

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne
jako czynnik konkurencyjności
handlu zagranicznego

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE JAKO CZYNNIK KONKURENCYJNOŚCI HANDLU ZAGRANICZNEGO

Pod redakcją naukową
Marka Maciejewskiego i Stanisława Wydymusa



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



FUNDACJA
UNIwersytetu EKONOMICZNEGO
w Krakowie

Kraków 2010

Recenzent:

Prof. dr hab. Stanisław Miklaszewski

Wydanie publikacji dofinansowane przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego z dotacji przyznanej Uniwersytetowi Ekonomicznemu w Krakowie na badania statutowe.

Temat badawczy 74/KHZ/1/2010/S/572

Kierownik tematu: prof. dr hab. Stanisław Wydymus

ISBN 978-83-62511-30-3

Wydawnictwo:

Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

Kraków 2010

Spis treści

Wstęp	7
<i>Elżbieta Bombińska</i> Współzależności pomiędzy BIZ i wymianą handlową z zagranicą – aspekt teoretyczny	9
<i>Anna Barwińska-Malajowicz</i> Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rynek pracy w Polsce ..	29
<i>Agnieszka Hajdukiewicz</i> Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i handel zagraniczny jako czynniki rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce	37
<i>Marek Maciejewski</i> Znaczenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla polskiej gospodarki	53
<i>Adam Michalik</i> Determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych	69
<i>Halina Nakonieczna-Kisiel</i> Znaczenie podmiotów z kapitałem zagranicznym w gospodarce województwa zachodniopomorskiego	81
<i>Katarzyna Puchalska, Agnieszka Majka</i> Czynniki determinujące napływ inwestycji zagranicznych w opinii inwestorów działających na Podkarpaciu	97
<i>Witold Wiliński</i> BIZ jako czynnik internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw z państw Europy Środkowej i Wschodniej	107
<i>Agnieszka Wójcik-Sztandera</i> Inwestycje zagraniczne w sektorze biopaliw jako czynnik pobudzenia eksportu	129
<i>Dariusz Ścigała</i> Relacja między zagranicznymi inwestycjami portfelowymi a bezpośrednimi w świetle wybranych teorii ekonomicznych	149
<i>Wojciech Zysk</i> Kryzys finansowy a bezpośrednie inwestycje zagraniczne w nowych krajach Unii Europejskiej (UE-12)	161

Marcin Gryczka

**Rozwój i wykorzystanie infrastruktury teleinformatycznej
a konkurencyjności Polski na rynku międzynarodowym 169**

Przemysław Skulski

**Transakcje offsetowe na rynku międzynarodowym na przykładzie
zakupu samolotów wielozadaniowych Lockheed-Martin F-16C/D przez
Polskę 191**

Paweł Kawa, Lidia Matrac

**Ekspansja chińskich przedsiębiorstw na rynkach światowych –
przejaw konkurencyjności rynkowej czy nieuczciwych praktyk?
Przykład rynku tekstylny-odzieżowego 203**

Ryszard Pukała

**Integracja rynków ubezpieczeniowych Litwy, Łotwy i Estonii
z rynkiem Unii Europejskiej 211**

Patryk Siwior

**What stimulates illicit trade in the EU? Analysis based on tobacco
industry 225**

*Stanisław Wydymus, Monika Papież, Sławomir Śmiech, Wojciech Zysk,
Przemysław Jaśko*

**Modelowanie i prognozowanie cen koksu na rynkach światowych –
studium przypadku 241**

Wstęp

Po raz kolejny pragniemy przedstawić i zarekomendować Czytelnikom coroczną publikację Katedry Handlu Zagranicznego UEK, prezentującą referaty naukowe zakwalifikowane na XVI Ogólnopolską Konferencję „Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik konkurencyjności handlu zagranicznego”, która odbyła się w listopadzie 2010 roku w Krakowie. W prezentowanej książce zamieszczone są artykuły zawierające rezultaty badań pracowników naukowych z różnych ośrodków akademickich w Polsce, którzy zajmują się szeroko rozumianą problematyką międzynarodowej wymiany handlowej i współpracy gospodarczej krajów. Zdecydowana większość zamieszczonych w książce prac dotyczy bezpośrednio lub pośrednio różnorodnych interakcji jakie występują pomiędzy skalą i strukturą bezpośrednich inwestycji zagranicznych a intensywnością strumieni handlu międzynarodowego a zwłaszcza jego konkurencyjnością. Sądzymy, iż zawarte w wielu artykułach wyniki analiz wraz z wnioskami i rekomendacjami, będą miały istotne znaczenie poznawcze zwłaszcza dla tych podmiotów gospodarczych, które funkcjonują w sferze biznesu międzynarodowego, przeżywającego w dalszym ciągu reperkusje kryzysu gospodarczego. Przedstawiając Czytelnikom książkę, musimy zwrócić uwagę na tradycyjny już fakt istotnego merytorycznego zróżnicowania zamieszczonych w niej opracowań cząstkowych. Zróżnicowanie to, z jednej strony stwarzające wrażenie małej spójności z zasadniczym tematem konferencji, winno się jednak spotkać z uznaniem szerszego grona osób zainteresowanych problematyką międzynarodowych stosunków gospodarczych. Sądzymy, że wśród nich znajdują się nie tylko pracownicy naukowcy oraz studenci kierunku „Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze”, „Stosunki Międzynarodowe” oraz „Europeistyka”, ale także praktycy biznesu, działający głównie w sferze handlu międzynarodowego i zarządzania korporacjami międzynarodowymi. Obok zasadniczego nurtu rozważań związanych z inwestycjami zagranicznymi i ich powiązaniem z handlem zagranicznym, znaleźć bowiem można prace na temat transakcji offsetowych, nielegalnego handlu w UE, ekspansji chińskich przedsiębiorstw na rynkach międzynarodowych, integracji rynków ubezpieczeniowych w UE czy też modelowania i prognozowania cen koksłu na rynkach światowych. Jako redaktorzy naukowej przedstawionej książki wyrażamy nadzieję, że to zróżnicowanie problematyki zwiększy jej atrakcyjność, dając zarówno Autorom jak i Czytelnikom satysfakcję naukową.

Marek Maciejewski, Stanisław Wydymus

Elżbieta Bombińska
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

Współzależności pomiędzy BIZ i wymianą handlową z zagranicą – aspekt teoretyczny

Wprowadzenie

Wymiana handlowa i przepływy kapitałowe w formie BIZ to obecnie jedne z najważniejszych form międzynarodowej współpracy gospodarczej. Na gruncie teoretycznym spotkać można szereg koncepcji podejmujących próbę wyjaśnienia wzajemnych współzależności między tymi formami przepływów. Wyróżnić przy tym można dwa podstawowe obszary rozważań, w których uwypuklany jest bądź ilościowy, bądź jakościowy charakter zależności występujących między BIZ i handlem międzynarodowym.

W ramach pierwszego z wymienionych nurtów prowadzone są rozważania, których celem jest wykazanie substytucyjności, bądź odwrotnie – komplementarności inwestycji zagranicznych i obrotów handlowych. W zależności od tego, który z tych przepływów zostanie przyjęty za przyczynę, a który za skutek lub – innymi słowy – w zależności od tego, czy badany jest wpływ BIZ na wymianę handlową czy też zależność odwrotna, ten obszar badań koncentruje się na udzieleniu odpowiedzi na jedno z dwóch następujących pytań: Czy skutkiem napływu BIZ jest rozwój handlu, czy też ograniczenie jego rozmiarów, wynikające z zastępowania dotychczasowego eksportu produkcją pochodzącą filii zagranicznej zlokalizowanej w kraju importera? Czy rozwój wymiany handlowej, spowodowany np. zniesieniem barier w handlu w wyniku utworzenia ugrupowania integracyjnego w formie strefy wolnego handlu lub unii celnej będzie skutkowało ograniczeniem przepływów BIZ w krajach integrujących się, czy też wręcz przeciwnie – zintensyfikuje przepływy kapitałowe?

Druga sfera rozważań nad współzależnościami zachodzącymi między inwestycjami bezpośrednimi a wymianą handlową ma wymiar jakościowy i wiąże się z oceną oddziaływania BIZ na konkurencyjność tej wymiany, a ściślej rzecz ujmując, na konkurencyjność eksportu kraju goszczącego inwestycje.

Uzasadnienia dla omawianych współzależności, zarówno w obrębie pierwszego, jak i drugiego nurtu badawczego odnaleźć można zarówno w teoriach handlu międzynarodowego, jak i teoriach migracji kapitału, w tym, w szczególności, w licznych koncepcjach teoretycznych wyjaśniających produkcję międzynarodową. Swój wkład w analizę związków pomiędzy BIZ a handlem międzynarodowym ma również teoria integracji – teoria unii celnej oraz teoria wspólnego rynku.

W artykule podjęto próbę prezentacji wybranych koncepcji teoretycznych opisujących zależności występujące pomiędzy międzynarodowymi przepływami towarowymi i przepływami kapitału w formie BIZ. W pierwszej kolejności omówione zostały teorie uzasadniające substytucyjny charakter BIZ i wymiany handlowej, następnie koncepcje wskazujące na komplementarność tych przepływów, zaś ostatnią część opracowania poświęcono prezentacji teorii ukazujących wpływ BIZ na zmiany konkurencyjności eksportu kraju goszczącego kapitał.

1. Przepływy towarów i przepływy BIZ jako zjawiska substytucyjne

Jedną z pierwszych koncepcji teoretycznych wskazujących na substytucyjność BIZ i wymiany handlowej jest model R. A. Mundella, którego punktem wyjścia stała się teoria obfitości zasobów Heckschera-Ohlina-Samuelsona (H-O-S). R.A. Mundell przyjął w swym modelu m.in. takie jej założenia jak zróżnicowane wyposażenie krajów w czynniki wytwórcze oraz homogeniczność i identyczność funkcji produkcji w obu badanych krajach. Jednym z ważnych założeń teorii H-O-S, odrzuconym przez Mundella jest brak mobilności czynników wytwórczych w skali międzynarodowej. Założenie to w rezultacie oznaczało traktowanie przez twórców teorii obfitości zasobów handlu i mobilności czynników produkcji w skali międzynarodowej jako substytuty.

W warunkach zróżnicowanego wyposażenia krajów w czynniki wytwórcze, zgodnie z modelem H-O-S, każdy kraj powinien eksportować te towary, których produkcja wewnętrzna wymaga bardziej intensywnego zastosowania relatywnie bardziej obfitego, a przez to tańszego czynnika produkcji (np. kapitału) i jednocześnie importować towary, do produkcji których intensywniej wykorzystywany jest czynnik produkcji występujący w tym kraju relatywnie mniej obficie (np. praca). Kraj wyposażony stosunkowo bardziej obficie w kapitał, powinien zatem eksportować towary kapitałochłonne, gdyż w ich produkcji posiada on przewagi komparatywne. Zwiększenie produkcji krajowej dóbr kapitałochłonnych będzie jednak skutkowało zwiększeniem

popytu na kapitał, co w konsekwencji wywoła wzrost jego ceny w kraju zasobnym w kapitał i jednocześnie przeciwną tendencję w kraju partnera, w którym nie jest on zasobem obfitym. Proces ten będzie trwał dopóty, dopóki nie nastąpi wyrównanie się cen czynników produkcji w obu krajach. Można więc powiedzieć, że – zgodnie z teorią H-O-S – za pośrednictwem wymiany towarowej następuje przenoszenie czynników produkcji między krajami.

Odrzucenie przez Mundella założenia o braku mobilności czynników wytwórczych w skali międzynarodowej oznacza jednak wprowadzenie do modelu drugiej możliwości. Mianowicie zróżnicowanie krajów w zakresie wyposażenia w czynniki wytwórcze może spowodować przepływ kapitału, nie zaś towarów kapitałochłonnych, z kraju obfitującego w ten czynnik produkcji do kraju lepiej wyposażonego w pracę. Również w tym przypadku będzie miał miejsce proces wyrównywania się cen czynników wytwórczych w analizowanych krajach. To, jaki przepływ – towarów czy czynników produkcji – wystąpi, jest zdaniem Mundella związane z istnieniem barier handlowych. Jeśli bowiem kraj posiadający relatywnie bardziej obfite zasoby pracy będzie stosował cła na importowane towary kapitałochłonne, wówczas ich import zostanie ograniczony, a jednocześnie wzrośnie dochód z tytułu wykorzystania kapitału. W konsekwencji zwiększonej atrakcyjności dla inwestycji zagranicznych nastąpi ich napływ. Z modelu Mundella wynika więc substytucyjny charakter przepływów towarowych i przepływów kapitału.

Substytucyjności handlu i BIZ dowodzi również model handlu produktami zróżnicowanymi P. Krugmana. W modelu tym występują liczne założenia, w tym m.in.: występują dwa kraje, jeden czynnik produkcji (np. praca), którego zasoby są w każdym z krajów równe, technologia produkcji jest jednakowa, ma miejsce silne zróżnicowanie preferencji konsumentów, pełne zatrudnienie, występują koszty transportu, struktura rynku jest zbliżona do konkurencji monopolistycznej. W świetle przyjętych założeń nie występują więc klasycznie rozumiane przyczyny rozwoju handlu między krajami: żaden z nich nie posiada bowiem przewagi komparatywnej, gdyż identyczne są: wyposażenie w czynniki wytwórcze, technologia produkcji i preferencje konsumentów. Przyczyną rozwoju handlu w modelu Krugmana jest występowanie między krajami różnic w poziomie stałych kosztów produkcji, które zniechęcają do wytwarzania pełnego asortymentu dóbr w każdym z nich, w rezultacie czego ma miejsce rozwój specjalizacji produkcji. Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na sposób rozumienia kosztów stałych w analizowanym modelu. W ujęciu Krugmana koszty stałe nie dotyczą produkcji lecz rozwoju, a ich składnikiem jest technologia, umiejętności organizacyjne, marketingowe, techniki zarządzania itp. „Stałość”

tych kosztów wyraża się w tym, że jeśli zostały one już raz poniesione, nie muszą być ponoszone ponownie, nawet wtedy, gdy produkcja jest lokowana w kilku miejscach. Koszty stałe są więc związane z posiadaną wiedzą, nie zaś z lokalizacją produkcji.

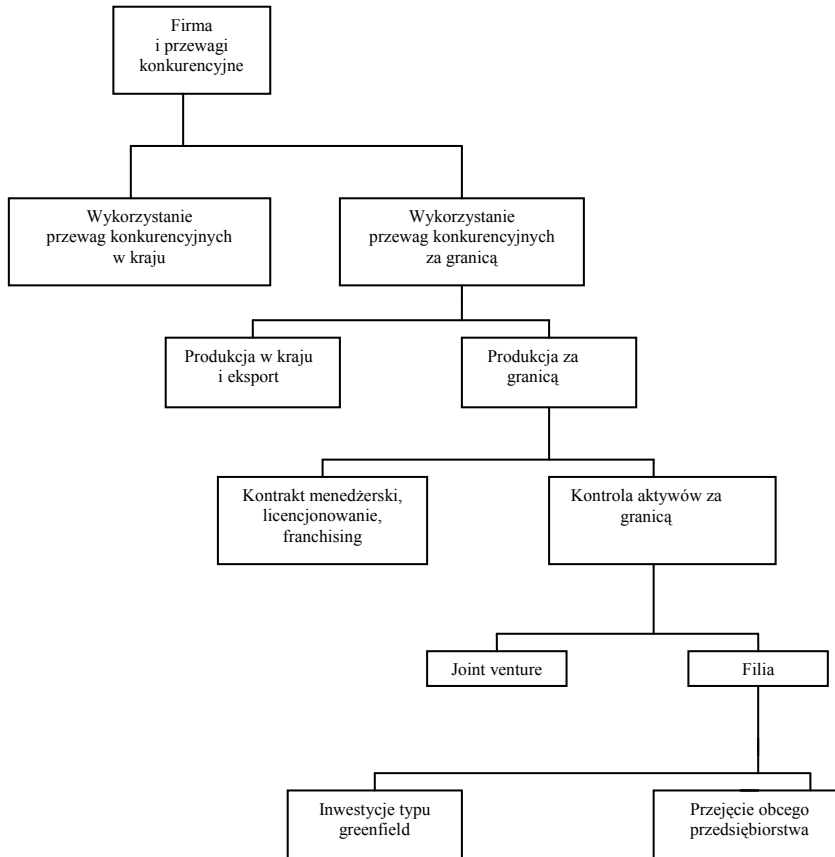
W modelu dyferencjacji produktu przyczyną rozwoju handlu jest więc posiadana technologia w postaci wiedzy o produkcji zróżnicowanych dóbr. Wymiana tej wiedzy między krajami – podobnie jak w modelu Mundella – może przyjąć formę bezpośrednią lub pośrednią. W pierwszym przypadku dokonuje się ona poprzez transfer technologii w obrębie firm wielonarodowych (bezpośrednie inwestycje zagraniczne), w drugim zaś, w formie wymiany handlowej towarami zaawansowanymi technologicznie. Wybór sposobu transferu wiedzy związany jest z istnieniem różnorodnych „zachęt”: bariery celne i wysokie koszty transportu będą stymulowały przepływy czynników produkcji, podczas gdy ograniczenia w transferze kapitału i pracy będą zachęcać do rozwoju handlu gotowymi towarami. Inwestycje bezpośrednie będą wybierane zamiast eksportu wówczas, gdy produkcja podejmowana za granicą będzie zyskowniejsza od handlu, a zatem gdy niższe ceny czynników produkcji za granicą, a także eliminacja kosztów transportu lub oszczędności wynikające z ominięcia barier celnych zrekompensują dodatkowe koszty związane z prowadzeniem działalności produkcyjnej poza granicami kraju (m.in. wynikające z nieznaności języka, przepisów prawa, zwyczajów, trudności w sprawowaniu kontroli działalności w obcym kraju).

Model handlu produktami zróżnicowanymi P. Krugmana dowodzi więc substytucyjnego charakteru przepływów towarowych i przepływów kapitału. Warto jednak podkreślić, że stwierdza on taką substytucyjność wyłącznie w odniesieniu do inwestycji typu horyzontalnego, czyli takich, które polegają na wytwarzaniu takiego samego dobra zarówno w kraju inwestora, jak i kraju goszczącym. Model nie dowodzi natomiast substytucji inwestycji i handlu w przypadku inwestycji wertykalnych, związanych z przeniesieniem tylko pewnej fazy (faz) produkcji dobra finalnego za granicę.

Substytucyjność handlu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest często wywodzona z sekwencyjnego modelu umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa, znanego jako tzw. model uppsalski, stworzonego przez J. Johanson, J.E. Vahlne oraz F. Wiedersheim-Paul i rozwiniętego następnie przez licznych autorów. Model ten wskazuje, iż działalność gospodarcza przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych ma charakter etapowy, fazowy i należy ją postrzegać jako nieprzypadkowy proces rozwoju form internacjonalizacji przedsiębiorstwa w czasie. Firmy dokonujące ekspansji na rynki zagraniczne zazwyczaj rozpoczynają ją od eksportu, którego prowadzenie – w porównaniu z innymi formami działalności – obarczone jest najmniej-

szym ryzykiem, a także wymaga relatywnie najmniejszej wiedzy o rynkach zagranicznych oraz stosunkowo niewielkich zasobów koniecznych do ekspansji. Z upływem czasu doświadczenie uzyskiwane podczas prowadzenia działalności eksportowej zmniejsza ryzyko ekspansji na danym rynku, skłaniając przedsiębiorstwo do wykorzystania kolejnej formy ekspansji, co prezentuje schemat 1.

Schemat 1. Sekwencyjny model umiędzynarodowienia przedsiębiorstwa



Źródło: D.K. Eitman i in., *Multinational Business Finance*, Addison-Wesley Publishing Company, Boston 2001, s. 387

Warto podkreślić, iż model sekwencyjny nie posiada skrajnie deterministycznego charakteru: wskazuje się, że proces internacjonalizacji nie musi zawsze obejmować wszystkich etapów we wskazanej wyżej kolejności, a poza tym, w swej ekspansji na rynkach zagranicznych firma może jednocześnie wykorzystywać więcej niż jedną z form umiędzynarodowienia. Nie zmienia to jednak faktu, iż handel i inwestycje bezpośrednie są w tym

modelu postrzegane jako dwie skrajne, alternatywne formy w rozwoju działalności przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych i dlatego też można je traktować jako substytucyjne względem siebie.

Teza o substytucyjności handlu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych znajduje również swoje uzasadnienie w eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej J. Dunninga. Wyróżnia on trzy rodzaje przewag, których występowanie i rodzaj warunkują możliwość podjęcia przez przedsiębiorstwo współpracy gospodarczej z zagranicą oraz determinują jej formę¹.

Pierwsza z nich to przewaga wynikająca z własności (*ownership specific advantages*), którą należy rozumieć jako przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwa nad firmami działającymi w kraju goszczącym. Wynikać ona może z unikalnych zasobów i/lub umiejętności, którymi przedsiębiorstwo dysponuje w postaci np. technologii, znaków firmowych, posiadanej wiedzy i doświadczenia w dziedzinie marketingu, zarządzania itp. Przewaga ta jest przy tym na tyle duża, że równoważy dodatkowe koszty wynikające z podjęcia i prowadzenia działalności za granicą (nieznajomość rynku, przepisów prawa, zwyczajów, języka itp.)².

Drugi rodzaj przewag, o którym mówi eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej to przewaga wynikająca z internalizacji (*internalization specific advantages*). Przewaga ta oznacza występowanie korzyści wynikających z przeprowadzania części transakcji dotychczas realizowanych na rynku w obrębie własnej struktury organizacyjnej przedsiębiorstwa. „Internalizacja oznacza, że przedsiębiorstwo (...) zamiast rynku, w odniesieniu do pewnych produktów i usług, wybiera integrację pionową, tzn. przejmuje swoich dostawców i odbiorców. (...) W jego obrębie zostaje zaniechana alokacja zasobów poprzez mechanizm cen rynkowych i zastąpiona przez centralną koordynację (...)”³. Główną przyczyną, dla której przedsiębiorstwa decydują się na internalizację, czyli „handlowanie” ze sobą na wewnętrznym pseudorynku, jest zbyt wysoki poziom kosztów transakcyjnych na rynkach zewnętrznych, a także dążenie do monopolizacji wiedzy i know-how.

Ostatnią przewagą wskazywaną przez Dunninga jest przewaga wynikająca z lokalizacji (*location specific advantages*). Oznacza ona uzyskiwanie dodatkowych korzyści przez przedsiębiorstwo, które wynikają z unikalnych warunków występujących w kraju, z którym ma ono podjąć współpracę. Warunki te mogą być związane z posiadanymi przez ten kraj zasobami, roz-

¹ Cz. Pilarska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2005, s. 41.

² ibidem.

³ J. Rymarczyk, *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 46.

miarami jego rynku wewnętrznego, infrastrukturą, ograniczeniami handlowymi, polityką państwa itp.

Zgodnie z teorią produkcji międzynarodowej warunkiem niezbędnym do podjęcia wymiany z zagranicą w jakiegokolwiek formie (wymiana handlowa, obrót licencyjny lub kontrakty menedżerskie, bezpośrednie inwestycje zagraniczne) jest występowanie przewagi własnościowej. Posiadając tę przewagę, w sytuacji braku dodatkowych korzyści wynikających z eksportu gotowych wyrobów, przedsiębiorstwo może podjąć decyzję o udostępnieniu posiadanych autów własnościowych partnerom zagranicznym w formie kontraktów licencyjnych lub menedżerskich. Jeśli przewadze własnościowej towarzyszy występowanie korzyści z internalizacji, przy jednoczesnym braku autów lokalizacyjnych, przedsiębiorstwo będzie miało możliwość rozwijania innej formy współpracy z zagranicą – wymiany handlowej. Jednoczesne wystąpienie wszystkich trzech przewag – związanych z własnością, internalizacją i lokalizacją – warunkuje natomiast wystąpienie współpracy formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (por. tabela 1).

Tabela 1. Rodzaje przewag a formy wymiany z zagranicą w eklektycznej teorii produkcji międzynarodowej J. Dunninga

Wyszczególnienie	Wymiana handlowa	Obrót licencyjny lub kontrakty menedżerskie	Bezpośrednie inwestycje zagraniczne
Przewaga własnościowa	X	X	X
Przewaga wynikająca z internalizacji działalności gospodarczej	X		X
Przewaga lokalizacyjna			X

Uwagi: X – przewaga występuje

Źródło: opracowanie własne

Powiązanie form wymiany z zagranicą i uzależnienie możliwości ich rozwoju od występowania określonych rodzajów przewag nie stanowi jednoznacznego uzasadnienia substytucyjności handlu i BIZ. Z pewnością można o niej mówić w przypadku występowania przewagi własnościowej i korzyści wynikających z internalizacji, gdyż w tych warunkach może być rozwijana wyłącznie wymiana handlowa. Jednak równoczesne wystąpienie wszystkich trzech przewag, o których mówi teoria produkcji międzynarodowej, nie przesądza wyborze bezpośrednich inwestycji zagranicznych jako jedynej formy współpracy z zagranicą, gdyż nadal są spełnione warunki do rozwoju wymiany handlowej. Dlatego wyjaśnienia związku między inwestycjami bezpośrednimi a handlem należy poszukiwać w analizie motywów

inwestowania za granicą. Pozwala ona, zdaniem J. Dunninga, wyróżnić cztery typy inwestycji bezpośrednich⁴:

- inwestycje poszukujące surowców naturalnych (*resource seeking*), których głównym motywem jest redukcja kosztów; mają one na celu dostarczanie surowców, półproduktów lub wyrobów finalnych dla firmy inwestującej lub odbiorców zagranicznych;
- inwestycje poszukujące rynków zbytu (*market seeking*), których celem jest produkcja na rynek kraju goszczącego, ominięcie barier celnych;
- inwestycje skierowane na poprawę efektywności (*efficiency seeking*), mające na celu poprawę całkowitej efektywności działania wszystkich oddziałów inwestora zagranicznego łącznie;
- inwestycje poszukujące zasobów strategicznych (*strategic-asset seeking*), których motywem jest uzyskanie dostępu do takich zasobów strategicznych jak technologia, kanały dystrybucji itp.

Przyjmując powyższą klasyfikację typów BIZ można stwierdzić, iż inwestycje poszukujące rynków zbytu będą zazwyczaj powodowały substytucję handlu zagranicznego przez bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Pozostałe rodzaje inwestycji wyodrębnione przez Dunninga będą natomiast przyczyniały się do kreacji strumieni handlu między krajem goszczącym a zagranicą; w ich przypadku występować będzie komplementarność przepływów towarowych i przepływów kapitału.

Na możliwość substytuowania wymiany handlowej przez BIZ wskazuje również teoria integracji, która – w odróżnieniu od dotychczas prezentowanych koncepcji teoretycznych – nie bada skutków napływu BIZ dla rozwoju wymiany międzynarodowej, lecz analizuje zależność odwrotną, podejmując próbę odpowiedzi na pytanie: w jaki sposób integracja rynków towarowych (teoria unii celnej) i rynków czynników produkcji (teoria wspólnego rynku) wpłynie na wielkość i kierunki strumieni BIZ? Teoria integracji wskazuje, iż istnieje ścisły związek pomiędzy procesem tworzenia unii celnej a przepływami kapitałowymi w formie BIZ. Zarówno statyczne, jak i dynamiczne efekty unii celnej mogą wywołać zjawisko substytuowania dotychczasowej wymiany handlowej przez inwestycje bezpośrednie, co C.P. Kindleberger określił mianem kreacji inwestycji⁵. Ścisłe rzecz ujmując, pod tym pojęciem należy rozumieć wzrost bezpośrednich inwestycji napły-

⁴ J. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham 1993, s. 6.

⁵ C.P. Kindleberger, *European Integration and the International Corporation*, "Columbia Journal Of World Business" 1966, no 1, s. 71.

wających krajów spoza ugrupowania integracyjnego, będący skutkiem statycznego efektu unii celnej – efektu przesunięcia handlu.

Rozwijając tę koncepcję i uwzględniając w niej dynamiczne efekty unii celnej, G.N. Yannopoulos⁶ wyróżnił dwa rodzaje inwestycji zastępujących import: inwestycje defensywne (*defensive import-substituting investment*) i ofensywne (*offensive import-substituting investment*). Pierwszy typ inwestycji jest odpowiedzią na efekt przesunięcia handlu w unii celnej; inwestycje te zastępują istniejący handel między krajami lub tworzą warunki do jego substytucji przez BIZ, a ich motywem jest chęć utrzymania posiadanych udziałów w rynku. Ofensywne inwestycje zastępujące import natomiast, stanowią skutek dynamicznych efektów unii celnej: zwiększające się tempo wzrostu gospodarczego oraz powiększenie się rozmiarów rynku oznaczają wzrost popytu, który stymuluje napływ tego rodzaju inwestycji na integrujący się obszar.

Substytucyjności bezpośrednich inwestycji zagranicznych względem wymiany handlowej dowodzili również J. Cantwell⁷ oraz M. Itaki i M. Waterson⁸, próbując odnaleźć uzasadnienie dla obserwowanego we Wspólnocie Europejskiej, w ramach zintegrowanego obszaru, wzrostu handlu wewnątrz ugrupowania kosztem rozwoju BIZ zarówno wewnątrzspółnotowych, jak i zastępujących import inwestycji z krajów trzecich. Ich zdaniem, ponieważ utworzenie filii przedsiębiorstwa za granicą wiąże się z koniecznością poniesienia dodatkowych kosztów stałych, zaś zwiększenie eksportu oznacza jedynie wzrost kosztów zmiennych przedsiębiorstwa, zatem zniesienie wszelkich barier w handlu w ramach jednolitego rynku wewnętrznego, obniżając poziom kosztów zmiennych eksportu stanowiło bezpośrednią przyczynę bardziej dynamicznego rozwoju wymiany handlowej w porównaniu z kapitałową strategią obsługi rynków krajów członkowskich.

⁶ G.N. Yannopoulos, *Foreign Direct Investment and European Integration; The Evidence from the Formative Years of the European Community*, "Journal of Common Market Studies" 1990, vol.28, no. 3, s. 251.

⁷ J.A. Cantwell, *The Effects of Integration on the Structure of MNC Activity in the EC* [w:] *Multinationals in the New Europe and Global Trade in the 1990s*, eds. T.J. Klein, P. Welfers, Springer Verlag, Berlin 1991, cyt. za: Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Lódź 2001, s. 67.

⁸ M. Itaki, M. Waterson, *European Multinationals and 1992*, "International Investment and Business Studies" 1990, ser. B, cyt. za: Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, op. cit., s. 67.

2. Komplementarność wymiany handlowej i BIZ

Komplementarny charakter BIZ i wymiany handlowej wykazują liczne koncepcje teoretyczne. D.D. Purvis, nawiązując do omówionego wcześniej modelu Mundella i odrzucając przyjęte przez niego założenie o identyczności funkcji produkcji dowodzi, iż w sytuacji zróżnicowania funkcji produkcji we współpracujących krajach BIZ i handel zagraniczny będą względem siebie komplementarne⁹. Warunkiem (wystarczającym) tej komplementarności jest to, aby przepływ kapitału (inwestycje zagraniczne) tworzył i/lub rozszerzał możliwości importowania jednych towarów i eksportowania drugich, co ma miejsce w przypadku wzbudzania – przez napływające inwestycje – w kraju goszczącym produkcji komplementarnej względem tej, jaka występuje w kraju inwestora. W przeciwnym wypadku odpływ kapitału będzie skutkował zmniejszeniem lub nawet eliminacją możliwości importu jednych i eksportu innych produktów, oddziałując tym samym na handel w sposób destrukcyjny¹⁰.

Wnioski wynikające z rozważań modelu D.D. Purvisa zostały uwzględnione w oryginalnej koncepcji K. Kojimy¹¹, traktowanej niekiedy jako szczególny wariant teorii przewag komparatywnych i nazywanej w polskiej literaturze teorią względnego przesunięcia kosztów siły roboczej i kapitału¹². Zdaniem Kojimy BIZ nie stanowią – tak, jak to przyjmowały m.in. modele Mundella i Purvisa – transferu jednorodnego czynnika wytwórczego – kapitału pieniężnego. Ich istotą jest przepływ do kraju goszczącego aktywów produkcyjnych, umiejętności menedżerskich i wiedzy technicznej, natomiast transfery finansowe są – według autora teorii – elementem wręcz marginesowym zjawiska BIZ. Postrzega on te inwestycje jako transfer wyższych funkcji produkcji z kraju wysoko rozwiniętego (goszczonego) do kraju mniej rozwiniętego (goszczącego). Zwraca przy tym uwagę, iż niejednorodny charakter BIZ powoduje, iż nie mogą być one – w przeciwieństwie do przepływów kapitału pieniężnego – absorbowane przez całą gospodarkę, lecz tylko przez niektóre podmioty funkcjonujące w jej obrębie. Ponadto Kojima wskazuje na uzależnienie możliwości transferu wyższej funkcji pro-

⁹ D.D. Purvis, *Technology, Trade and Factor Mobility*, „The Economic Journal”, September 1972.

¹⁰ Zob. szerz. L. Tarasiński, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel międzynarodowy* [w:] *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*, pr. zbior. pod red. E. Frejtag-Mika, Difin, Warszawa 2006, s. 98-100.

¹¹ K. Kojima, *International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements*, „Hitotsubashi Journal of Economics”, June 1975.

¹² J. Witkowska, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996, s. 51.

dukcji z kraju goszczonemu od „rozwarcia” luki technologicznej występującej między współpracującymi krajami: transfer ten jest tym łatwiejszy, im mniejsza różnica technologiczna między krajem goszczonym i goszczącym. Prowadzi go to do wniosku, iż łatwiej jest przetransferować mniej, aniżeli bardziej zaawansowaną technologię.

W modelu Kojimy inwestorem (krajem goszczonym) jest gospodarka wyżej rozwinięta, zatem będzie ona posiadała przewagę komparatywną w produkcji technologicznie bardziej zaawansowanej. Skoro zaś – jak wcześniej wskazywano – we współpracy podejmowanej przez kraje znajdujące się na różnym poziomie rozwoju technologicznego większe (łatwiejsze) możliwości transferu występują w odniesieniu do technologii mniej zaawansowanych, to inwestycje zagraniczne będą płynąć z kraju goszczonemu z dziedzin wykorzystujących ten właśnie rodzaj technologii. Oznacza to, iż inwestycje są podejmowane w produkcji, w której kraj inwestora nie posiada przewagi komparatywnej i kierowane są do kraju goszczącego, który – będąc na niższym poziomie rozwoju technologicznego – ujawnia tę przewagę w dziedzinach, do których inwestycje napływają. Będący skutkiem napływu BIZ wzrost produktywności, powoduje zwiększenie istniejącej przewagi komparatywnej kraju goszczącego w dziedzinach wymagających mniej zaawansowanej technologii, a w rezultacie – kreację handlu między krajem goszczonym a goszczącym.

Powyższe rozumowanie dowodzi więc komplementarnego charakteru BIZ względem międzynarodowych obrotów handlowych. Należy jednak wyraźnie podkreślić, iż kreujący wymianę handlową charakter BIZ ujawnia się – zgodnie z założeniami modelu – tylko wtedy, gdy inwestycja zagraniczna płynie z przemysłu, w którym kraj goszczony wykazuje brak przewag komparatywnych (*a procomparative disadvantage industry*) i które są jednocześnie ujawniane przez przemysł kraju goszczącego. W przeciwnym wypadku mamy do czynienia z inwestycjami hamującymi rozwój handlu (*trade destroying*). Jeśli bowiem BIZ płyną z przemysłów, w których kraj goszczony posiada przewagi komparatywne, a w kraju goszczącym nie ma perspektyw ich rozwijania wówczas „(..) Oba kraje konkurują ze sobą zarówno zdolnościami importowymi, jak i eksportowymi”¹³. Inwestycje takie nie tylko nie stymulują harmonijnego rozwoju handlu między krajami, ale dodatkowo – wobec braku zjawiska wzmocnienia przewagi komparatywnej posiadanej przez kraj goszczący – uniemożliwiają stopniowe dostosowania strukturalne między ich gospodarkami¹⁴. Zdaniem Kojimy pierwszy typ inwestycji, zorientowanych

¹³ K. Kojima, *International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements*, op. cit.

¹⁴ W szczególności nowa technologia transferowana przez inwestora zagranicznego może przekraczać możliwości jej absorpcji przez gospodarkę kraju goszczącego. W tej sytuacji in-

na handel, cechuje np. japońskie przedsiębiorstwa podejmujące inwestycje w krajach rozwijających się, podczas gdy inwestycje hamujące rozwój handlu są charakterystyczne dla przedsiębiorstw amerykańskich.

Na komplementarność wymiany handlowej i BIZ wskazuje również P. Krugman, którego – prezentowany wcześniej – model handlu produktami zróżnicowanymi dowodził substytucyjnego charakteru tych dwóch form wymiany gospodarczej z zagranicą, właściwego jednak wyłącznie inwestycjom horyzontalnym. Zdaniem Krugmana w przypadku inwestycji pionowych, tj. wynikających z fragmentaryzacji procesu produkcji i podziału jej na etapy realizowane w różnych krajach, mamy do czynienia ze zjawiskiem wzajemnego uzupełniania się BIZ i obrotów handlowych¹⁵.

Wspominana już wcześniej klasyfikacja BIZ dokonana przez J. Dunninga, oparta na motywach, którymi kierują się inwestorzy przy podejmowaniu decyzji o podjęciu działalności za granicą również dowodzi komplementarnego charakteru BIZ i wymiany handlowej w przypadku: inwestycji poszukujących surowców, inwestycji skierowanych na poprawę efektywności, a także inwestycji poszukujących zasobów strategicznych. Napływ inwestycji poszukujących surowców skutkuje zazwyczaj początkowo zwiększonym importem do kraju goszczącego; jego przedmiotem są dobra inwestycyjne niezbędne do eksploatacji złóż surowców. Po rozpoczęciu wydobycia natomiast rozwija się eksport surowców z kraju lokaty.

Z kreacją handlu mamy na ogół do czynienia również w przypadku inwestycji motywowanych poprawą globalnej efektywności działania. Tym inwestycjom towarzyszy bowiem zazwyczaj rozwój handlu wewnątrz korporacyjnego (*intra-firm trade*) – wymiana dóbr pośrednich, podzespołów itp. pomiędzy filiami przedsiębiorstwa międzynarodowego działającymi w różnych krajach. Niekiedy jednak ten typ inwestycji może powodować substytucję handlu przez BIZ bądź zmianę jego kierunków, jeśli np. dążące do poprawy globalnej efektywności korporacje dokonają przesunięcia produkcji między poszczególnymi lokalizacjami. Ostateczna ocena wpływu tego rodzaju inwestycji na wymianę handlową stanowić będzie zatem wypadkową obu efektów: kreacji i przesunięcia¹⁶. Również inwestycje poszukujące zasobów strategicznych mają charakter komplementarny w stosunku

westor zagraniczny zdominuje rynek kraju goszczącego własną produkcją, a ponadto istnieje duże prawdopodobieństwo, iż nie wystąpią mnożnikowe efekty rozprzestrzeniania się nowej technologii w gospodarce kraju goszczącego.

¹⁵ P. Krugman, *New Theories of International Trade and Multinational Corporation*, op. cit.

¹⁶ H.P. Gray, *Introduction. The Role of Transnational Corporations in International Trade* [w:] H.P. Gray (red.) *Transnational Corporations and International Trade and Payments*, Routledge, London 1993, s. 1-18.

do obrotów handlowych. Stymulują one bowiem powstawanie przedsiębiorstw dysponujących specyficznymi przewagami własnościowymi (takimi jak technologia, know-how, umiejętności menedżerskie, marketingowe), stanowiącymi źródło ich przewagi konkurencyjnej w działalności zarówno na rynku krajowym, jak i rynkach zagranicznych.

Kreacji handlu wywołanej napływem BIZ można również dowodzić rozważając dynamiczne skutki tych inwestycji dla kraju lokaty. Pierwszy aspekt tej analizy dotyczy czasu, jaki ona obejmuje. W krótkim okresie bowiem inwestycje bezpośrednio w przemyśle, w szczególności te podejmowane od podstaw (*greenfield*), zazwyczaj powodują w kraju lokaty wzrost importu, zwłaszcza dóbr kapitałowych niezbędnych do realizacji inwestycji. W długim okresie natomiast prowadzą one albo do substytucji handlu produktami finalnymi, albo do rozwoju eksportu tych towarów¹⁷. Drugi aspekt dynamicznego ujęcia współzależności BIZ i wymiany handlowej związany jest z pośrednim oddziaływaniem inwestycji bezpośrednich na możliwości rozwoju eksportu przez kraj goszczący. Chodzi tu mianowicie o zwiększanie zdolności eksportowych przedsiębiorstw krajowych dzięki dyfuzji technologii, a także metod marketingowych i metod zarządzania, wejściu w kanały dystrybucji firm zagranicznych, presji na poprawę konkurencyjności itp. Nie bez znaczenia dla zwiększenia możliwości ekspansji eksportowej firm krajowych są również – wywołane napływem BIZ – zmiany w sytuacji makroekonomicznej kraju, poprawa obowiązujących rozwiązań prawno-instytucjonalnych oraz jakości szeroko rozumianej infrastruktury ekonomicznej¹⁸.

Teza o komplementarnym charakterze BIZ i wymiany handlowej znajduje również swoje uzasadnienie w teorii integracji. Wspominany wcześniej C.P. Kindleberger, obok efektu kreacji inwestycji, wskazywał na możliwość wystąpienia w ramach unii celnej zjawiska przesunięcia inwestycji z jednego kraju członkowskiego do drugiego¹⁹. Jest ono konsekwencją konieczności reorganizacji produkcji wewnątrz unii celnej, wywołanej efektem kreacji handlu, który zachęca przedsiębiorstwa do realokacji zasobów i przesunięcia mocy wytwórczych zgodnie z przewagami komparatywnymi, do miejsc o korzystniejszych kosztach. Przesunięcia lokalizacji nie muszą prowadzić do przyrostu netto BIZ w obrębie unii celnej, lecz samą zmianę ich struktury

¹⁷ M.A. Weresa, *Zaangażowanie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w wymianę handlową z zagranicą* [w:] *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, pod red. M. Maciejewskiego, S. Wydymusa, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009, s. 286.

¹⁸ A. Zorska, *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007, s. 305-306.

¹⁹ C.P. Kindleberger, *European Integration and the International Corporation*, op. cit., s. 71.

geograficznej i branżowej. Rozwijając koncepcję Kindlebegera, G. N. Yannopoulos nazwał ten typ inwestycji mianem inwestycji reorganizujących, wskazując jednocześnie, iż mają one pozytywny wpływ na rozwój wymiany handlowej o charakterze wewnątrzgałęziowym. Oprócz nich wyróżnił jednak jeszcze jeden rodzaj inwestycji uzupełniających handel – inwestycje racjonalizujące, których występowanie łączy się z dynamicznymi efektami unii celnej w postaci obniżki kosztów w średnim i długim okresie oraz korzyściami wynikającymi ze wzrostu efektywności X. Inwestycje te mają swoje źródło w różnicach kosztów produkcji między krajami i stymulują rozwój wymiany międzygałęziowej²⁰.

W tabeli 2 zostały zestawione warunki substytucyjności bądź komplementarności BIZ i wymiany handlowej, wynikające z dotychczasowej analizy.

Tabela 2. Uwarunkowania substytucyjności i komplementarności handlu i bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Główne warunki	Substytucyjność	Komplementarność
Motywy inwestycji	ominięcie barier handlowych; poszukiwanie rynku zbytu	poszukiwanie surowców; poszukiwanie zasobów strategicznych; poprawa efektywności
Typ inwestycji stosownie do segmentacji rynku	inwestycje horyzontalne	inwestycje wertykalne
Podobieństwo kraju inwestora i kraju przyjmującego (poziom rozwój, rozmiary rynku, preferencje konsumentów, funkcja produkcji)	jednakowe lub zbliżone	znacznie różniące się
Przewagi komparatywne w handlu kraju inwestora	inwestycje w branżach posiadających przewagi komparatywne	inwestycje w branżach nie posiadających przewagi
Odległość między krajami (koszty transportu)	duża	niewielka
Czas upływający od momentu dokonania inwestycji	efekty długookresowe	efekty krótkookresowe efekty długookresowe

Źródło: M.A. Weresa, *Zaangażowanie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w wymianę handlową z zagranicą* [w:] *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, pod red. M. Maciejewskiego, S. Wydymusa, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009, s. 287 i uzupełnienia własne

²⁰ G.N. Yannopoulos, *Foreign Direct Investment and European Integration; The Evidence from the Formative Years of the European Community*, op. cit.

3. BIZ a konkurencyjność eksportu kraju goszczącego

Obok zagadnień substytucyjności i komplementarności, drugim obszarem rozważań nad zależnościami występującymi pomiędzy BIZ a wymianą handlową jest kwestia oddziaływania inwestycji bezpośrednich na konkurencyjność eksportu kraju goszczącego. Pojęcie konkurencyjności eksportu nie doczekało się, jak dotychczas, precyzyjnej i powszechnie akceptowanej definicji; można wręcz mówić o swego rodzaju zamieszaniu terminologicznym w tym zakresie²¹. Wydaje się jednak, że spotykane w literaturze definicje, ograniczające tę kategorię i metody jej pomiaru wyłącznie do ujęcia ilościowego²², są pewnym uproszczeniem. Wywołany poprawą konkurencyjności cenowej i/lub jakościowej oferty eksportowej wzrost wywozu pewnych grup towarowych trudno jest bowiem uznać za przejaw poprawy konkurencyjności eksportu kraju; równie istotna, a być może nawet ważniejsza jest struktura posiadanych przez kraj przewag konkurencyjnych oraz jej zmiany.

Teorią, która najbardziej kompleksowo wyjaśnia wpływ BIZ na kształtowanie się tak rozumianej konkurencyjności eksportu jest teoria japońskiego ekonomisty T. Ozawy, szerzej znana w literaturze jako teoria dynamicznych przewag komparatywnych. W interpretacji zjawiska BIZ Ozawa wykorzystał wnioski wynikające z prezentowanego wcześniej modelu K. Kojimy, jednak punktem wyjścia jego rozważań stała się teoria etapów rozwoju M. Portera, w której wyróżnione zostały następujące etapy rozwoju²³:

- etap sterowany przez czynniki wytwórcze tzn. pracę i surowce (*stage factor-driven*),
- etap sterowany inwestycjami (*stage investment-driven*),
- etap sterowany innowacjami (*stage innovation-driven*),
- etap dobrobytu (*stage wealth driven*).

²¹ Zob. szerz.: M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu.PL Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2008, s. 44-45.

²² Np. WTO stwierdza, iż z konkurencyjnością eksportu w kraju rozwijającym się mamy do czynienia wówczas, gdy „taki kraj osiąga poziom co najmniej 3,5% światowych obrotów danym produktem i wynik ten utrzymuje się przez co najmniej 2 lata kalendarzowe z rzędu”. Por.: *Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*, “International Trade” 2003, nr 12, s. 517. Z kolei M. Olczyk stwierdza, iż: „(..) Eksport analizowanego kraju jest konkurencyjny, jeśli jego wartość na wybrany rynek przewyższa wartość importu z tego rynku (w całym, jak i na koniec analizowanego okresu), jego udział w wybranym rynku rośnie nieprzerwanie w badanym okresie, a tempo jego wzrostu jest wyższe od tempa całkowitego wywozu z tego rynku”. Por. M. Olczyk, *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, op. cit. s. 45.

²³ M.E. Porter, *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York 1990, s. 545-546.

Według Portera rozwój gospodarczy krajów polega na ewolucyjnym przechodzeniu przez kolejne wymienione wyżej etapy i towarzyszy mu transformacja wzorca przewagi konkurencyjnej. Każdy kraj rozpoczyna swój rozwój od etapu pierwszego, w którym specjalizuje się on w produkcji towarów praco i/lub surowcochłonnych. Korzyści płynące z rozwoju handlu stymulują zmianę wzorca przewagi konkurencyjnej kraju w kierunku towarów kapitałochłonnych, co nieuchronnie prowadzi do przejścia do drugiego etapu rozwoju – sterowanego inwestycjami. Z upływem czasu korzyści z międzynarodowego handlu towarami kapitałochłonnymi, które są relatywnie większe od korzyści płynących z wymiany towarów praco- i surowcochłonnych, stają się materialną podstawą do inwestowania w kapitał ludzki. Jest on źródłem rozwoju nowoczesnej technologii i innowacji, które stają się dominującym czynnikiem rozwoju kraju właściwym etapowi trzeciemu. Przewaga konkurencyjna w eksporcie kraju na tym etapie rozwoju przesuwana się do towarów o wysokim stopniu innowacyjności i nowoczesnej technologii.

Bazując na teorii Portera, T. Ozawa wychodzi w swym modelu z założenia, że wzrost gospodarczy kraju jest ściśle związany ze zmianami wzorca przewagi komparatywnej posiadanego przez kraj. Wprowadza on do teorii Portera dodatkowy czynnik w postaci BIZ napływających i wypływających z danej gospodarki. Ozawa dowodzi, iż strumienie tych inwestycji zmieniają się wraz z transformacją struktury gospodarczej kraju, która ewoluje w kierunku etapu dobrobytu. I tak, dla etapu pierwszego, związanego z ujawnianiem przez kraj przewagi w handlu towarami praco- i surowcochłonnymi, charakterystyczne są inwestycje napływające skierowane do branż wykorzystujących tanią siłę roboczą i źródła surowców. Przejściu do drugiego etapu – kierowanego inwestycjami – towarzyszy pojawienie się nowego strumienia BIZ, które są lokowane w branżach wymagających intensywnego wykorzystania zasobów kapitałowych (przemysł ciężki, chemiczny, budownictwo). Jednocześnie krajowe przemysły surowco- i pracochłonne odnotowują odpływ kapitału do krajów, w których relatywne koszty robocizny i surowców kształtują się na niższym poziomie. Przejście do kolejnego etapu – sterowanego innowacjami – związane jest z napływem kapitału do branż technologicznie intensywnych i jego odpływem z branż kapitałochłonnych. Zestawienie podstawowych zjawisk charakteryzujących poszczególne etapy rozwoju w modelu Ozawy zawiera tabela 3.

Tabela 3. Etapy rozwoju, przewagi komparatywne oraz rodzaje napływających i odpływających BIZ w teorii dynamicznych przewag komparatywny T. Ozawy

Wyszczególnienie	Etap sterowany przez czynniki wytwórcze	Etap sterowany inwestycjami	Etap sterowany innowacjami
Ujawniona przewaga w handlu (RCA)	Towary wymagające intensywnego wykorzystania prostych zasobów i niewykwalifikowanej siły roboczej	Towary wymagające intensywnego wykorzystania zasobów kapitałowych	Towary wymagające intensywnego wykorzystania zaawansowanej technologii
BIZ napływające	Poszukujące czynników	Poszukujące rynków	Poszukujące rynków i technologii
BIZ odpływające	Poszukujące zasobów surowców wspomagających handel	Poszukujące taniej siły roboczej	Poszukujące rynków i technologii; recyrkulacja nadwyżek

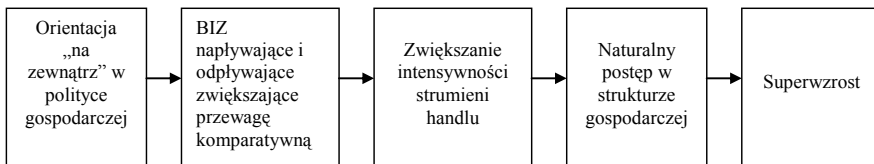
Źródło: opracowanie własne na podstawie T. Ozawa, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnationals Corporations” 1992, Vol. 1, No 1, s. 37

Teoria Ozawy, łącząca w sobie elementy zarówno teorii Portera, jak i Kojimy, stanowi dynamiczny paradygmat rozwoju związany z obecnością korporacji transnarodowych – pokazuje ona rolę BIZ we wzroście gospodarczym i przeobrażeniach strukturalnych kraju. W procesie rozwoju – przebiegającym zgodnie z etapami wskazanymi w modelu Portera – „(...) Gospodarka nieprzerwanie ewoluuje ku nowym przewagom komparatywnym, przechodząc od mniej technologicznie wyszukanej, mało wydajnej produkcji do bardziej wyrafinowanej, wysoko wydajnej działalności przemysłowej.” Niezwykle ważną rolę w tej transformacji odgrywają BIZ, które – jak wskazuje teoria Kojimy – oddziałują na wzrost przewagi komparatywnej kraju goszczącego oraz – o czym wcześniej już była mowa – mogą stymulować harmonijny rozwój handlu między krajem goszczącym a goszczonym. Do efektów napływu BIZ, na które wskazywała teoria względnych przesunąć kosztów siły roboczej i kapitału, Ozawa dodał jeszcze element w postaci zmiany struktury przewag komparatywnych kraju goszczącego.

Mechanizm ewolucyjnej transformacji tej struktury można przedstawić następująco: przewaga komparatywna ujawniana przez kraj na pierwszym etapie rozwoju w branżach surowco/pracochłonnych stymuluje napływ BIZ do tych właśnie dziedzin. Związany z inwestycjami transfer wyższych funkcji produkcji z kraju goszczącego (wyżej rozwiniętego w ujęciu modelu Kojimy) do kraju goszczącego (mniej rozwiniętego) powoduje zwiększenie produktywności branż do których BIZ napływają, co w rezultacie skut-

kuje zwiększeniem przewagi komparatywnej tych dziedzin i wzrostem ich eksportu. Z biegiem czasu intensyfikacja wymiany handlowej powoduje powiększanie się poziomu akumulacji bogactwa kraju, któremu towarzyszy stopniowo dokonująca się zmiana nasycenia czynnikami wytwórczymi w kraju goszczącym. Z jednej strony bowiem, wzrastająca akumulacja bogactwa kraju skutkuje zwiększeniem zasobów kapitałowych tego kraju, których rosnąca podaż wywołuje zmniejszenie ceny ich wykorzystania, a w rezultacie wzrost przewagi komparatywnej branż kapitałochłonnych. Z drugiej natomiast, inwestycje zagraniczne płynące do dziedzin surowco/pracochłonnych będą z czasem powodowały – wobec wzrastającego popytu na te czynniki produkcji – wzrost ich ceny, skutkujący sukcesywną obniżką przewag komparatywnych branż wytwarzających towary surowco/pracochłonne. Przeobrażenia zachodzące w nasyceniu czynnikami wytwórczymi i poziomie przewag komparatywnych poszczególnych branż oznaczają przejście kraju goszczącego do kolejnego etapu rozwoju – sterowanego inwestycjami, któremu towarzyszy zmiana strumieni BIZ, zarówno napływających, jak i odpływających. Nowy rozkład przewag komparatywnych stymulować będzie odpływ kapitału z branż surowco/pracochłonnych, gdyż przedsiębiorcy, działający w tych branżach, do niedawna komparatywnie korzystnych, wobec pogarszającej się rentowności i zagrożenia utratą rynków eksportowych, będą przenosić swe inwestycje do innych krajów rozwijających się. Jednocześnie kraj goszczący, z uwagi na relatywnie niską cenę kapitału i wzrastającą przewagę komparatywną branż wykorzystujących intensywnie ten czynnik produkcji, będzie teraz przyciągał inwestycje do dziedzin kapitałochłonnych.

Schemat 2. Schemat „czarnej skrzynki” T. Ozawy



Źródło: T. Ozawa, *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnationals Corporations” 1992, Vol. 1, No 1, s. 43

Opisany mechanizm oddziaływania BIZ na rozwój i zmiany struktury gospodarczej kraju poprzez wpływ tych inwestycji na wymianę handlową z zagranicą, działając nieprzerwanie prowadzi do osiągania przez gospodarkę coraz wyższych etapów jej rozwoju. W uproszczony sposób mechanizm ten prezentuje schemat tzw. „czarnej skrzynki” T. Ozawy (por. schemat 2).

Podsumowanie

Przegląd wybranych teorii – wymiany międzynarodowej, migracji kapitału i produkcji międzynarodowej oraz teorii integracji – wskazuje na ogromną złożoność zależności BIZ i handlu międzynarodowego.

Z zaprezentowanych koncepcji teoretycznych wynika, iż międzynarodowe obroty towarowe i przepływy kapitału mogą mieć względem siebie zarówno substytucyjny, jak i komplementarny charakter i niezwykle trudno jest tę zależność w konkretnym przypadku *a priori* ocenić. Wpływ na nią mają bowiem m.in. podobieństwo kraju inwestora i kraju lokaty (poziom rozwoju, preferencje konsumentów, funkcje produkcji), motywacje inwestycji, ich rodzaj, branże w których są dokonywane, struktura przewag komparatywnych w kraju goszczonym i kraju goszczącym, czy wreszcie czas analizy.

Wobec braku jednoznacznej oceny wpływu BIZ na kreację handlu kraju goszczącego, niemożliwe jest również rozstrzygnięcie *a priori* skutków tych inwestycji dla kształtowania się konkurencyjności eksportu kraju lokaty. Efekty w tym zakresie również zależą od wielu czynników, w tym w szczególności od motywów inwestorów zagranicznych oraz rodzaju podejmowanych przez nich inwestycji.

Bibliografia

- Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*, "International Trade" 2003, nr 12
- Cantwell J.A., *The Effects of Integration on the Structure of MNC Activity in the EC* [w:] *Multinationals in the New Europe and Global Trade in the 1990s*, eds. T.J. Klein, P. Welfers, Springer Verlag, Berlin 1991
- Dunning J., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham 1993
- Eitman D.K. i in., *Multinational Business Finance*, Addison-Wesley Publishing Company, Boston 2001
- Gorynia M., Jankowska B., *Teorie internacjonalizacji*, „Gospodarka Narodowa” 2007, nr 10
- Gray H.P., *Introduction. The Role of Transnational Corporations in International Trade* [w:] H.P. Gray (red.) *Transnational Corporations and International Trade and Payments*, Routledge, London 1993
- Itaki M., Waterson M., *European Multinationals and 1992*, "International Investment and Business Studies" 1990, ser. B,
- Kindleberger C.P., *European Integration and the International Corporation*, "Columbia Journal Of World Business" 1966, no 1

- Kojima K., *International Trade and Foreign Investment: Substitutes or Complements*, "Hitotsubashi Journal of Economics", June 1975
- Krugman P., *New Theories of International Trade and Multinational Corporation* [w:] C.P. Kindleberger, *The Multinational Corporation in the 1980'*, Cambridge 1990
- Mundel R.A., *International Trade and Factor Mobility*, „American Economic Review” June 1957
- Olczyk M., *Konkurencyjność. Teoria i praktyka*, CeDeWu.Pl Wydawnictwa Fachowe, Warszawa 2008
- Ozawa T., *Foreign Direct Investment and Economic Development*, „Transnationals Corporations” 1992, Vol. 1, No 1
- Pilarska Cz., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, Wydawnictwo AE w Krakowie, Kraków 2005
- Porter M.E., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York 1990
- Purvis D.D., *Technology, Trade and Factor Mobility*, „The Economic Journal”, September 1972
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004
- Tarasiński L., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na handel międzynarodowy* [w:] *Teoria i praktyka ekonomii a konkurencyjność gospodarowania*, pr. zbior. pod red. E. Frejtag-Mika, Difin, Warszawa 2006
- Weresa M.A., *Zaangażowanie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w wymianę handlową z zagranicą* [w:] *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, pod red. M. Maciejewskiego, S. Wydymusa, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009
- Witkowska J., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996
- Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Łódź 2001
- Yannopoulos G.N., *Foreign Direct Investment and European Integration; The Evidence from the Formative Years of the European Community*, "Journal of Common Market Studies" 1990, vol.28, no.3
- Zorska A., *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa 2007

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na rynek pracy w Polsce

Wprowadzenie

W literaturze ekonomicznej spotkać można różne definicje bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). W ogólnym ujęciu, bazując na stanowisku UNCTAD, IMF i OECD, pod pojęciem BIZ rozumieć należy długookresowe inwestycje, podejmowane przez inwestora z jednego kraju w przedsiębiorstwo w innym kraju, z zamiarem prowadzenia kontroli nad nim i czerpania z niego zysku. Z podejmowaniem BIZ łączą się ściśle jednak nie tylko przepływy kapitału, lecz również transfer *know-how*, technologii i siły roboczej¹.

Kraje goszczące inwestycje bezpośrednie wiążą ich napływ z określonymi oczekiwaniami, wśród których wymienić należy uzupełnienie zasobów kapitałowych w kraju przyjmującym, unowocześnienie gospodarki, zwiększenie możliwości eksportowych, poprawę konkurencji na rynku, zmniejszenie bezrobocia oraz poprawę sytuacji słabiej rozwiniętych regionów².

Celem niniejszego opracowania jest syntetyczne przedstawienie wpływu BIZ, a zwłaszcza inwestycji typu *greenfield*, na rynek pracy w Polsce.

1. Ogólna charakterystyka BIZ w Polsce

Polska jest krajem atrakcyjnym dla inwestorów zagranicznych, o czym świadczy m.in. dotychczasowa wartość BIZ w Polsce. W ostatnim czasie napływ BIZ do Polski uległ wprawdzie spowolnieniu w porównaniu do rekordowego poziomu z 2007 roku, nie mniej jednak w 2008 r. do Polski napłynęło najwięcej spośród 12 nowych członków UE inwestycji zagranicz-

¹ P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008, s. 104.

² W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2004, s. 72.

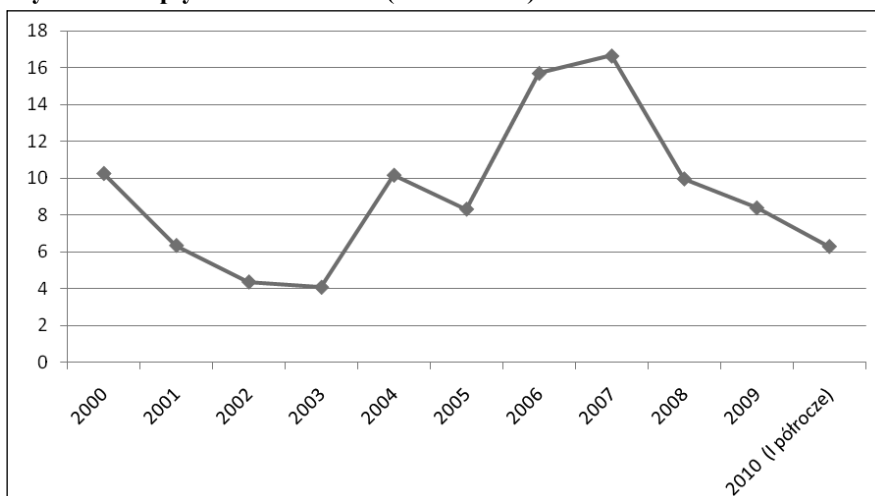
nych (16,5 mld USD BIZ), przy czym według UNCTAD do najważniejszych czynników decydujących o atrakcyjności Polski należą:

- dobrze wykształceni i cechujący się wysoką elastycznością pracownicy,
- prężnie rozwijający się rynek wewnętrzny,
- stabilny system bankowy³.

Według wstępnych danych Narodowego Banku Polskiego, w pierwszym półroczu 2010 r. wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce ukształtowała się na poziomie 6,3 mld euro (wykres 1). „Według obliczeń PAZiIZ wynik za pierwsze półrocze 2010 roku w porównaniu do lat poprzednich stanowi:

- 178% napływu z pierwszego półrocza 2009 roku, i 3/4 napływu z całego 2009 roku,
- 80% napływu z pierwszego półrocza rekordowego 2007 roku”⁴.

Wykres 1. Napływ BIZ do Polski (w mld EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podst. danych NBP, GUS, PAZiIZ.

Większość inwestycji miała charakter *greenfield*, tj. takich, które polegają na tym, że inwestor zagraniczny buduje od podstaw przedsiębiorstwo

³ *Inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie kryzysu gospodarczego*, PAZiIZ, Warszawa 2010.

⁴ *W Polsce najwięcej inwestują Amerykanie i Niemcy*, http://biznes.gazetaprawna.pl/artykuly/444735,w_polsce_najwiecej_inwestuja_amerykanie_i_niemcy.html, (data dostępu: 05.11.2010).

w kraju goszczącym⁵. Najczęściej dotyczyły one branży przemysłowej, sprzedaży oraz budownictwa. W pierwszym półroczu 2010 r. aż dwie trzecie inwestycji typu *greenfield* napłynęło z Europy. Większość pozostałych inwestycji pochodziła z Ameryki, natomiast udział pozostałych regionów świata był zdecydowanie mniejszy. Najwięcej projektów inwestycyjnych rozpoczęli Amerykanie (19%), Niemcy (15%), Brytyjczycy (11%) oraz Szwedzi (9%), jak również Włosi i Francuzi (po 6%). Do najważniejszych sektorów inwestycji *greenfield* w pierwszym półroczu 2010 roku należały: przemysł (29% wszystkich inwestycji *greenfield*), sprzedaż i marketing (19%), sprzedaż detaliczna (13%), budownictwo (10%), usługi dla biznesu (9%)⁶.

Według raportu UNCTAD pt. *World Investment Prospects Survey 2009-2011* Polska znajduje się obecnie wśród 11 najbardziej atrakcyjnych krajów z punktu widzenia inwestorów zagranicznych, przy czym do najważniejszych czynników decydujących o atrakcyjności Polski w dobie kryzysu zaliczone zostały:

- dynamicznie rozwijający się rynek wewnętrzny;
- Polska była jedynym krajem w Unii Europejskiej, którego gospodarka rosła w 2009 r. i to aż o 1,7%,
- Polska jest największym beneficjentem środków z funduszy europejskich w historii UE (pula środków przeznaczonych dla Polski na okres 2007-2013 wynosi 67 mld euro pochodzących ze środków wspólnotowych),
- szanse związane z organizacją piłkarskich mistrzostw Europy w 2012 r⁷.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a zatrudnienie

Najkorzystniejszą formą BIZ z perspektywy kraju przyjmującego są inwestycje typu *greenfield*, bowiem wpływają pozytywnie na rozwój danego kraju (regionu), w tym również na wzrost zatrudnienia w kraju goszczącym. Są najbardziej pożądane, ponieważ wiążą się z realizacją pełnego procesu budowlanego, transferem wiedzy, nowoczesnych technologii oraz tworzeniem nowych miejsc pracy.

⁵ *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2006, s. 110.

⁶ *W Polsce najwięcej inwestują...*, op. cit.

⁷ *Inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie ...*, op. cit.

Inwestorzy zagraniczni budujący w Polsce przedsiębiorstwa produkcyjne lub usługowe zgłaszają zapotrzebowanie na pracowników każdego szczebla. Jako przykład sektora atrakcyjnego zarówno dla polskich pracowników, jak i pracodawców wymienić można branżę motoryzacyjną.

W ramach projektów obsługiwanych przez PAIiZ w okresie 2002-2006 stworzono 65 tys. nowych miejsc pracy, głównie we wspomnianym już wcześniej sektorze motoryzacyjnym, jak również elektronicznym, AGD i usługowym. Do największych inwestorów pod względem zatrudnienia zaliczono LG Philips (3149 osób), Dell (3000) oraz Heesung (2740). Natomiast najwięcej miejsc pracy powstało w wyniku BIZ w województwach mazowieckim, wielkopolskim, dolnośląskim i śląskim, a najmniej w podlaskim i lubelskim⁸.

Z kolei w 2007 roku – jak pokazuje analiza danych z raportu Ernst&Young – w wyniku bezpośrednich inwestycji zagranicznych w Polsce utworzono ok. 18 tysięcy nowych miejsc pracy, co uplasowało Polskę na drugim, po Wielkiej Brytanii, miejscu pod względem liczby nowoutworzonych miejsc pracy wśród krajów UE. Na kolejnych miejscach w pierwszej piątce państw znalazły się Czechy, Rosja i Francja⁹.

Według informacji PAIiZ, sfinalizowanie przez tę instytucję w 2007 r. 57 projektów inwestycyjnych pozwoliło na powstanie w Polsce dokładnie 17 700 miejsc pracy, z czego około 8 500 w branży elektronicznej. Najwięcej projektów zakończonych w 2007 r. zlokalizowanych zostało w województwach: dolnośląskim (10), łódzkim (8) i mazowieckim (8). Natomiast w województwach tzw. ściany wschodniej, a dokładnie w woj. lubelskim i podlaskim, w których stopa bezrobocia pozostaje jedną z najwyższych w kraju, PAIiZ nie obsługiwała żadnego projektu inwestycyjnego¹⁰.

W roku kolejnym (2008) – według raportu Ernst & Young – Polska, plasując się na piątym miejscu w Europie pod względem liczby pozyskanych inwestycji zagranicznych, zajęła, podobnie jak rok wcześniej, drugie miejsce (tuż za Wielką Brytanią) pod względem nowoutworzonych miejsc pracy wśród krajów UE. Powstało bowiem 15 tys. nowych miejsc pracy¹¹.

Należy jednak zaznaczyć, że w roku 2008 zmalała atrakcyjność inwestycyjna Polski ze względu na niekorzystny dla zagranicznych partnerów kurs polskiej złotówki. Analiza danych z końca 2008 roku oraz pierwszej

⁸ *Inwestycje zagraniczne a polski rynek pracy*, <http://www.inwestycje.pl>, (data dostępu: 3.11.2010).

⁹ K. Belczyk, *Zagraniczni inwestorzy stawiają na Polskę*, <http://www.rynekpracy.pl>, (data dostępu: 11.11.2010).

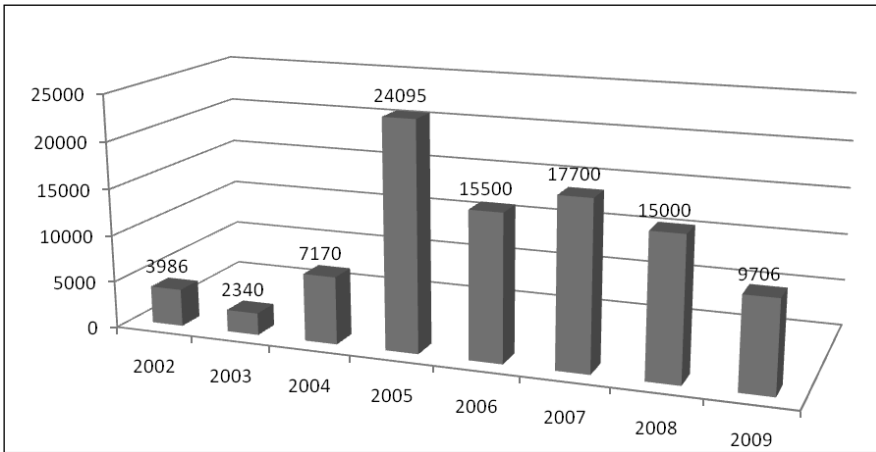
¹⁰ Ibidem.

¹¹ M. Baca, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w czasie kryzysu*, <http://globaleconomy.pl/content/view/3162/25/> (data dostępu: 8.11.2010).

połowy 2009 roku ujawniła dużą ostrożność inwestorów, spowodowaną światowym kryzysem gospodarczym, co potwierdziły wyniki ankiety przeprowadzonej przez E&Y. Analiza wyników ww. ankiety wykazała, że ponad połowa menedżerów uczestniczących w badaniach nie zamierzała w kolejnym roku w ogóle inwestować w Europie. Tendencję taką zaobserwowano już w roku 2008, bowiem liczba nowych miejsc pracy powstałych w wyniku tych inwestycji uległa wówczas zmniejszeniu o 16% w porównaniu do roku ubiegłego¹².

Natomiast w ramach 36 projektów obsługiwanych przez PAIiIZ (o wartości 887,2 mln euro) i zakończonych w 2009 r. stworzonych zostało 9706 nowych miejsc pracy¹³.

Wykres 2. Liczba miejsc pracy utworzonych przez inwestorów zagranicznych w projektach obsługiwanych przez PAIiIZ w latach 2002-2009



Źródło: Opracowanie własne na podst. danych PAIiIZ.

Pod względem atrakcyjności inwestycyjnej w Polsce obserwujemy stosunkowo duże zróżnicowanie regionalne. Zachętą dla inwestorów zagranicznych w Polsce są Specjalne Strefy Ekonomiczne (SSE). Za podstawowe przesłanie SSE uznaje się stymulowanie rozwoju gospodarczego danego regionu, przy czym wspieranie tego rozwoju powinno być osiągane w wyniku tworzenia nowych miejsc pracy i ograniczania bezrobocia, jak również zagospodarowania terenów przemysłowych i infrastruktury gospodarczej. Inwestorzy zamierzający zainwestować w SSE muszą spełnić kilka kryte-

¹² Ibidem.

¹³ *Inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie ...*, op. cit.

riów, w tym m.in. utworzenie określonej liczby miejsc pracy i zatrudnianie pracowników przez określony czas¹⁴. Obecnie w Polsce działa 14 obszarów objętych statutem SSE. Na koniec czerwca 2008 r. nakłady inwestycyjne w SSE wynosiły 51,2 mld zł, a na obszarach stref pracowało łącznie ponad 197 tys. osób, z czego 77% (152 tys.) stanowiły nowe miejsca pracy¹⁵.

Tabela 1. Miejsca pracy utworzone w SSE

Strefa	Miejsca pracy (stan na 31.12.2005)	Miejsca pracy (stan na 31.12.2006)	Miejsca pracy (stan na 31.12.2007)	Miejsca pracy (stan na 31.12.2008)	Udział stref w zatrudnieniu (%)
Kamiennogórska	2 329	3 302	5 033	4 752	2,4
Katowicka	21 690	32 204	35 285	40 626	20,6
Kostrzyńsko-Słubicka	7 241	10 075	12 891	15 099	7,7
Krakowska	3 823	4 711	5 566	5 877	3,0
Legnicka	5 385	6 945	8 104	8 713	4,4
Łódzka	5 380	8 172	14 756	18 099	9,2
Mielecka	11 003	11 983	13 104	12 827	6,5
Pomorska	10 152	12 013	17 493	16 434	8,3
Słupska	1 541	1 926	2 180	584	1,3
Starachowicka	4 830	6 055	6 970	7 300	3,7
Suwalska	3 739	4 090	5 096	5 184	2,6
Tarnobrzaska	10 306	14 755	18 799	20 444	10,4
Wałbrzyska	18 789	22 980	28 673	30 552	15,5
Warmińsko-Mazurska	5 960	7 206	8 415	8 672	4,4
Razem	112 168	146 417	182 365	197 172	100

Źródło: *Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009

Największy udział w zatrudnieniu odnotowano w ostatnich latach w strefie katowickiej (20,6%) oraz wałbrzyskiej (15,5%), najmniejszy natomiast w strefie słupskiej (1,3%), kamiennogórskiej (2,4%) oraz suwalskiej (2,6%) (tabela 1).

Ponadto analiza wyników badań przeprowadzonych przez autorkę w 2009 r. w przedsiębiorstwach z kapitałem zagranicznym zlokalizowanych w woj. podkarpackim wykazała, że firmy te nierzadko poszukują pracowników wysoko wykwalifikowanych. Zatrudniają często absolwentów szkół

¹⁴ J. Piętowska, *Specjalne Strefy Ekonomiczne – preferencyjne warunki dla przedsiębiorców*, <http://wiedzaifinanse.pl> (data dostępu 12.11.2010).

¹⁵ *Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, styczeń 2009, s. 6.

wyższych, stosunkowo dobrze oceniając ich przygotowanie zawodowe do potrzeb rynku pracy¹⁶.

Podsumowanie

Wpływ bezpośrednich inwestycji na rynek pracy w danym kraju, bądź regionie, nie jest łatwy w jednoznacznej ocenie. Najbardziej pożądane i poszukiwane są w tym obszarze inwestycje typu *greenfield*, bowiem inwestor tworzy wówczas nowe miejsca pracy, przy czym należy zaznaczyć, że inwestycje te nie mogą być postrzegane jako sposób likwidacji bezrobocia w skali kraju czy regionu. W przypadku pozostałych inwestycji, np. przejęć w postaci prywatyzacji lub wykupu akcji spółek przedsiębiorstw państwowych, często mamy do czynienia z sytuacją odwrotną, mianowicie dochodzi nawet do redukcji zatrudnienia. Wtedy w następstwie inwestycji następuje zazwyczaj pogorszenie sytuacji na lokalnym rynku pracy.

Bibliografia

Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008

Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa „Dom Organizatora”, Toruń 2004.

Koncepcja rozwoju specjalnych stref ekonomicznych, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009.

Międzynarodowe stosunki ekonomiczne, J. Rymarczyk (red.), PWE, Warszawa 2006.

Źródła internetowe:

<http://biznes.gazetaprawna.pl>

<http://globaleconomy.pl>

www.inwestycje.pl

www.rynekpracy.pl

<http://wiedzaifinanse.pl>

¹⁶ Większość odpowiedzi udzielanych przez przedsiębiorców kształtowała się powyżej 5 punktów w skali 10-cio punktowej, gdzie 1 oznaczało „bardzo złe przygotowanie”, a 10 „bardzo dobre”.

Agnieszka Hajdukiewicz
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych i handel zagraniczny jako czynniki rozwoju przemysłu spożywczego w Polsce

Wstęp

Procesy transformacji systemowej i integracji z Unią Europejską doprowadziły w minionych dwóch dekadach do istotnych przeobrażeń polskiej gospodarki, które objęły również przemysł spożywczy. Początkowo poważnie niedoinwestowany i mało wydajny sektor musiał sprostać wielu wyzwaniom, jakie niesie ze sobą gospodarka rynkowa otwarta na konkurencję zagraniczną. Mimo wielu ograniczeń rozwoju, jego kondycja istotnie się polepszyła, a polskie wyroby rolno-spożywcze z coraz większym powodzeniem konkurują na rynkach zagranicznych. Można wręcz mówić o specjalizacji Polski w tej dziedzinie wytwórczości. Celem niniejszego artykułu jest przeanalizowanie skali powiązań polskiego sektora spożywczego z zagranicą, zarówno w zakresie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, jak i handlu zagranicznego towarami rolno-spożywczymi oraz znaczenia tych czynników w rozwoju tego przemysłu. Analizą objęty został okres intensywnej transformacji i integrowania się z UE w latach 1995-2009, przedstawiono również perspektywy dalszego rozwoju tego sektora w kontekście procesów globalizacji i internacjonalizacji.

1. Sytuacja w polskim przemyśle spożywczym

Przemysł spożywczy należy do najważniejszych i dynamicznie rozwijających się dziedzin polskiej gospodarki. Udział przemysłu spożywczego (łącznie z tytoniowym) w produkcji sprzedanej całego przemysłu wyniósł w 2008 r. 21,4%, co plasuje go znacznie powyżej średniej unijnej, która

według Komisji Europejskiej wynosi ok. 14,5%. Udział ten jednak nieco się obniżył w ostatnich latach – w 2000 r. sięgał on 23,2%, a w 2002 aż 25% produkcji polskiego przemysłu¹.

W badanym okresie odnotowywano wzrost produkcji sprzedanej artykułów spożywczych i napojów, przy czym wartość produkcji sprzedanej tych wyrobów w 2008 r. wzrosła niemal dwukrotnie w stosunku do 1995 r. Dynamika produkcji tego sektora była jednak niższa niż dynamika przetwórstwa przemysłowego i przemysłu ogółem (por. tabela 1).

Tabela 1. Dynamika produkcji sprzedanej artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych w Polsce na tle produkcji przemysłowej ogółem (ceny stałe)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008			
	rok poprzedni =100						1995 = 100	2000 =100	2005 =100
Produkcja artykułów spożywczych i napojów	107,9	103,7	107,1	106,2	107,2	102,0	185,0	145,7	116,1
Produkcja wyrobów tytoniowych	102,6	100,7	105,3	86,7	111,7	62,3	48,3	57,6	60,3
Przetwórstwo przemysłowe ogółem	110,2	114,6	103,9	112,8	112,4	104,9	257,4	176,8	133,0
Przemysł ogółem	108,3	112,6	103,7	111,2	111,2	104,4	229,4	166,0	129,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Rocznik statystyczny przemysłu, GUS, Warszawa 2009

Wartość produkcji sprzedanej artykułów spożywczych i napojów od roku 2003 do 2007 r. zwiększała się w tempie 6-7% rocznie, z wyjątkiem 2004 r., kiedy wzrost cen związany z akcesją do UE przejściowo osłabił popyt. Można przy tym mówić o trwałych podstawach rozwoju przetwórstwa żywności, które tworzy:

- wzrost popytu krajowego, głównie pod wpływem wzrostu dochodów ludności;
- rozwój orientacji eksportowej przedsiębiorstw, który wyraża się we wzroście produkcji eksportowej i zwiększeniu udziału eksportu w ogólnej sprzedaży.

¹ Dane na podstawie: Rocznik statystyczny rolnictwa, GUS, Warszawa 2009.

Gorsza sytuacja występuje w branży tytoniowej, wchodzącej w skład przemysłu spożywczego, gdzie w ostatnich latach obserwowano duże wahania tempa wzrostu produkcji sprzedanej, a pod koniec badanego okresu gwałtowne obniżenie jej poziomu. Wprawdzie w 2008 r. ogólnoświatowy kryzys finansowy wywołał pogorszenie wyników w większości branż, jednak w przypadku sektora wyrobów tytoniowych spadek produkcji był wyjątkowo głęboki, o niemal 40% w stosunku do roku poprzedniego. W porównaniu z 1995 r. produkcja sprzedana wyrobów tytoniowych w 2008 r. zmniejszyła się o ponad połowę.

Wartość krajowego rynku artykułów spożywczych (z uwzględnieniem wyrobów tytoniowych) w 2007 r. szacowana była na ok. 66 mld USD, z czego 55,5 mld USD (84%) stanowiła podaż krajowa, a 10,4 mld USD dostawy z importu (16%)². W ostatnich latach rosło krajowe spożycie żywności, napojów i wyrobów tytoniowych. Dynamika krajowej konsumpcji była jednak niższa od dynamiki produkcji sprzedanej, co wskazuje na istotną rolę eksportu w absorpcji rodzimej produkcji. W strukturze spożycia występowały istotne zmiany wynikające ze zmieniających się nawyków konsumpcyjnych polskiego społeczeństwa. Polegały one ogólnie na tym, że Polacy przechodzili z wysokokalorycznej diety węglowodanowej i tłuszczowej na mniej kaloryczną dietę białkową i owocowo-warzywną. Rosła konsumpcja m.in. tłuszczów roślinnych, owoców i warzyw oraz ich przetworów, malało natomiast spożycie np. tłuszczów zwierzęcych, pieczywa, ziemniaków. Cechą charakterystyczną rynku żywnościowego jest stały wzrost spożycia dóbr o wysokim stopniu przetworzenia.

W polskim przemyśle spożywczym w III kwartale 2008 r. działało łącznie 28 851 firm, z czego 28 820 firm w branży artykułów spożywczych i napojów oraz 31 w sektorze tytoniowym, przy czym większość firm w branży spożywczej to firmy małe, zatrudniające mniej niż 9 pracowników³. Wskazuje to na wciąż jeszcze dość niską koncentrację tego sektora. Mocna pozycja małych i średnich firm odgrywała istotną rolę w odbudowie mechanizmu rynkowego w gospodarce żywnościowej, obecnie jednak jest uznawana w Unii Europejskiej za barierę wzrostu konkurencyjności międzynarodowej. Oczekuje się, iż w Polsce, podobnie jak w innych krajach UE nastąpi przyspieszenie procesów koncentracji produkcji oraz wykorzystanie efektów skali i doświadczenia w przetwórstwie spożywczym. Procesy te są już zaawansowane m.in. w branży tytoniowej, piwnej, olejarskiej, spirytusowej i cukrowniczej.

² Poland's Food Production and Processing Industry, Raport PAIiIZ, Warszawa 2008.

³ Poland's Food Production and Processing Industry, Raport PAIiIZ, Warszawa 2008.

Liczba zatrudnionych w przemyśle spożywczym uległa znacznemu zmniejszeniu w porównaniu do początku lat 90. Restrukturyzacja i modernizacja pociągnęły za sobą poważną redukcję miejsc pracy w tej branży. Jednak po okresie spadków, od 2006 roku zaczęto obserwować tendencję wzrostową w zakresie średniego zatrudnienia. Wprawdzie w 2008 r. nastąpiło jej zahamowanie, związane z załamaniem światowej koniunktury gospodarczej, wydaje się jednak, że ma ono charakter przejściowy i dalszy rozwój sektora będzie generował wzrost zatrudnienia, w związku ze stopniowym wyczerpywaniem się możliwości zwiększania produkcji przez poprawę wydajności pracy.

Ważnym impulsem wpływającym na przyspieszenie procesów modernizacyjnych i dostosowawczych sektora związanych z transformacją gospodarki i integracją z UE były rosnące nakłady inwestycyjne, zarówno na roboty budowlano-montażowe, jak i na zakup maszyn i urządzeń i in. Nakłady inwestycyjne w polskim przemyśle spożywczym charakteryzowały się w badanym okresie wysoką dynamiką wzrostu, mimo że na ogół nieco niższą od odnotowywanej w całym przemyśle przetwórczym. Na uwagę zwraca fakt dużego przyrostu inwestycji w kryzysowym roku 2008 r., który był wyższy niż w przemyśle i przetwórstwie ogółem. Nie dotyczyło to jednak produkcji wyrobów tytoniowych, gdzie odnotowano duży spadek inwestycji.

Stopa inwestycji w przemyśle spożywczym wyniosła 7,1% w latach 2003-2008 (w tym 7,3% w roku 2008), w porównaniu do 8% w okresie największego ożywienia inwestycyjnego lat 1996-1999 i 6,2% w latach 2000-2002, kiedy nastąpiło pewne spowolnienie procesów inwestycyjnych⁴. W 2008 r. nakłady inwestycyjne w branży artykułów spożywczych i napojów stanowiły 10,9% inwestycji przemysłu ogółem, a w branży tytoniowej 0,4%.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w polskim przemyśle spożywczym

Kapitał zagraniczny pojawił się w polskim przemyśle spożywczym w połowie lat 80 wraz z powstaniem pierwszych spółek typu *joint venture*. Największy napływ BIZ do przemysłu spożywczego nastąpił jednak w okresie transformacji systemowej, co należy wiązać z procesem prywatyzacji przedsiębiorstw przemysłowych. Apogeum procesów prywatyzacyjnych w badanym przemyśle miało miejsce w drugiej połowie lat 90., natomiast w następujących latach napływ kapitału zagranicznego związany z prywaty-

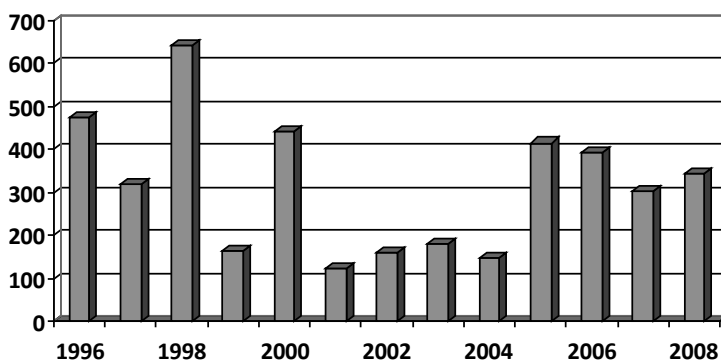
⁴ R. Urban, Stan i możliwości rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego, Postępy Nauk Rolniczych nr 2/2010, Kwartalnik PAN nr 342, WDN PAN, s. 31.

zają sukcesywnie malał. Udział przemysłu spożywczego w inwestycjach zagranicznych w Polsce stopniowo się zmniejszał: z 13,3% w 1996 r. do 1,5% w 2004 r.

Okres zwiększonego napływu BIZ do przemysłu spożywczego przypadła na lata 1996-2000 (por. wykres 1). W rekordowym roku 1998 wartość napływu BIZ wyniosła 641,6 mln EUR. Następnie obserwowano zmniejszenie inwestycji zagranicznych do poziomu 100-180 mln EUR rocznie w latach 2001-2004. Ponowny wzrost zainteresowania inwestycjami zanotowano w 2005 r. Ta druga fala zainteresowania inwestorów była związana z integracją z UE, a zwłaszcza z liberalizacją handlu rolno-spożywczego. Dodatkowymi czynnikami była zmiana przepisów podatkowych, przyspieszenie rozwoju gospodarczego i wzrost popytu krajowego oraz wzrost bezpieczeństwa inwestycji w Polsce. Jednocześnie zmieniała się struktura inwestycji zagranicznych. Zmalał udział prywatyzacji, który stanowił dominującą formę w latach 90., na rzecz nowych inwestycji „od podstaw”, tzw. *green field*. Inwestycje tego typu są uważane za szczególnie korzystne, gdyż występuje tu tzw. efekt *spill – over*, czyli proces przenikania z jednych krajów do drugich osiągnięć badawczych, a także umiejętności technologicznych i marketingowych.

Mimo ponownego zwiększenia napływu BIZ do przemysłu spożywczego w latach 2005-2008, nie mają już one tak znaczącego udziału w napływie BIZ ogółem, jak w latach 90., jednak nadal stosunkowo duży jest ich udział w napływie BIZ do przemysłu przetwórczego (23,9% w 2008 roku).

Wykres 1. Zmiany napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do przemysłu spożywczego w Polsce w latach 1996-2008 (mln EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych NBP

Ogółem w latach 1996-2008 do polskiego sektora spożywczego napłynął kapitał zagraniczny o łącznej wartości ok. 4,1 mld EUR, co stanowiło

blisko 4,3% inwestycji zagranicznych ulokowanych w tym okresie w Polsce. W Polsce działają już niemal wszystkie transnarodowe koncerny spożywcze, spośród których wywodzą się najwięksi inwestorzy, tj. Heineken International B.V., Coca-Cola Hellenic Bottling Company, Imperial Tobacco Plc, Nestle S.A. czy House of Prince Denmark A/S⁵.

Do głównych motywów, którymi kierowali się inwestorzy zagraniczni podejmujący działalność w polskim przemyśle spożywczym należały motywy rynkowe. W przypadku tej grupy motywów chodzi o dążenie do uzyskania dostępu do dużych i chłonnych rynków o dobrych perspektywach wzrostu, a takim był polski rynek w latach 90. i późniejszych. Wymieniane przez inwestorów jako ważne, jednak relatywnie mniej istotne, były motywy kosztowe⁶. Wskazywali oni również na dodatkowe czynniki atrakcyjności inwestycyjnej, takie jak rosnąca stabilizacja polityczna, system prawny, wcześniejsze kontakty handlowe, obecność innych inwestorów zagranicznych, konkurencja na rynku lokalnym czy możliwość stosunkowo taniego zakupu przedsiębiorstw, zwłaszcza w związku z prywatyzacją.

Działami, które inwestorzy uznali za szczególnie atrakcyjne były przede wszystkim przemysły o wysokim stopniu przetworzenia żywności, głównie cukierniczy i napojów alkoholowych, oraz produkcji używek, w tym zwłaszcza przemysł tytoniowy oraz piwowarski i tam właśnie w pierwszej kolejności napłynął kapitał zagraniczny. Łącznie w tych dwóch obszarach działalności (przetwórstwo wtórne i używki) ulokowano 84,19% ogółu inwestycji dokonanych do 2005 r.

3. Główne tendencje w polskim handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi

W ostatniej dekadzie sytuacja w handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi kształtowała się bardzo korzystnie. Zarówno po stronie eksportu, jak i importu obserwowano wysoką dynamikę wzrostu obrotów, przy czym dynamika eksportu na ogół była wyższa niż dynamika importu, w wyniku tego występujące od 2003 r. dodatnie saldo tej wymiany systematycznie rosło, aż do 2006 roku, kiedy osiągnęło najwyższy poziom 2,09 mld EUR. Od 2006 do 2008 roku można zauważyć pewne osłabienie tempa wzrostu eksportu, przy jednocześnie utrzymującej się wysokiej dynamice wzrostu importu. To doprowadziło do obniżenia nadwyżki handlowej do 1,41 mld EUR w 2008

⁵ Wg listy największych inwestorów zamieszczonej w: Poland's Food Production and Processing Industry, Raport PAIiIZ, Warszawa 2006.

⁶ W.Karaszewski, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata, Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 147.

roku. Produkty rolno-spożywcze wykazały się jednak dużą odpornością na światowy kryzys, który wprawdzie doprowadził do niewielkiego spadku eksportu, jednak spadek importu był znacznie głębszy. W rezultacie nadwyżka handlowa powiększyła się w 2009 roku o ponad 0,8 mld EUR, do poziomu blisko 2,3 mld EUR. Dane z pierwszej połowy 2010 roku pokazują, że nastąpił powrót do dodatniej dynamiki zarówno po stronie eksportu, jak i importu. Ze względu na to, że tempo wzrostu eksportu jest zbliżone do tempa wzrostu importu, należy się spodziewać utrzymania nadwyżki handlowej na poziomie zbliżonym do 2009, o ile nie nastąpi radykalna zmiana uwarunkowań.

W badanym okresie wartość eksportu artykułów rolno-spożywczych zwiększyła się ponad czterokrotnie, z poziomu blisko 3 mld USD w 2000 r. do ponad 11,5 mld USD w 2009 roku (por. tabela 2).

Tabela 2. Obroty polskiego handlu zagranicznego produktami rolno-spożywczymi w latach 2000-2010*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 6 mies.
	Mln EUR										
Ekspert	2 884	3 296	3 465	4 003	5 242	7 152	8 577	10 089	11692	11556	6192
Import	3 452	3694	3 802	3 557	4 406	5 485	6 486	8 070	10277	9299	4922
Saldo	-568	-398	-337	447	836	1 667	2 091	2 019	1415	2257	1270
	Dynamika (okres poprzedni = 100)										
Ekspert	99,3	114,3	108,4	115,5	131	136,4	119,9	117,6	115,9	98,8	108,8
Import	94,3	107	105	93,6	123,9	124,5	118,2	124,4	127,3	90,5	107,4
Saldo											
	Udział artykułów rolno-spożywczych w obrotach Polski(%)										
Ekspert	8,4	8,4	8,0		8,8	10,0	9,7	9,9	10,1	11,8	11,0
Import	6,5	6,8	6,5		6,2	6,8	6,4	6,7	7,2	8,6	8,1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS oraz Ministerstwa Gospodarki (Departament Analiz i Prognoz), www.mg.gov.pl

*Dane za lata 2000-2001 podane w przybliżeniu, ze względu na konieczność przeliczeń walutowych (obliczenia własne); dane za 2010 obejmują okres pierwszych 6 miesięcy.

Rośnie znaczenie produktów sektora rolnego w eksporcie Polski. Mimo że nie stanowią one dominującej grupy w polskim handlu zagranicznym, zajmują jednak ważną pozycję w bilansie handlowym i płatniczym. Udział eksportu artykułów rolno-spożywczych w całkowitym eksporcie z Polski wzrósł z 8,4% w 2000 r. do 11,8% w 2009 r. W przypadku importu udział ten w analizowanym okresie kształtował się na poziomie ok. 6-8%, przy czym w 2009 roku wzrósł do 8,6%. Nadwyżka w wymianie handlowej artykułami rolno-spożywczymi przyczynia się do zmniejszenia ogólnego deficytu polskiego handlu zagranicznego.

Szczegółowa analiza danych obrazujących strukturę towarową handlu rolno-spożywczego, zawartych w tabeli 3, pozwala stwierdzić, że dodat-

nie saldo tej wymiany jest przede wszystkim wynikiem nadwyżki osiągniętej w handlu gotowymi artykułami spożywczymi (sekcja IV CN). Nadwyżka w zakresie tej grupy produktów osiągnęła 1,43 mld EUR w 2009 r. i wzrosła o 252 mln w stosunku do 2008 r. Warto zauważyć, że jeszcze w 2000 r. występował deficyt w handlu tą grupą produktów, który przekształcił się w stopniowo rosnącą nadwyżkę (z wyjątkiem przejściowego spadku w roku 2007, kiedy dodatnie saldo zmniejszyło się o 8 mln EUR). Wysokie dodatnie saldo odnotowano również w zakresie sekcji I: zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego.

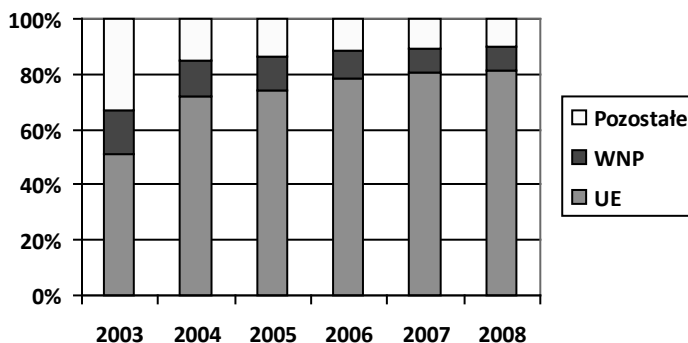
Tabela 3. Obroty polskiego handlu zagranicznego według wybranych sekcji CN (mln EUR)

Sekcje CN	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010 6 mies.
I-Zwierzęta żywe; produkty pochodzenia zwierzęcego								
Eksport	832	1 768	2 647	3 139	3 565	4075	3692	1987
Import	622	871	1 230	1 410	1 741	2527	2563	1352
Saldo	210	897	1 417	1 729	1 824	1548	1129	634
II-Produkty pochodzenia roślinnego								
Eksport	736	1 196	1426	1537	1947	2149	2337	1115
Import	1357	1 450	1672	1968	2577	3190	2488	1363
Saldo	-621	-251	-246	-431	-630	-1041	-151	-247
III-Tłuszcze i oleje pochodzenia roślinnego i zwierzęcego								
Eksport	39	40	100	171	247	305	257	155
Import	183	258	271	353	389	575	408	212
Saldo	-144	-218	-171	-182	-142	-270	-151	-57
IV-Gotowe artykuły spożywcze; napoje bezalkoh., alkohol i ocet; tytoń								
Eksport	1277	2238	2979	3730	4331	5163	5269	2935
Import	1290	1827	2313	2755	3364	3985	3839	1995
Saldo	-13	411	666	975	967	1178	1430	940

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS, Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego, Główny Urząd Statystyczny, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2004, ..., 2008

W zakresie dwóch pozostałych sekcji CN Polska odnotowuje deficyt handlowy, który jednak w 2009 r. uległ ograniczeniu o 119 mln EUR w przypadku Sekcji III: tłuszcze i oleje i aż o 890 mln EUR w zakresie produktów pochodzenia roślinnego (sekcja II). Warto zauważyć, że ta ostatnia grupa produktów odznaczała się najwyższą dynamiką eksportu w 2009 r., co obniżyło deficyt do poziomu ok. 150 mln EUR.

Wykres 2. Udział poszczególnych grup krajów w polskim eksporcie artykułów rolno-spożywczych w latach 2003-2008*



* 2003 r. dane dla UE-15, w latach 2004-2006 dla UE-25, od 2007 dla UE-27

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Rynek Unii Europejskiej jest od wielu lat głównym rynkiem zbytu polskich towarów rolno-spożywczych. Udział krajów UE (15) w polskim eksporcie rolno-spożywczym w okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję do UE wynosił ok. 50%, a w 2006 r. udział krajów UE (25) osiągnął już blisko 80%. W 2008 r. odsetek eksportu przypadający na partnerów z UE (27) stanowił 81,2% ogółu polskiego eksportu (por. wykres 2). Zmniejszyła się natomiast rola krajów WNP i pozostałych krajów trzecich w strukturze polskiego eksportu. Z jednej strony fakt rozwoju polskiego wywozu do krajów UE należy oceniać pozytywnie, gdyż świadczy o konkurencyjności polskich producentów żywności na rynku wspólnotowym, z drugiej jednak Polska w większym stopniu powinna wykorzystywać szanse, jakie stwarzają rynki krajów trzecich. Szczególnie w dłuższej perspektywie, kiedy wraz ze wzrostem poziomu nasycenia rynku europejskiego, dalszy rozwój produkcji będzie wymagał możliwości jej lokowania na rynkach pozaeuropejskich, głównie wschodnich. Mimo barier handlowych i większego ryzyka działalności gospodarczej, rynki te charakteryzują się w wielu przypadkach

rosnącym tempem wzrostu popytu, co sprawia, że obrót żywnością z tymi krajami może okazać się w przyszłości niezwykle zyskowny.

Przewagi komparatywne w handlu zagranicznym artykułami rolno-spożywczymi

Do zbadania pozycji konkurencyjnej w handlu zagranicznym poszczególnymi grupami artykułów rolno-spożywczych posłużono się wskaźnikiem ujawnionej przewagi komparatywnej (*revealed comparative advantage* – *RCA*) w jej zmodyfikowanej wersji¹.

Tabela 4. Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej RCA* w handlu artykułami rolno-spożywczymi według sekcji CN

Sekcje	RCA 2000	RCA 2004	RCA 2005	RCA 2006	RCA 2007	RCA 2008	RCA 2009
Sekcja I	2,07	2,43	2,45	2,55	2,42	1,98	1,58
Sekcja II	0,84	0,99	0,97	0,90	0,89	0,83	1,03
Sekcja III	0,33	0,19	0,42	0,56	0,75	0,65	0,69
Sekcja IV	1,53	1,46	1,46	1,55	1,52	1,59	1,50
Produkty rolno-spożywcze ogółem	1,29	1,42	1,48	1,52	1,48	1,39	1,36

*RCA obliczone według formuły zmodyfikowanej

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Z analizy danych przedstawionych w tabeli 4 wynika, że Polska w latach 2000-2009 posiadała największą przewagę komparatywną w handlu artykułami sekcji I – zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego. Wysokie wskaźniki RCA świadczące o dobrej pozycji konkurencyjnej odnotowywano we wszystkich działach tej sekcji, za wyjątkiem ryb i skorupiaków (dział 03) i produktów pozostałych, gdzie indziej nie wymienionych (dział 05). W 2009 roku największą przewagę stwierdzono w grupie produktów mleczarskich (dział 04) oraz mięsa i podrobów jadalnych oraz zwierząt żywych (działy 02 i 01). Skala tej przewagi ta ulega jednak stopniowemu zmniejszeniu od 2007 r.

Kolejną grupą towarów, w zakresie których Polska ma bardzo dobrą i stabilną pozycję konkurencyjną są artykuły zaliczane do grupy IV, czyli gotowe artykuły spożywcze i napoje. Najwyższe wartości wskaźnik RCA

¹ Zastosowano uproszczoną, zmodyfikowaną postać formuły B.Ballasy:

$$RCA \text{ (zmod.)} = (X/\Sigma X_i) / (M/\Sigma M_i)$$

gdzie: X – wartość eksportu towaru i z danego kraju; ΣX_j – całkowita wartość eksportu z danego kraju, M – wartość importu towaru i danego kraju, ΣM_j – całkowita wartość importu danego kraju.

osiąga w grupie przetworów z mięsa i ryb (dział 16), występowanie przewagi komparatywnej stwierdzono również w grupie przetworów ze zbóż (dział 19), wyrobów tytoniowych (dział 24) oraz przetworów z warzyw i owoców (dział 20). Przewagi konkurencyjnej nie zaobserwowano jedynie w przypadku dwóch działów: działu 22 – napoje bezalkoholowe, alkoholowe i ocet oraz działu 23 – pozostałości i odpady przemysłu spożywczego, gotowa pasza dla zwierząt. Warto tu zauważyć, że konkurencyjność w tej grupie towarowej zależy w większym stopniu niż w przypadku pozostałych grup produktów od czynników wewnętrznych, w tym cenowo-kosztowych, a mniej od czynników losowych.

W handlu ogółem artykułami sekcji II (produkty pochodzenia roślinnego) przez większość badanego okresu Polska nie posiadała przewagi komparatywnej, jednak w roku 2009 r. wskaźnik RCA poprawił się osiągając wartość 1,03. Sytuacja w tej grupie pod względem konkurencyjności wynikowej jest dość zróżnicowana. Działem, w której przewaga występowała przez cały badany okres były warzywa oraz niektóre korzenie i bulwy jadalne (dział 07). Brak przewagi konkurencyjnej stwierdzono w przypadku produktów z działu 13 – szelak, gumy, żywice, soki i ekstrakty roślinne oraz w dziale 09 – kawa, herbata, herbata paragwajska i przyprawy, a także dziale 06 – żywe drzewa i kwiaty. Duże wahania wskaźnika RCA występowały w przypadku zbóż (dział 10), produktów działu 12 (nasiona i owoce oleiste) oraz działu 14 (materiały roślinne do wyplatania, produkty roślinne gdzie indziej nie wymienione). Oceniając pozycję konkurencyjną w handlu tymi towarami powinno się wziąć pod uwagę fakt, że w przypadku płodów rolnych duże znaczenie mają czynniki losowe, takie jak klęska urodzaju lub susza, które mają charakter przejściowy i mogą wywołać dużą zmienność wskaźnika RCA, a więc rzeczywistą poprawę lub pogorszenie można stwierdzić tylko w dłuższej perspektywie.

Przewaga konkurencyjna nie ujawniła się dotychczas w handlu produktami sekcji III – tłuszcze i oleje, ale w drugiej połowie badanego okresu, tj. od roku 2004 r. do 2008 r. obserwowano stopniową poprawę wskaźnika RCA z poziomu 0,19 do 0,75. W kryzysowym roku 2008 nastąpiło jego pogorszenie, ale wydaje się, że miało ono charakter przejściowy i można oczekiwać dalszej poprawy wskaźnika.

Dla grupy artykułów rolno-spożywczych ogółem wskaźnik RCA osiąga wartości powyżej 1, co świadczy o osiągnięciu przewagi komparatywnej w handlu tymi artykułami. Wartość wskaźnika wzrosła z 1,29 w roku 2000 do 1,52 w 2006, po czym zmniejszyła się w kolejnych latach do poziomu 1,36 w 2008 roku. Mimo zaobserwowanego w ostatnich zmniejszenia rozmiarów przewagi ujawnionej w handlu, pozycja konkurencyjna Polski w zakresie artykułów rolno-spożywczych jest nadal bardzo dobra.

4. Oddziaływanie powiązań z zagranicą na procesy rozwojowe w przemyśle spożywczym

Wzrost powiązań z zagranicą, przejawiający się zarówno zwiększonym napływem kapitału zagranicznego w formie BIZ, jak również rosnącymi obrotami handlu zagranicznego, wywołał wiele pozytywnych efektów w polskim przemyśle spożywczym.

Napływ kapitału zagranicznego na polski rynek artykułów spożywczych przyspieszył procesy restrukturyzacji i modernizacji w badanym sektorze, stanowiąc często główny impuls zmian. Aktywność inwestorów zagranicznych przyczyniła się do tego, iż:

1. rozwinęły się nowe kierunki przetwórstwa, szczególnie w produkcji przekąsek, deserów i napojów,
2. w ramach procesów restrukturyzacji i modernizacji kupionych przez inwestorów zagranicznych zakładów wprowadzono nowe zasady organizacji i zarządzania,
3. procesy restrukturyzacji i modernizacji doprowadziły w początkowym okresie do redukcji zatrudnienia, co miało wpływ na wzrost konkurencyjności międzynarodowej polskiego sektora żywnościowego,
4. wraz z osiągnięciem silnej pozycji przez inwestorów zagranicznych w krajowym przemyśle spożywczym nastąpiło umocnienie ich związków z dużymi zagranicznymi sieciami handlowymi (hipermarketami), które mają coraz większy udział w polskim handlu detalicznym, a jednocześnie ułatwiają ekspansję eksportową wielu polskich firm,
5. pośrednio realizowane przez inwestorów zagranicznych inwestycje w przemyśle spożywczym zmusiły polskie przedsiębiorstwa do walki konkurencyjnej, czego efektem była modernizacja również krajowych zakładów produkcyjnych,
6. konkurencja między krajowymi i zagranicznymi doprowadziła do rozwoju nowych form zarządzania, handlu i marketingu,
7. znacznie poprawiła się jakość i estetyka (opakowania) wyrobów spożywczych,
8. oferta towarowa stała się bardzo zróżnicowana i bardziej dopasowana do zmieniających się trendów w popycie,
9. zmniejszył się wpływ państwa na kształtowanie rozwoju poszczególnych branż i przedsiębiorstw².

² por. P. Chechelski, Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy, Studia i monografie, Wyd. IERiGŻ-PiB, nr 145, Warszawa 2008, s. 52.

Zmiany te przyczyniły się do wzrostu konkurencyjności polskich producentów żywności na rynkach zagranicznych, co umożliwiło dynamiczny wzrost eksportu artykułów rolno-spożywczych. Handel zagraniczny tą grupą produktów okazał się ważnym czynnikiem wpływającym na procesy rozwojowe w skali całej gospodarki, jak i sektora. Oprócz poprawy bilansu płatniczego (dzięki utrzymującej się od 2003 r. nadwyżce handlowej), eksport rolno-spożywczy stanowił dodatkowy impuls rozwoju produkcji, ponieważ przy relatywnie stabilnym popycie krajowym, zwłaszcza w ostatnich kilku latach, absorbował istotną część produkcji rodzimej. W latach 2003-2008 prawie 50% przyrostu produkcji przemysłu spożywczego ulokowano na rynkach zagranicznych, a udział eksportu w produkcji sprzedanej zwiększył się z 10,5% w 2000 r. do 16,5% w 2004 r., 22% w 2008 r. i 24% w 2009 r.³.

Oprócz oddziaływania w kierunku zwiększania produkcji, handel zagraniczny, podobnie jak bezpośrednie inwestycje zagraniczne był impulsem doskonalenia metod i technologii wytwarzania, co w efekcie doprowadziło do wspomnianego wcześniej spadku zatrudnienia oraz zwiększenia wydajności pracy w tym przemyśle (por. tabela 5).

Tabela 5. Wydajność pracy i zatrudnienie w polskim przemyśle spożywczym

Lata	Wydajność pracy w tys. zł mierzona wartością		Liczba pracujących (tys. osób)
	produkcji	wartości dodanej	
1992	121	48*	503
1998	179	51	570
2002	226	51	480
2008	310	65	465

*1995 r.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: R. Urban, Stan i możliwości rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego, Postępy Nauk Rolniczych nr 2/2010, Kwartalnik PAN nr 342, WDN PAN, Warszawa 2010, s. 30

Rozwój produkcji, w tym produkcji eksportowej, przy jednoczesnym wzroście wydajności, wpłynął na znaczącą poprawę kondycji ekonomicznej całego przemysłu spożywczego.

³ R. Urban, Stan i możliwości rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego, Postępy Nauk Rolniczych nr 2/2010, Kwartalnik PAN nr 342, WDN PAN, Warszawa 2010, s. 26.

Tabela 6. Wartość dodana i wyniki finansowe przemysłu spożywczego w Polsce w latach 1998-2008

Lata	Wartość dodana brutto			Wynik finansowy netto				Bieżąca płynność finansowa
	Ceny bieżące (mld zł)	Ceny stałe (mld zł)	% PKB	Ceny bieżące (mld zł)	Ceny stałe (mld zł)	% przychodów	% kapitału własnego	
1994-1998	15,5*	23,3*	3,6*	0,7	1,3	1,3	...	1,26
1999-2000	21,5	24,5	3,2	-0,05	-0,07	-0,1	...	1,20
2001-2003	22,6	22,8	2,8	1,5	1,5	1,6	5,3	1,17
2004-2008	29,3	27,0	2,7	4,9	4,6	3,6	12,5	1,26
w tym:								
2004	24,5	23,7	2,7	4,6	4,5	3,9	12,0	1,27
2007	31,1	28,4	2,6	6,5	5,9	4,3	14,2	1,30
2008	31,3	27,4	2,5	4,1	3,6	2,6	9,3	1,23

* Lata 1995-1998

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: R. Urban, Stan i możliwości rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego, Postępy Nauk Rolniczych nr 2/2010, Kwartalnik PAN nr 342, WDN PAN, Warszawa 2010, s. 30

Dane przedstawione w tabeli 6 wskazują na stopniowe zwiększanie się siły ekonomicznej sektora, przy czym największa poprawa nastąpiła po akcesji do Unii Europejskiej. W 2008 r. przemysł spożywczy wytwarzał wartość dodaną w kwocie rzędu 31 mld zł, co stanowiło wzrost o ok. 17% w stosunku do poziomu z lat 1995-1998 (w cenach stałych) i o 20% w porównaniu do okresu 2001-2003. Coraz lepsze są również wyniki finansowe osiągnięte przez przedsiębiorstwa. W latach 2004-2008 przemysł spożywczy generował zyski rzędu 5 mld i wykazywał rentowność sprzedaży netto w wysokości ok. 3,6% oraz rentowność kapitału własnego ok. 12,5%, co oznaczało dużą poprawę w stosunku do okresów poprzednich.

Poprawa wyników finansowych firm pozwoliła na sfinansowanie zwiększonych wydatków inwestycyjnych, które w skali sektora wyraźnie wzrosły w badanym okresie. W 2008 r. osiągnęły one rekordowy poziom 7,5 mld zł (w cenach stałych). Pozytywnym efektem wysokiego poziomu inwestowania jest:

- 1) szybkie i dobre dostosowanie zakładów przetwórczych do standardów UE;

- 2) poprawa stanu technicznego przetwórstwa żywności, co kwalifikuje polski przemysł spożywczy do czołówki europejskiej pod względem nowoczesności;
- 3) poprawa efektywności wykorzystania czynników produkcji.

Stwarza to potencjał dalszego wzrostu konkurencyjności, co będzie szczególnie istotne zwłaszcza w dłuższej perspektywie, kiedy pojawi się większa konkurencja ze strony przemysłów spożywczych krajów rozwijających się, korzystających z tańszej siły i tańszych produktów rolnictwa.

Analizując zmiany strukturalne w sektorze warto zauważyć, że branżą, która zwiększyła swój udział w strukturze produkcji przemysłu spożywczego było przetwórstwo wtórne. Udział przerobu wtórnego zwiększył się z 15,1% w 1988 r. do 38,5% w 2008 r. Równocześnie zmniejszył się udział przerobu wstępnego i głównego. Przetwórstwo wtórne to zarazem ten obszar, do którego napłynęły w dużych ilościach inwestycje zagraniczne i w którym Polska osiąga dużą przewagę konkurencyjną w handlu zagranicznym. Potwierdza to występowanie silnej zależności między rozwiniętymi powiązaniem z zagranicą a wzrostem siły ekonomicznej w tym sektorze.

Barierami rozwoju branży, które wymagają przewyciężenia są zwłaszcza wciąż niska koncentracja produkcji i mało aktywny marketing, a w szczególności słaba promocja polskich produktów rolno-spożywczych za granicą. Problemem może także być stopniowe zmniejszanie przez Unię Europejską wypłat refundacji wywozowych w eksporcie na rynki krajów trzecich. Mimo tych ograniczeń perspektywy rozwoju przemysłu spożywczego w najbliższych latach (5-7 lat) są względnie dobre. Zdaniem ekspertów możliwe jest osiągnięcie wzrostu produkcji przemysłowej żywności i napojów w tempie 4-5% rocznie oraz zwiększenie udziału eksportu w produkcji tego sektora do 30% (z 24% w 2009 r.)⁴.

Podsumowanie

W minionym dwudziestolecu, pod wpływem procesów transformacji systemowej i integracji z UE nastąpił znaczący rozwój przemysłu spożywczego w Polsce. Czynnikiem, które w ramach tych procesów szczególnie silnie oddziaływały na poprawę produktywności i wyników finansowych tego sektora były duży napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz dynamiczny rozwój handlu zagranicznego. Przyspieszyły one procesy modernizacji i restrukturyzacji oraz umożliwiły znaczącą poprawę konkurencyjności polskich produktów rolno-spożywczych. Obecnie jest to prze-

⁴ R. Urban, Stan i możliwości rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego, Postępy Nauk Rolniczych nr 2/2010, Kwartalnik PAN nr 342, WDN PAN, Warszawa 2010, s. 33.

mysł nowoczesny, stosunkowo wydajny, posiadający bogatą i zróżnicowaną ofertę towarów żywnościowych. Producenci dobrze wykorzystali szanse, jakie stwarzał wzrost gospodarczy i otwarcie unijnego rynku oraz subsydiowanie eksportu na rynki pozaunijne w ramach systemu unijnych refundacji wywozowych. Rozwinęły się nowe kierunki przetwórstwa, a eksport rozwijał się bardzo dynamicznie, zwiększając swój udział w produkcji sprzedanej sektora. Polska posiada bardzo dobrą pozycję w handlu zagranicznym artykułami spożywczymi, zwłaszcza tymi o wysokim stopniu przetworzenia. Stopniowo malejące przewagi kosztowo-cenowe zastępowane są stałą poprawą umiejętności produkcyjnych i marketingowych, innowacyjnością i jakością oferty, co będzie miało szczególne znaczenie w dłuższej perspektywie czasowej, kiedy pojawi się większa konkurencja ze strony przemysłów spożywczych krajów rozwijających się. Potencjał rynku i atuty konkurencyjne powinny nadal przyciągać do sektora zagranicznych inwestorów, którzy jednak po wykorzystaniu większości szans związanych z prywatyzacją będą częściej decydować się na inwestycje *green field* lub zakupy mniejszych, ale posiadających uznaną markę polskich przedsiębiorstw, co będzie przyspieszać procesy konsolidacji w tym sektorze. W najbliższych latach istnieje duża szansa utrzymania względnie szybkiego tempa rozwoju polskiego przemysłu spożywczego i dalszego wzmocnienia jego orientacji eksportowej.

Bibliografia

- Chechelski P., Wpływ procesów globalizacji na polski przemysł spożywczy, Studia i monografie, Wyd. IERiGŻ-PiB, nr 145, Warszawa 2008
- Karaszewski W., Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata, Dom Organizatora, Toruń 2004
- Poland's Food Production and Processing Industry, Raport PAIiIZ, Warszawa 2008
- Raport o stanie handlu zagranicznego, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2010
- Rocznik statystyczny przemysłu, GUS, Warszawa 2009
- Rocznik statystyczny rolnictwa, GUS, Warszawa, 2009
- Urban R., Stan i możliwości rozwojowe polskiego przemysłu spożywczego, Postępy Nauk Rolniczych nr 2/2010, Kwartalnik PAN nr 342, WDN PAN, Warszawa 2010

Znaczenie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych dla polskiej gospodarki

Zestawienie zagranicznych aktywów posiadanych przez rezydentów oraz zobowiązań (pasywów) wobec podmiotów zagranicznych według stanu na koniec danego roku stanowi międzynarodową pozycję inwestycyjną (MPI) kraju. Różnica między wielkością aktywów i pasywów zagranicznych stanowi międzynarodową pozycję inwestycyjną netto i informuje, czy kraj jest wierzycielem, czy dłużnikiem netto w stosunku do zagranicy¹.

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto Polski na koniec 2009 roku była ujemna i wynosiła 280,6 mld USD. Tabela 1 przedstawia tę wartość na tle MPI z lat poprzednich oraz relację tych wartości do PKB.

Tabela 1. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski (w mld USD) oraz jej relacja do PKB (w%) w latach 2000-2009

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Ogółem aktywa	44,8	49,4	51,7	58,6	79,8	92,1	117,9	156,8	136,8	154,9
Ogółem pasywa	100,0	107,1	125,1	152,5	208,4	220,1	284,2	398,9	380,3	435,5
MPI netto	-55,2	-57,7	-73,4	-94,0	-128,7	-128,0	-166,3	-242,2	-243,4	-280,6
MPI netto/ PKB (%)	-33,0	-31,6	-34,6	-39,5	-46,0	-44,2	-46,4	-52,8	-47,6	-62,5

Źródło: *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski*, NBP, Warszawa, za odpowiednie lata

Dane tabeli 1 wskazują na stale rosnącą ujemną wartość MPI. Dzieje się tak z uwagi na wyższą dynamikę wzrostu wartości pasywów niż aktywów. MPI w 2009 roku stanowiła 62,5% PKB, to niemal dwukrotnie więcej niż w roku 2000. Ujemne wartości MPI to zjawisko charakterystyczne dla otwartych, rozwijających się gospodarek, które chłoną zagraniczny kapitał.

¹ *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki*, pod red. E. Frajtag-Miki, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009, s. 54.

W strukturze polskich aktywów zagranicznych stale dominującą rolę odgrywają oficjalne aktywa rezerwowe. Na koniec 2009 roku ich wartość wyniosła 79,6 mld USD, co stanowiło 51,4% całości aktywów zagranicznych. Kolejnymi pozycjami były: pozostałe inwestycje zagraniczne – 32,2 mld USD (20,8%), inwestycje bezpośrednie – 29,6 mld USD (19,1%), inwestycje portfelowe – 12,5 mld USD (8,1%) oraz pochodne instrumenty finansowe – 0,9 mld USD (0,6%).

W strukturze zagranicznych pasywów od 2004 roku najważniejszą pozycją są inwestycje bezpośrednie. Na koniec 2009 roku ich wartość wyniosła 186,1 mld USD, co stanowiło 42,7% ogółu pasywów. Do roku 2003 dominującą rolę odgrywały tu pozostałe inwestycje zagraniczne, a wśród nich głównie otrzymane kredyty i pożyczki. Na koniec 2009 roku wartość pozostałych inwestycji zagranicznych wynosiła 145 mld USD, co stanowiło 33,3% ogółu pasywów. Kolejnymi pozycjami były inwestycje portfelowe – 103 mld USD (23,7%) oraz pochodne instrumenty finansowe – 1,4 mld USD (0,3%)².

Jak wynika z powyższego, najistotniejszą obecnie pozycją struktury międzynarodowej pozycji inwestycyjnej Polski jest wartość napływających bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ).

Stanowi to potwierdzenie tego, że zwiększająca się intensywność przepływu inwestycji bezpośrednich w skali świata jest jednym z najważniejszych trendów charakteryzujących rozwój współczesnej gospodarki światowej.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne są czynnikiem pozytywnych zmian w międzynarodowej konkurencyjności gospodarki kraju goszczącego.

Napływ BIZ oznacza uzupełnienie krajowych zasobów materialnych i niematerialnych. Są one bowiem źródłem nie tylko kapitału finansowego, ale również nowoczesnej technologii, umiejętności menedżerskich oraz dostępu do międzynarodowych rynków zbytu. Napływ kapitału zagranicznego może również zwiększyć produktywność zasobów krajowych w wyniku konieczności konkurowania krajowych i zagranicznych przedsiębiorstw. Na zwiększenie efektywności działalności gospodarczej kraju przyjmującego wpływać mogą również nowoczesne sposoby zarządzania i techniki marketingowe wprowadzane przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego. Nie bez znaczenia jest również efekt naśladowania nowoczesnych rozwiązań przez firmy lokalne. Napływ BIZ powoduje wreszcie intensyfikację powiązań gospodarki kraju przyjmującego z gospodarką światową, co pozwala na włączenie się podmiotów krajowych do międzynarodowego podziału pracy³.

² *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w roku 2009*, NBP, Warszawa 2010, s. 37

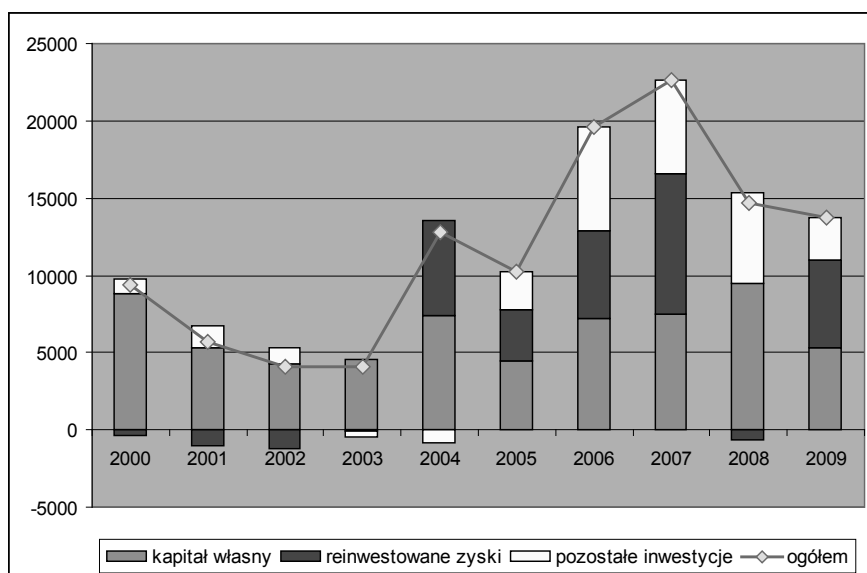
³ M.A. Weresa, *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski* [w:] *Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce*, M. Jakubiak, R. Krzysztof, M.A. Weresa, Zeszyty BRE Bank – CASE nr 62, Warszawa 2002, s. 8.

W dalszej części dokonano charakterystyki napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, zarówno w ujęciu geograficznym jak i gałęziowym oraz przedstawiono wpływ napływu BIZ dla wybranych obszarów polskiej gospodarki.

Na wykresie 1 przedstawiono napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 2000-2009. Zauważalny jest wzrost napływu BIZ do Polski począwszy od roku 2004, kiedy Polska przystąpiła do Unii Europejskiej, przed rokiem 2004 napływ BIZ do Polski nie przekroczył 10 mld USD, nawet w rekordowym roku 2000.

Analiza struktury napływu BIZ do Polski wskazuje, że dla okresu 2000-2009 rok 2004 jest też pierwszym rokiem, w którym udział kapitału własnego (dotyczy on zakupu udziałów lub akcji oraz nieruchomości) nie stanowi zdecydowanej większości ogółu napływającego kapitału.

Wykres 1. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 2003-2009 (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, NBP, Warszawa, za odpowiednie lata

Od tego czasu w strukturze napływających BIZ istotną rolę pełnią reinwestowane zyski oraz pozostałe inwestycje, które stanowią saldo obrotów kredytowych pomiędzy podmiotami powiązаныmi kapitałowo.

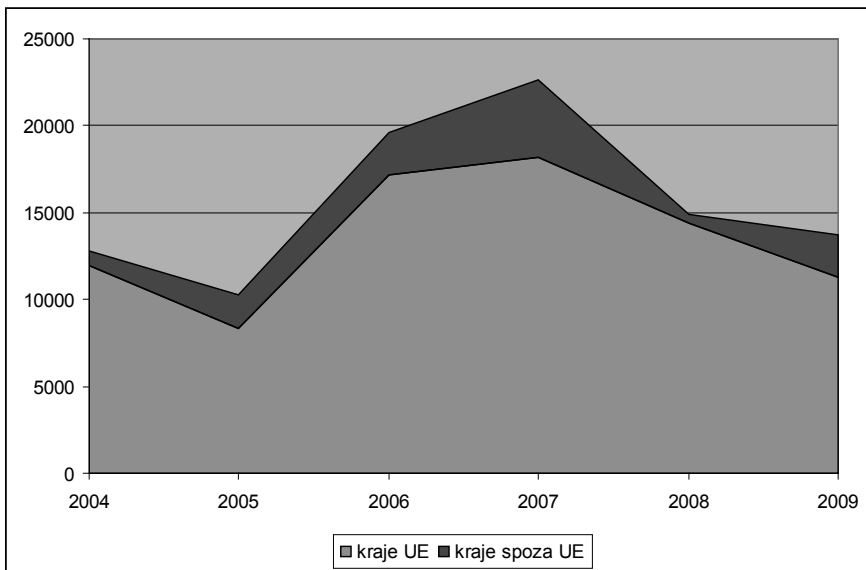
Rok 2007 przyniósł najwyższą wartość napływających do Polski BIZ (22,6 mld USD), lata kolejne zaznaczyły się wyraźnym spadkiem napływu

BIZ, co wiązać należy z ograniczeniem aktywności inwestycyjnej w związku ze światowym kryzysem finansowym.

Źródłem napływających do Polski BIZ są przede wszystkim kraje Unii Europejskiej. Widać to na wykresie 2, który przedstawia geograficzną strukturę napływu BIZ od roku 2004.

W każdym z lat analizowanego okresu ponad 80% BIZ napływało właśnie z krajów UE. Wykres wskazuje również na to, że spadek napływu BIZ w latach 2008 i 2009, to wynik głównie ograniczenia inwestycji z państw Unii Europejskiej.

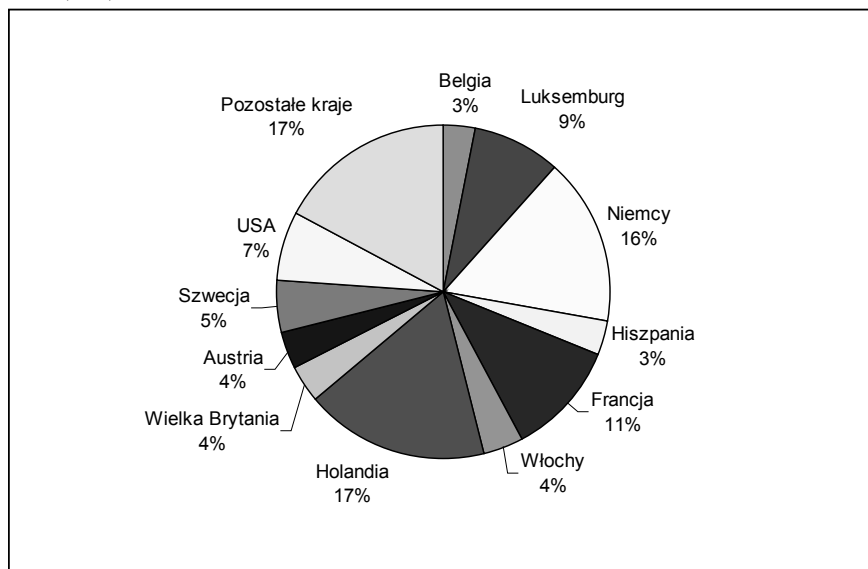
Wykres 2. Struktura geograficzna napływu BIZ w latach 2004-2009 (mld USD)



Źródło: jak w Wykresie 1

Źródła napływu BIZ w poszczególnych latach determinują wartość skumulowanych inwestycji bezpośrednich przypadających na kraje lokujące kapitał w Polsce. Na kolejnym wykresie wyróżniono kraje, których wartość ulokowanych BIZ w Polsce na koniec 2009 roku jest największa. Z nazwy podano jedynie te kraje, dla których wartość ta przekroczyła 5 mld USD. Takich państw jest 11, a na czele listy znajdują się: Holandia (33 mld USD), Niemcy (30 mld USD), Francja (20,6 mld USD) oraz Luksemburg (16 mld USD). W grupie tych państw znajduje się tylko jedno spoza Unii Europejskiej – są to Stany Zjednoczone (12,1 mld USD)⁴.

⁴ *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce 2009 roku*, NBP, Warszawa 2010.

Wykres 3. Struktura geograficzna skumulowanego napływu BIZ na koniec 2009 roku (w%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce 2009 roku*, NBP, Warszawa 2010

Z ekonomicznego punktu widzenia podstawowym kryterium podziału bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest ich przynależność sektorowa, ponieważ od niej zależy rzeczywiste oddziaływanie BIZ na rozwój gospodarki kraju przyjmującego⁵.

Według stanu na dzień 31.12.2009 zobowiązania Polski z tytułu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wyniosły 186,1 mld USD, z tego w sektorze działalności produkcyjnej 58,9 mld USD, stanowiąc 31,8% ogółu kapitału, który w postaci BIZ napłynął do tego czasu do Polski. Należy przy tym zaznaczyć, że udział przetwórstwa przemysłowego w ogóle BIZ napływających do Polski systematycznie się zmniejsza. Jeszcze na koniec 1996 roku udział ten wynosił 45%, a na koniec 2004 roku 37,6%.

Na koniec 2009 roku w sektorze przetwórstwa przemysłowego dominowała produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych, przyjmując 18,7% BIZ tego sektora. Na kolejnych czołowych miejscach znalazły się produkcja pojazdów mechanicznych, przyczep i naczep (14,2% sektora) oraz produkcja metali (12,8% sektora). Na dalszych miejscach znalazły się produkcja drewna, masy celulozowej i papieru oraz działalność publikacyjna i poligraficzna (9,9% sektora), produkcja wyrobów chemicznych

⁵ W. Karaszewski, *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2004, s. 192.

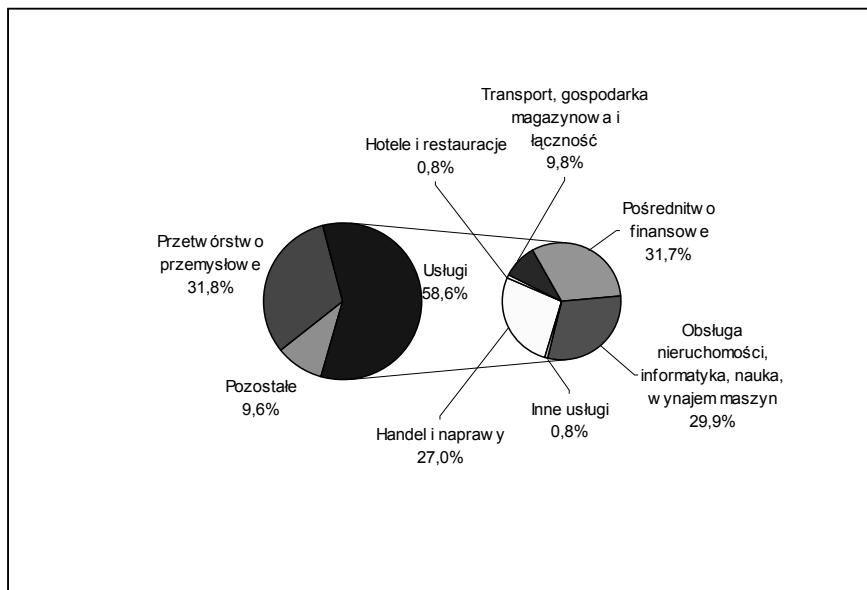
(9,7% sektora) oraz produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych (7% sektora).

Udział sektora przetwórstwa przemysłowego zmniejsza się w ogóle BIZ lokowanych w Polsce na rzecz sektora usług. Według stanu na koniec 2009 roku bezpośrednie inwestycje zagraniczne w sektorze usług stanowiły 58,6% ogółu BIZ w Polsce, podczas gdy jeszcze w 1996 roku udział ten stanowił 28,65, a w 2004 roku 56,1%.

Na koniec 2009 roku w sektorze usług dominowało pośrednictwo finansowe (31,7% BIZ tego sektora). Na kolejnych miejscach znalazła się obsługa nieruchomości, informatyka, nauka, wynajem maszyn i pozostałe usługi związane z prowadzeniem działalności gospodarczej (29,9% sektora), handel i naprawy (27,0% sektora) oraz transport, gospodarka magazynowa i łączność (9,8% sektora).

Udział poszczególnych sektorów w absorpcji BIZ na koniec 2009 roku przedstawia wykres 4. Dokonano na nim wyróżniania elementów sektora usług ze wskazaniem udziału danego elementu w sektorze usług.

Wykres 4. Struktura skumulowanego napływu BIZ w podziale na sektory gospodarki ze szczególnym uwzględnieniem sektora usług na koniec 2009 roku (w%)



Źródło: jak w Wykresie 3

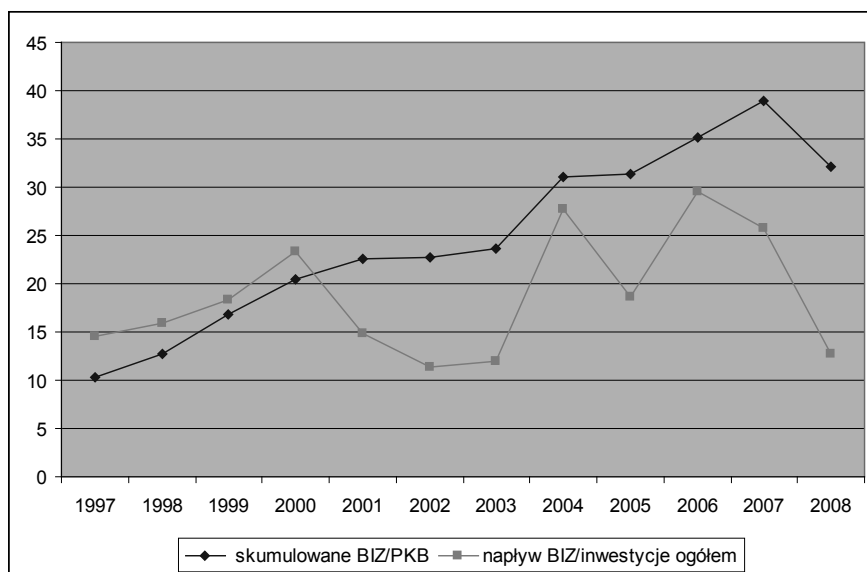
Oprócz przetwórstwa przemysłowego i sektora usług, BIZ trafia również do innych sektorów gospodarki. Na koniec 2009 roku 4,1% ogółu BIZ

ulokowane zostało w sektorze wytwarzania i zaopatrywania w energię elektryczną, gaz i wodę, 2,5% trafiło do sektora budownictwa, 2,1% BIZ stanowiły prywatne zakupy nieruchomości, natomiast do sektorów rolnictwa i rybołówstwa oraz górnictwa i kopalnictwa trafiło łącznie 0,7% BIZ.

O znaczeniu BIZ dla polskiej gospodarki świadczyć może zmiana relacji między skumulowaną wartością BIZ a PKB. W okresie 1997-2009 wzrosła ona z poziomu 10,3% do 41,5% i tylko w 2008 roku osiągnęła poziom niższy w stosunku do roku poprzedniego (32,1%). Świadczy to o wzroście wagi kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce⁶.

O roli inwestycji zagranicznych w gospodarce mówi również wskaźnik udziału napływu BIZ w poszczególnych latach w nakładach inwestycyjnych ogółem. Kapitał zagraniczny może być bowiem istotnym źródłem finansowania działalności inwestycyjnej w kraju przyjmującym. Relacja ta w Polsce do 2000 roku charakteryzowała się tendencją rosnącą, w latach kolejnych wykazywała jednak wysoką zmienność (zob. Wykres 5).

Wykres 5. Relacja skumulowanej wartości BIZ do PKB oraz napływu BIZ w poszczególnych latach do nakładów inwestycyjnych ogółem w latach 1997-2008 (w%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski*, NBP, Warszawa, *Inwestycje zagraniczne w Polsce: stan faktyczny i perspektywy*, IKCHZ, Warszawa, za odpowiednie lata

⁶ *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski*, NBP, Warszawa, za odpowiednie lata.

Uważa się jednak, że efekt napływu inwestycji zagranicznych do Polski dla aktywności inwestycyjnej na rynku krajowym jest wypadkową dwóch przeciwstawnych tendencji. Z jednej strony napływ BIZ zwiększa niewystarczające krajowe zasoby kapitału, a tym samym pobudza aktywność inwestycyjną. Z drugiej jednak strony należy brać pod uwagę możliwość hamowania aktywności inwestycyjnej firm lokalnych przez podmioty z kapitałem zagranicznym⁷.

Istotnym aspektem wpływu BIZ na polską gospodarkę jest ich oddziaływanie na rynek pracy. Oddziaływanie to jest dwukierunkowe. Z jednej strony wzrostowi zatrudnienia sprzyja powstawanie nowych miejsc pracy, towarzyszące zwłaszcza inwestycjom typu greenfield. Z drugiej jednak strony, transformującej się gospodarki nie ominęła konieczność redukcji nadmiernego zatrudnienia, a przewagi konkurencyjne podmiotów z udziałem zagranicznym doprowadziły do upadku licznych przedsiębiorstw z kapitałem krajowym, a w konsekwencji do utraty miejsc pracy⁸.

Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego tworzą nowe miejsca pracy, co pokazano w tabeli 2.

Tabela 2. Liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego w latach 1999-2008

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Liczba zatrudnionych (tys.)	923,5	966,5	957,9	993,6	1023,4	1112,3	1186,1	1313,4	1453,7	1531,7
Przyrost zatrudnienia w ciągu roku (tys.)	-	43	-8,6	35,7	29,8	88,9	73,8	127,3	140,3	78
Wskaźnik dynamiki (rok poprzedni = 100)	-	104,7	99,1	103,7	103	108,7	106,6	110,7	110,7	105,4

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym*, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata

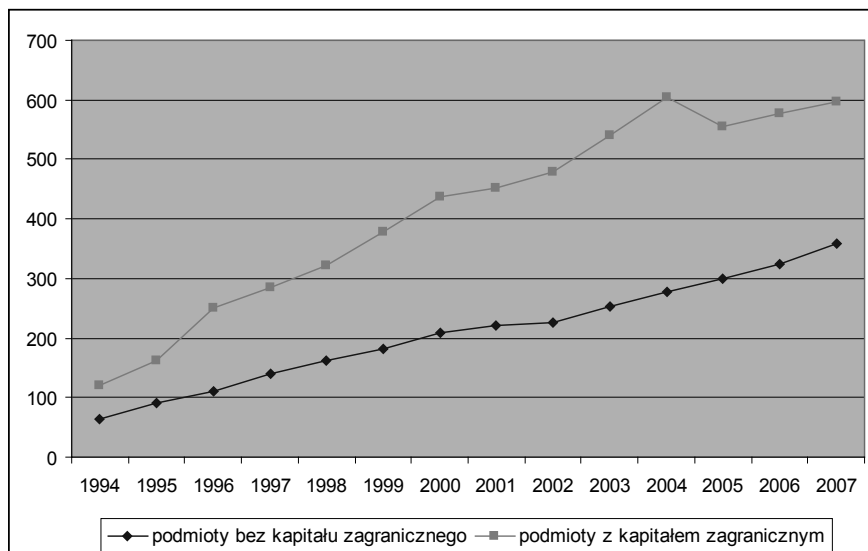
⁷ M.A. Weresa, *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski* [w:] *Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce*, M. Jakubiak, R. Krzysztof, M.A. Weresa, op. cit., s. 16.

⁸ *Polska. Raport o konkurencyjności 2007. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, pod red. M.A. Weresy, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 2007, s. 299.

W okresie 1999-2008 jedynie w roku 2001 zmniejszyło się zatrudnienie w stosunku do roku poprzedniego w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego. W pozostałych latach zatrudnienie rosło o kilkadziesiąt tysięcy osób rocznie.

Istotne są również aspekty jakościowe oddziaływania kapitału zagranicznego na rynek pracy. Chodzi tu o wydajność pracy. W latach 1994-2007 wyraźnie zaznacza się przewaga firm z udziałem kapitału zagranicznego w porównaniu z firmami z kapitałem wyłącznie polskim pod względem wielkości przychodów na jednego zatrudnionego. Odpowiedniego zestawienia dokonano na wykresie 6.

Wykres 6. Wydajność pracy w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego i podmiotach bez kapitału zagranicznego w latach 1994-2007 (w tys. PLN na jednego zatrudnionego w roku)



Źródło: opracowanie własne na podstawie *Inwestycje zagraniczne w Polsce: stan faktyczny i perspektywy*, IKCHZ, Warszawa 2009, s. 178

Porównania firm z udziałem kapitału zagranicznego i bez niego można również przez pryzmat nowoczesności struktury produkcji. W tabeli 3 dokonano zestawienia struktury produkcji sprzedanej przemysłu przetwórczego z uwagi na poziom techniki. Ujęto w niej strukturę produkcji dla ogółu przedsiębiorstw oraz strukturę tę wyłącznie dla przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego.

Tabela 3. Produkcja sprzedana przemysłu przetwórczego według poziomów techniki w latach 2001-2007 z uwzględnieniem podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego (w%)

Wyszczególnienie		2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Wysoka technika	pkz	6,2	9,3	7,8	6,5	5,8	7,1	7,3
	po	4,8	5,4	5,1	4,5	4,5	4,9	4,7
Średnio-wysoka technika	pkz	36,5	35,8	38,9	42,5	43	42,8	42
	po	22,6	21,2	23,4	25,6	26,1	26,7	26,8
Średnio-niska technika	pkz	16,6	18	19,2	19,2	19,6	20,8	21,9
	po	30,8	29,8	30,1	31,3	32,1	32,5	32,7
Niska technika	pkz	40,7	36,9	34,1	31,8	31,6	29,3	28,8
	po	41,9	43,6	41,5	38,6	37,3	35,9	35,8

po – przedsiębiorstwa ogółem

pkz – przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Inwestycje zagraniczne w Polsce: stan faktyczny i perspektywy*, IKCHZ, Warszawa 2009, s. 185

Analiza danych tabeli 3 wskazuje na wyższy od przeciętnego udział dóbr wysokiej i średnio-wysokiej techniki w produkcji przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego. Z kolei produkty niskiej i średnio-niskiej techniki stanowią w produkcji przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego odsetek niższy od przeciętnego. Oznacza to bardziej nowoczesną strukturę produkcji przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego od struktury produkcji przedsiębiorstw z kapitałem wyłącznie polskim.

Istotnym elementem określającym rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce jest duże zaangażowanie podmiotów z udziałem zagranicznym w wymianę z zagranicą zarówno po stronie eksportu, jak i importu.

W latach 1998-2004 (zob. Tabela 4) przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego cechowały się w Polsce wyższą dynamiką zarówno po stronie eksportu, jak i importu od przedsiębiorstw krajowych. Dynamika importu przekraczała przy tym dynamikę eksportu, co prowadziło do rosnącego deficytu handlowego generowanego przez te przedsiębiorstwa. W tym samym czasie dynamika wzrostu eksportu firm krajowych była wyższa od dynamiki importu, co prowadziło do zmniejszania się deficytu firm krajowych. W efekcie, w latach 2003-2004 deficyt handlowy firm z udziałem kapitału zagranicznego stanowił przeszło 80% ogółu polskiego deficytu handlowego.

Tabela 4. Udział firm z kapitałem zagranicznym w obrotach handlowych z zagranicą w latach 1998-2008

Grupa firm	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
udział w eksporcie (%)											
Firmy z kapitałem zagr.	47,9	51,6	56,2	53,6	54,5	57,6	56,7	57,5	56,5	56,7	54,6
dynamika eksportu (rok poprzedni = 100)											
Firmy z kapitałem zagr.	-	104,5	125,8	108,7	115,6	138,2	135,6	122,7	120,7	127,0	119,2
Firmy krajowe	-	90,3	104,5	120,8	111,4	121,6	140,6	119,1	125,2	126,2	129,9
udział w imporcie firm z udziałem kapitału zagranicznego (%)											
Firmy z kapitałem zagr.	53,4	55,8	54,2	57,6	58,2	62,6	60,6	57,9	55,5	54,4	51,7
dynamika importu (rok poprzedni = 100)											
Firmy z kapitałem zagr.	-	102,0	103,5	109,1	110,9	132,5	125,7	110,1	118,4	128,1	121,9
Firmy krajowe	-	92,6	110,5	95,1	107,9	110,6	136,2	123,1	131,1	133,8	135,7
udział w saldzie (%)											
Firmy z kapitałem zagr.	61,6	62,0	50,5	67,8	69,2	80,9	80,8	61,6	48,1	41,8	39,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Inwestycje zagraniczne w Polsce: stan faktyczny i perspektywy*, IKCHZ, Warszawa, za odpowiednie lata

Sytuacja uległa odwróceniu po roku 2004. Dynamika eksportu obu grup przedsiębiorstw wyrównała się, natomiast wyraźnie wzrosła dynamika importu firm krajowych, przewyższając dynamikę importu firm z udziałem kapitału zagranicznego. Konsekwencją tego jest systematyczny spadek udziału przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym w ujemnym saldzie bilansu handlowego. W roku 2008 udział ten osiągnął 39%, to jego najniższy poziom w okresie 1998-2008.

W dalszej części pracy uwagę skupiono na strukturze BIZ w obszarze przetwórstwa przemysłowego i jej wpływie na gospodarkę. Analizie poddano związki pomiędzy strukturą BIZ a strukturą produkcji sprzedanej przemysłu oraz eksportu i importu.

Dokonano obliczeń współczynnika korelacji liniowej pomiędzy elementami tych struktur w latach 2000-2008 dla analizy zależności struktury BIZ i struktury produkcji sprzedanej przemysłu oraz dla analizy zależności struktury BIZ i obrotów handlu zagranicznego, ze szczególnym uwzględnieniem obrotów z krajami Unii Europejskiej.

Ponieważ wstępne obliczenia nie wykazały istotnych zależności pomiędzy wartością napływu BIZ w poszczególnych latach a strukturą produkcji sprzedanej przemysłu, eksportem i importem, uwagę skupiono na wartościach skumulowanych BIZ na koniec poszczególnych lat analizowanego okresu. Wydaje się to zasadne z uwagi na opóźnione oddziaływanie BIZ na zmiany struktury gospodarki.

W tabeli 5 dokonano zestawienia otrzymanych wartości współczynników korelacji liniowej pomiędzy badanymi strukturami w poszczególnych latach.

Tabela 5. Współczynniki korelacji liniowej między strukturą skumulowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością sprzedaną przemysłu oraz eksportem i importem w sektorze przetwórstwa przemysłowego w latach 2000-2008

Współczynnik korelacji pomiędzy strukturą BIZ a strukturą:	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
produkcji sprzedanej przemysłu	0,7880	0,7917	0,8286	0,7540	0,7965	0,8279	0,8158	0,8245	0,8311
eksportu ogółem	0,4151	0,3111	0,2877	0,5251	0,6593	0,7164	0,7157	0,7481	0,6748
eksportu do krajów UE	0,3310	0,2282	0,2054	0,5159	0,6432	0,7013	0,7038	0,7504	0,6746
importu ogółem	0,3595	0,3459	0,3572	0,5280	0,5776	0,5760	0,4830	0,5246	0,3377
importu do krajów UE	0,5675	0,5118	0,4826	0,6701	0,7206	0,7847	0,7742	0,7954	0,7451

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce*, NBP, Warszawa oraz *Rocznik Statystyczny Przemysłu*, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata

Analiza danych tabeli 5 wskazuje na wysokie podobieństwo struktur skumulowanych wartości BIZ oraz produkcji sprzedanej przemysłu. Oznacza to wyraźny wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polską produkcję. Wartości współczynnika korelacji wykazują tendencję rosnącą, przyjmując w roku 2008 poziom 83,1%.

Zauważalny jest również wzrost współzależności pomiędzy strukturą BIZ i eksportu, co świadczyć może o wzroście proeksportowego charakteru BIZ. Pozwala to sądzić, że BIZ nie są nakierowane jedynie na zaspokajanie chłonnego rynku wewnętrznego. Wzrost wartości współczynnika korelacji zaobserwować można zwłaszcza od roku 2003. Do tego czasu współczynnik ten przyjmował, zarówno w odniesieniu do ogółu eksportu jak i do eksportu do krajów Unii Europejskiej, wartości rzadko przekraczające 40%. W roku 2007 współczynniki te osiągnęły poziom 75%, a w roku 2008-67%.

Tendencję rosnącą wykazuje również współzależność pomiędzy strukturą skumulowanych BIZ i strukturą importu z krajów Unii Europejskiej. W latach 2007-2008 wartości współczynnika korelacji wyniosły odpowiednio 80% i 75%. Inaczej jest w odniesieniu do struktury importu ogółem. W tym przypadku wartość współczynnika korelacji w całym analizowanym okresie nie przekroczyła 58%, a w roku 2008 wyniosła jedynie 38%. Jest to efektem kreowania popytu na import przez BIZ. Źródło zaopatrzenia pokrywa się w tym przypadku ze źródłem pochodzenia kapitału. Jak wcześniej wspomniano, kapitał w postaci BIZ napływa do Polski przede wszystkim z krajów Unii Europejskiej.

Analiza danych tabeli 6 ma dać odpowiedź na pytanie o to, które elementy struktury skumulowanych BIZ w największym stopniu charakteryzuje współzależność z elementami struktury produkcji sprzedanej przemysłu, eksportu i importu w latach 2000-2008. Tabela ta przedstawia wyliczone, dla poszczególnych elementów struktury sektora przetwórstwa przemysłowego, współczynniki korelacji dla danych analizowanego szeregu czasowego.

Tabela 6. Współczynniki korelacji liniowej między strukturą skumulowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych a wartością sprzedaną przemysłu oraz eksportem i importem w poszczególnych gałęziach sektora przetwórstwa przemysłowego w okresie 2000-2008

Gałąź przemysłu	BIZ a produk- cja sprze- dana prze- mysłu	BIZ a eksport		BIZ a import	
		ogółem	do UE	ogółem	z UE
Produkcja artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych	0,9327	-0,9327	-0,9671	-0,5351	-0,6886
Produkcja wyrobów włókienniczych i odzieży	0,9223	0,9590	0,9611	0,9349	0,9543
Produkcja drewna, masy celulozowej, papieru, działalność publikacyjna i poligraficzna	0,7168	0,7295	0,6804	0,5823	0,3561
Produkcja koksu i produktów rafinerii ropy naftowej i paliw jądrowych	0,0665	0,3447	0,4197	0,0610	0,1114
Produkcja wyrobów chemicznych	0,5077	-0,4415	-0,6001	0,2908	-0,6335
Produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	0,6194	0,7895	0,7677	0,7384	0,8643
Produkcja metali i wyrobów z metali	0,9468	0,9807	0,9711	0,9365	0,9368
Produkcja maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowana	0,9100	0,8633	0,7989	0,7453	0,8610
Produkcja maszyn biurowych i komputerów	0,5832	0,7454	0,7045	0,7505	0,6876

Produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych, komunikacyjnych	0,0947	0,3652	0,2905	0,3936	0,6178
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	0,4451	0,3959	0,3967	0,8537	0,4825
Produkcja pozostałego sprzętu transportowego	-0,4608	-0,6630	-0,6292	-0,5328	-0,7021

Źródło: jak w Tabeli 5

Ujemne wartości współczynnika korelacji mówią o tym, że wzrostowi/spadkowi udziału poszczególnych gałęzi przemysłu w strukturze skumulowanych bezpośrednich inwestycji zagranicznych towarzyszy spadek/wzrost udziału tej gałęzi przemysłu w strukturze produkcji sprzedanej przemysłu, strukturze eksportu, czy importu.

W strukturze skumulowanych BIZ w 2000 roku zdecydowanie największy udział (21,8%) miały inwestycje w produkcję artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych. Udział tej pozycji w strukturze skumulowanych BIZ systematycznie jednak się zmniejszał, by na koniec 2008 roku osiągnąć poziom 15,2%. W okresie tym wzrósł natomiast udział w skumulowanych BIZ sektora produkcji metali i produktów z metali (z 5,1% w 2000 roku do 14,6% w 2008 roku) i na wysokim poziomie utrzymywał się udział produkcji pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (w całym okresie 2000-2008 powyżej 13%)⁹.

Zmiany w strukturze skumulowanych BIZ w przypadku wielu gałęzi przemysłu odpowiadały zmianom w strukturze produkcji sprzedanej przemysłu. Najwyższe wartości współczynnika korelacji odnotowano dla produkcji metali i wyrobów z metali (94%), artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych (93%), wyrobów włókienniczych i odzieży (92%) oraz produkcji maszyn i urządzeń gdzie indziej niesklasyfikowanych (91%).

Inaczej przedstawiają się zmiany w strukturze eksportu, zwłaszcza w odniesieniu do produkcji artykułów spożywczych, napojów i wyrobów tytoniowych. Udział tej gałęzi przemysłu systematycznie bowiem rośnie w strukturze eksportu (dla eksportu ogółem z 6,2% w 2000 roku do 8,6% w 2008 roku, a dla eksportu do krajów UE odpowiednio z 4,7% do 8,7%). W konsekwencji, uzyskano wysokie ujemne współczynniki korelacji pomiędzy zmianami struktury skumulowanych BIZ i eksportu w tej gałęzi przemysłu (dla eksportu ogółem -93%, dla eksportu do krajów UE -97%).

Wysoka zbieżność zmian struktury skumulowanych BIZ i eksportu odnotowano natomiast dla produkcji wyrobów włókienniczych i odzieży (dla

⁹ Obliczenia własne na podstawie *Rocznik Statystyczny Przemysłu*, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata.

eksportu do krajów UE 96%) oraz produkcji metali i wyrobów z metali (dla eksportu do krajów UE 97%).

W tych samych gałęziach przemysłu podobne rezultaty uzyskano dla korelacji pomiędzy zmianami struktury skumulowanych BIZ i importu. Wysoką dodatnią zależność odnotowano w przypadku wyrobów włókienniczych i odzieży oraz produkcji metali i wyrobów z metali.

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne tworzą nową jakość w polskiej gospodarce. Ich oddziaływanie widać w każdej niemal sferze gospodarki – tutaj wspomniano o rynku pacy, inwestycjach ogółem, innowacyjności i zaangażowaniu w obroty międzynarodowe, ale to oddziaływanie widać również w procesie przekształceń własnościowych, zmianie konkurencyjności i wielu innych.

Obecność kapitału zagranicznego w Polsce zaznacza swoją rolę w kształtowaniu strumienia handlu zagranicznego. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego aktywnie uczestniczą zarówno w polskim eksporcie, jak i imporcie. Zauważalna jest przy tym współzależność struktury skumulowanych inwestycji bezpośrednich ze strukturą produkcji sprzedanej przemysłu, eksportem i importem, zwłaszcza takich gałęziach przemysłu jak produkcja artykułów spożywczych, wyrobów włókienniczych i metalowych.

Bibliografia

Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata

Inwestycje zagraniczne w Polsce: stan faktyczny i perspektywy, IKCHZ, Warszawa, za odpowiednie lata

Karaszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Dom Organizatora, Toruń 2004

Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski, NBP, Warszawa, za odpowiednie lata

Polska. Raport o konkurencyjności 2007. Rola zagranicznych inwestycji bezpośrednich w kształtowaniu przewag konkurencyjnych, pod red. M.A. Weresy, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa, 2007

Rocznik Statystyczny Przemysłu, GUS, Warszawa, za odpowiednie lata

Weresa M.A., *Skutki inwestycji zagranicznych dla gospodarki kraju przyjmującego – doświadczenia Polski* [w:] *Rola inwestycji zagranicznych w gospodarce*, M. Jakubiak, R. Krzysztof, M.A. Weresa, Zeszyty BRE Bank – CASE nr 62, Warszawa 2002

Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na konkurencyjność polskiej gospodarki, pod red. E. Frajtag-Miki, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce, NBP, Warszawa, za odpowiednie lata

Adam Michalik
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

Determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Wstęp

Pojęcie lokalizacji działalności gospodarczej (łac. *Locare* – umieścić) oznacza umiejscowienie danego obiektu, w którym prowadzona jest wspomniana działalność w określonej przestrzeni geograficznej. Przestrzeń tą charakteryzują trzy cechy: opór, ograniczoność i zróżnicowanie¹. Opór przestrzeni związany jest z istnieniem barier, które należy pokonać celem dotarcia do określonego obszaru. Bariery te mają charakter naturalny i są związane z położeniem danego obszaru w rejonie trudno dostępnym (przykładowo może on być położony wysoko w górach, z dala od szlaków komunikacyjnych). Taka lokalizacja wiąże się dodatkowo z koniecznością wydatkowania znacznych nakładów środków finansowych, poświęcenia czasu i energii celem adaptacji terenu do potrzeb inwestora. Przestrzeń ma także charakter ograniczony. Z jednej strony ogranicza ją wielkość kuli ziemskiej, z drugiej wspomniany jej opór czyniący niektóre tereny całkowicie niedostępnymi, bądź nieprzydatnymi w procesie prowadzenia działalności gospodarczej. Oczywiście ludzkość podejmuje kroki celem eksploracji kolejnych obszarów zarówno na kuli ziemskiej jak i w kosmosie, jednak skutki tych działań równoważone są degradacją terenów użytkowanych już przez człowieka, prowadzącą niejednokrotnie do eliminacji obszarów wcześniej zagospodarowanych jako nadających się do dalszego użytkowania. Przestrzeń charakteryzuje także duże zróżnicowanie, wyrażone jakością gleby, ukształtowaniem terenu, dostępem do cieków wodnych, panującym na danym obszarze klimatem geograficznym itp. Te trzy naturalne cechy charakteryzujące przestrzeń prowadzą do wniosku, iż przestrzeń jest dobrem rzadkim, cennym w procesie lokalizacji działalności gospodarczej. Proces ten może być rozpatrywany z perspektywy jednorazowej decyzji dotyczącej wyboru miejsca uruchomienia działalności gospodarczej, może jednak tak-

¹ W. Budner, *Lokalizacja przedsiębiorstw*, AE Poznań, 2000, s. 10.

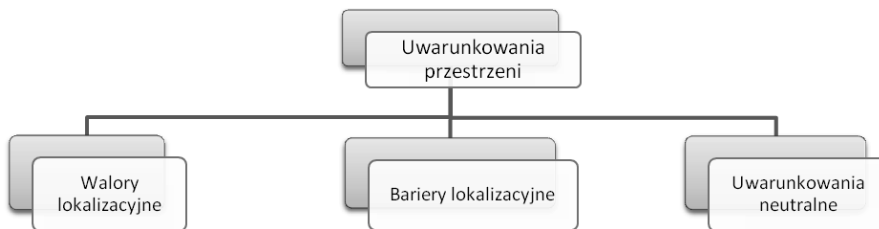
że być traktowany jako proces ciągły, związany z aktualną oceną efektów raz podjętej decyzji i rozpatrywaniem możliwości jej modyfikacji w przypadku oceny niezadowolającej.

Punktem wyjścia w przypadku kompleksowej analizy lokalizacji przedsiębiorstwa jest właściwa identyfikacja wymogów lokalizacyjnych, jakie stawia określony rodzaj i sposób prowadzonej działalności. Innymi słowy trzeba precyzyjnie określić, jakie cechy powinno spełniać miejsce lokalizacji naszej działalności, tak, aby spełniała ona w maksymalnym stopniu przyjęte przez nas kryterium efektywności ekonomicznej.

Kiedy uwarunkowanie staje się walorem, a walor czynnikiem lokalizacji?

Celem właściwej identyfikacji cech pożądanego przez inwestora lokalizacji jego działalności należy na gruncie teoretycznym wyjaśnić pojęcia *uwarunkowań*, *walorów* oraz *czynników lokalizacji*. Uwarunkowania danego obszaru oznaczają jego pewne specyficzne przynależne cechy. W. Budner wyróżnia dwie podstawowe grupy uwarunkowań: wewnętrzne, które stanowią fizyczne cechy danego terenu, oraz zewnętrzne, związane z otoczeniem wokół danego terenu². Wśród głównych uwarunkowań wewnętrznych mogących mieć wpływ na ocenę stopnia użyteczności danego terenu wymienić należy: warunki naturalne (ukształtowanie i wielkość terenu, jakość i rodzaj gleby, panujący klimat geograficzny), istniejący stan infrastrukturalny (m.in. budynki i hale fabryczne, dostęp do energii elektrycznej i kanalizacji), oraz stan prawny gruntu (uregulowane sprawy własnościowe, ewentualne obciążenia hipoteczne). Natomiast zewnętrzne uwarunkowania terenu będą stanowiły takie czynniki jak: sytuacja gospodarcza danego regionu, stan pobliskiej infrastruktury komunikacyjnej (stan sieci drogowej i kolejowej, odległość od węzłów komunikacyjnych, portów lotniczych i morskich), prawne uwarunkowania regionalne i krajowe, oraz istniejące otoczenie społeczno-demograficzne (m.in. liczba ludności zamieszkujących pobliskie tereny, poziom wykształcenia, zasoby wykwalifikowanej siły roboczej, struktura zatrudnienia, język i religia obowiązująca na danym obszarze). Wśród tych poszczególnych uwarunkowań można wyróżnić te, które będą miały charakter przyciągający potencjalnych inwestorów, jak również te których istnienie będzie oddziaływało zniechęcająco w procesie podejmowania decyzji o lokalizacji określonej inwestycji na danym obszarze. Będzie także grupa uwarunkowań o neutralnym wpływie na decyzje lokalizacyjne. Podział ten prezentuje rysunek nr 1:

² W. Budner Lokalizacja przedsiębiorstw AE Poznań 2000 s. 22.

Rysunek 1. Podział uwarunkowań lokalizacyjnych (oprac. własne)

Inwestor rozpatrując poszczególne warianty umiejscowienia swojej działalności gospodarczej kieruje się oceną walorów i barier danej lokalizacji. Na tej podstawie wyróżnia on pewne elementy, które następnie stanowią będąc tzw. czynniki lokalizacji. Najbardziej ogólną definicję czynników lokalizacji formułuje I. Tarski, przedstawiając je jako zbiór wszystkich okoliczności, wpływających w bezpośredni bądź pośredni sposób na wybór najkorzystniejszego miejsca lokalizacji zakładu produkcyjnego³. W publikacji I. Fierli i K. Kucińskiego autorzy precyzują jakie warunki muszą spełniać dane uwarunkowania, aby zostały uznane za czynniki lokalizacyjne⁴. Powinny się one charakteryzować istotnością z punktu widzenia danego inwestora oraz zróżnicowaniem występowania pośród rozpatrywanych możliwych wariantów lokalizacji. Zakładając, iż rozpatrywane warianty lokalizacyjne będą się charakteryzować pewną istotną dla inwestora ale identyczną cechą X, zmienna ta nie będzie należeć do grupy czynników lokalizacji, gdyż nie stanowi o przewadze jednego z analizowanych wariantów. Reasumując, czynniki lokalizacji należy zdefiniować jako zbiór specyficznych cech przynależnych danej lokalizacji, w maksymalnym stopniu umożliwiających efektywną realizację strategii i potrzeb przedsiębiorstwa.

Ich zestawienie prezentuje tabela nr 1:

Tabela 1. Struktura czynników lokalizacji (oprac. własne)

Czynniki lokalizacji	Przykłady
Przestrzenne	Odległość, charakterystyka terenu, dostępność
Środowiskowe	Zasoby wodne, zasoby surowcowe, klimat
Ekonomiczne	Wielkość rynku, poziom bezrobocia, poziom inflacji, koszty pracy
Polityczne	Ustrój polityczny, stabilność rządów, polityka państwa względem inwestorów,
Prawne	Przejrzystość i stabilność prawa, egzekucja prawa, sprawność aparatu administracyjnego
Społeczno-kulturowe	Podaż siły roboczej, religia, normy i zwyczaje, język, edukacja
Technologiczne	Standardy techniczne, infrastruktura teleinformatyczna,

³ I. Tarski Transport jako czynnik lokalizacji produkcji PWE Warszawa 1963 s. 21.

⁴ I. Fierla, K. Kuciński Współczesna ewolucja czynników lokalizacji przemysłu w Polsce w: Lokalizacja przedsiębiorstw a konkurencyjność SGH Warszawa 2001 s. 65-66.

Powyższe zestawienie prezentuje najważniejsze spośród czynników lokalizacji działalności. Dotychczas przeprowadzone badania pokazują wyraźną zmianę spojrzenia na kluczowe dla inwestorów czynniki lokalizacji działalności gospodarczej. Pierwsi badacze tego zjawiska czynniki lokalizacji wiązali jedynie z niższymi kosztami produkcji. Akcentowano znaczenie kosztów pracy i transportu, nie uwzględniając jednakże ponoszonych kosztów w procesie lokowania inwestycji, różnego rodzaju opłat administracyjnych, podatków, czy też korzyści związanych z potencjalnym wzrostem przychodów ze sprzedaży⁵. Zwracano także uwagę na istotne znaczenie takich czynników jak pobliskie położenie surowców naturalnych niezbędnych w procesie produkcyjnym⁶. Wraz z zachodzącymi przeobrażeniami w świecie gospodarki zmieniała się ilość i waga branych pod uwagę przez inwestora czynników lokalizacji. Dowodzi tego porównanie wyników dwóch badań poświęconych znaczeniu czynników lokalizacji, a opublikowanych na początku lat sześćdziesiątych XX wieku przez T. Bergina i W. Eagenę oraz w połowie lat dziewięćdziesiątych XX wieku przez K. Brenkego⁷, zaprezentowane w tabeli nr 2.

Tabela 2. Wyniki badań czynników lokalizacji przedsiębiorstw

Najważniejsze czynniki lokalizacji przedsiębiorstw	
Wg Bergina i Lagena z 60 lat XX wieku	Wg Brenkego z 90 lat XX wieku
1. Łatwość naboru siły roboczej	1. Bliskość rynku zbytu
2. Dogodne powiązania rynkowe	2. Wsparcie finansowe działalności
3. Możliwość zakupu nieruchomości	3. Koszty robocizny
4. Koszty robocizny	4. Kwalifikacje siły roboczej
5. Łatwość dostępu do surowców	5. Bliskość autostrady
6. Mniejszy wpływ związków zawodowych	6. Bliskość dostawców
7. Możliwość lokalnych kooperacji	7. Koszty energii
8. Siedziba dyrekcji firmy	8. Usługi lokalnych banków
9. Klimat geograficzny	9. Wsparcie lokalnych izb gospodarczych.
10. Koszty transportu	10. Dobry wizerunek regionu lokalizacji
11. Dostatek mocy	11. Pomoc przedsiębiorstw wspierających przedsiębiorczość
12. Istnienie centrum specjalnego przemysłu	12. Ceny gruntów

⁵ H. Godlewska Lokalizacja działalności gospodarczej WSHiFM Warszawa 2001 s. 7.

⁶ J.E. Oxley B.Yeung Structural Change, Industrial Location and Competiveness MPG Books Ltd Cornwall 1998 s. 4.

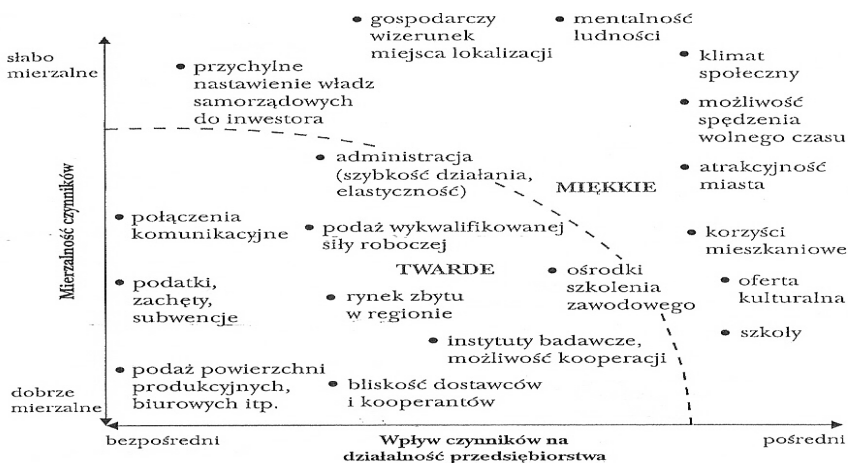
⁷ W. Budner Lokalizacja... s. 39.

13. Urządzenia transportowe	13. Wysokość opłat lokalnych
14. Decentralizacja działalności	14. Koszty dzierżawy obiektów przemysłowych.
15. Korzystny system podatkowy	15. Administracja komunalna
16. Wsparcie finansowe	16. Bliskość uczelni wyższych
	17. Bliskość centrów rozwojowo-badawczych
	18. Komunikacja miejska
	19. Infrastruktura mieszkaniowa
	20. Infrastruktura medyczna
	21. Połączenia lotnicze
	22. Ponadregionalne połączenia kolejowe
	23. Oferta kulturalna
	24. Możliwości wypoczynkowe

Źródło: W. Budner Lokalizacja... s. 39

Wyniki te wskazują na wzrost, w porównaniu do badań wcześniejszych, liczby branych pod uwagę czynników lokalizacji oraz ich pewne przewartościowanie. Oczywiście nadal nie należy deprecjonować znaczenia czynników kosztowych (związanych chociażby z kosztami czynników wytwórczych) oraz rynkowych (potencjał rynków zbytu), jednakże można zaobserwować wzrost znaczenia czynników należących do kategorii szeroko rozumianych czynników infrastrukturalnych związanych zarówno z samym prowadzeniem działalności gospodarczej (zaplecze bankowe, stan infrastruktury transportowej), jak i ze standardem życia na obszarze inwestycji (infrastruktura mieszkaniowa, medyczna, wypoczynkowo-kulturalna). Wiąże się to ze wzrostem znaczenia bezpośrednich inwestycji zagranicznych w procesie powstawania nowych przedsięwzięć gospodarczych, a co za tym następuje, koniecznością zapewnienia odpowiednich warunków życia pracownikom firmy (wraz z ich rodzinami), oddelegowanych czasowo z innych filii do pracy na rzecz realizowanej nowej inwestycji. Trend ten znajduje także swój wyraz w podziale czynników lokalizacji na tzw. miękkie i twarde czynniki, co obrazuje rysunek nr 2:

Rysunek 2. Twarde i miękkie czynniki lokalizacji przedsiębiorstw



Źródło: W. Dziemianowicz Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – między teorią a praktyką

Dominujące w badaniu Bergina i Lagena czynniki stanowią grupę czynników twardej, charakteryzujących się bezpośrednim wpływem na działalność przedsiębiorstwa oraz relatywnie dobrą ich mierzalnością. Do tej grupy została dokooptowana grupa czynników miękkich, relatywnie słabiej mierzalnych, których wpływ na działalność przedsiębiorstwa można określić jako pośredni, jednakże także istotny. Czynniki te w zdecydowanej mierze wpływają na poziom jakości życia kadry menedżerskiej oraz podległych pracowników zatrudnionych w danym przedsiębiorstwie. Czy to jednak wyłącznie charakterystyka tych dwóch grup czynników będzie przesądzała o napływie inwestycji zagranicznych do danego kraju?

Co sprawia, iż Bezpośrednie Inwestycje Zagraniczne napływają do danego kraju?

Jednym z pierwszych autorów podejmujących próbę odpowiedzi na to pytanie był B. Ohlin. Wśród najważniejszych determinant powstawania Bezpośrednich Inwestycji Zagranicznych wymienił on chęć osiągnięcia wyższej stopy rentowności inwestycji w porównaniu do rynku krajowego, chęć ominięcia istniejących barier handlowych oraz zapewnienia sobie stabilnego dostępu do niezbędnych w procesie produkcyjnym czynników wytwórczych⁸. J. Markusen do głównych determinant napływu BIZ zalicza m.in.: stabilność polityczną kraju inwestycji, korzystne warunki ma-

⁸ Nonnenberg M.B., Cardoso de Mendonca M.J., Determinants of Foreign Direct Investment In Developing Countries, <http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A061.pdf>

kroekonomiczne, otwartość rynku zbytu, istniejące wcześniej powiązania handlowe pomiędzy krajem inwestora a krajem inwestycji⁹. W koncepcji J.H. Dunninga zostały uwzględnione trzy podstawowe grupy czynników: czynniki rynkowe, czynniki kosztowe, oraz klimat inwestycyjny¹⁰.

Warto w tym miejscu zdefiniować pojęcie klimatu inwestycyjnego, gdyż istnieje silne zróżnicowanie interpretacyjne tego pojęcia. Definicja zaproponowana przez UNECE – United Nations Economic Commission for Europe stanowi, iż klimat inwestycyjny tworzony jest przez ogół warunków sprzyjających inwestowaniu na określonym obszarze¹¹. Nick Stern, były ekonomista Banku Światowego, określa klimat inwestycyjny jako ogół politycznych, instytucjonalnych i środowiskowych uwarunkowań, wywierających wpływ na opłacalność i ryzyko inwestycji¹². Wedle definicji zaproponowanej przez A. Stępniaaka i S. Umińskiego na klimat inwestycyjny składa się ogół warunków charakteryzujących dany obszar lub państwo z punktu widzenia zagranicznego inwestora¹³. W ujęciu tym jego elementy składowe stanowią klimat polityczny, społeczny, ekonomiczny oraz administracyjny. Z kolei J. Witkowska defiluje klimat inwestycyjny jako całokształt działań państwa przyjmującego BIZ, które zachęcają bądź zniechęcają potencjalnych inwestorów do podjęcia bezpośredniej inwestycji¹⁴. Jednoznacznie wskazuje tym samym na niezbędny udział państwa w procesie jego tworzenia, co zostało pominięte we wcześniej przytoczonych przeze mnie definicjach. Rozbieżność ta rodzi wiele wątpliwości, przykładowo czy położenie geograficzne kraju można uznać za element klimatu inwestycyjnego? Definicja zaproponowana przez UNECE mieści ten element w sobie, definicja J. Witkowskiej zdecydowanie odrzuca. Wydaje się, że takie podejście zaprezentowane przez autorkę jest uzasadnione merytorycznie. Klimat inwestycyjny stanowią czynniki, w bezpośredni lub pośredni chociaż sposób, podległe wpływom działań państwa. Tym samym *klimat inwestycyjny należy zdefiniować jako ogół warunków, zależnych od polityki państwa przyjmującego inwestycje, a istotnych z punktu widzenia inwestorów w procesie podejmowania decyzji o lokalizacji inwestycji na danym obszarze*. Tworzyć

⁹ J.R. Markusen, The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, Journal of Economic Perspectives, vol.9, s. 169.

¹⁰ M.Nytko, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne: Determinanty globalnej atrakcyjności inwestycyjnej Indii, Instytut Rozwoju Przedsiębiorstw, Kraków 2009 s. 7.

¹¹ Investment climate: A UNECE report, UNECE, Prague 2004, s. 4-5.

¹² Investment climate, op. cit. s. 5.

¹³ A. Stępniaak, S. Umiński, Polska – WE. Możliwości inwestowania na obszarze Wspólnoty, Ośrodek Badań WE i Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993, s. 61

¹⁴ J. Witkowska, Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996, s. 57.

go będą następujące grupy elementów: system polityczno-prawny, warunki ekonomiczne, otoczenie społeczno-kulturowe, infrastruktura oraz otoczenie biznesu.

Na forum Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD – United Nations Conference on Trade and Development) dokonano wyróżnienia następujących determinant napływu inwestycji zagranicznych związanych z krajem lokalizacji inwestycji¹⁵:

- determinanty polityczne (m.in. stabilność polityczna, zasady traktowania podmiotów zagranicznych, polityka prywatyzacyjna i handlowa)
- determinanty ekonomiczne (w tym m.in.: wielkość i potencjał rynku, dostęp do rynków regionalnych i globalnych, koszty czynników wytwórczych, stan zaplecza infrastrukturalnego)
- udogodnienia dla biznesu (zachęty inwestycyjne, sprawność aparatu administracyjnego państwa, udogodnienia socjalne)

Wśród propozycji polskich badaczy tego zjawiska należy wyróżnić klasyfikację autorstwa K. Przybylskiej¹⁶. Wyróżnia ona dwie podstawowe grupy determinant:

1. Determinanty wynikające z motywów podejmowania BIZ
 - determinanty rynkowe (m.in. wielkość i potencjał rynku, występowanie barier handlowych, dostęp do rynków regionalnych)
 - determinanty kosztowe (m.in. dostęp i koszty czynników wytwórczych, koszty pozyskania kapitału, koszty prowadzenia działalności gospodarczej)
 - determinanty efektywnościowe (stanowiące optymalną kombinację dwóch wcześniejszych grup determinant)
2. Determinanty wynikające z klimatu inwestycyjnego kraju inwestycji, na które składać się będą:
 - a. warunki funkcjonowania podmiotów zagranicznych (m.in. stabilizacja polityczna i ekonomiczna kraju inwestycji, oraz prawne aspekty funkcjonowania BIZ)
 - b. udogodnienia dla funkcjonowania BIZ w kraju goszczącym (m.in. zachęty inwestycyjne, jakość otoczenia biznesu)
 - c. poziom ryzyka inwestycyjnego

Przychylając się do generalnej słuszności podejścia zaprezentowanego przez K. Przybylską można pokusić się jednocześnie o dwie uwagi. Rozpatrując motywy BIZ autorka pomija znaczenie strategii przedsiębiorstwa,

¹⁵ World Investment Report 1998 Trade and Determinants, UNCTAD, Geneva, 1998, s. 91.

¹⁶ K. Przybylska, Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej, AE Kraków, 2001, s. 100.

nadając jej wymiar jedynie efektywnościowy. Tymczasem strategia działań przedsiębiorstwa może zakładać ekspansję na dany rynek w innych niż stricte efektywnościowe celach (przykładowo ekspansja ta może wynikać z chęci uprzedzenia działań konkurencji czy budowy prestiżu marki globalnej). Uwzględniony zaś w drugiej grupie determinant poziom ryzyka inwestycyjnego raczej można uznać za wypadkową elementów klimatu inwestycyjnego, wyraz jego oceny, niż sam jego czynnik składowy.

Uwzględniając powyższe stwierdzenia, pełny obraz determinant wyboru danego kraju jako miejsca lokalizacji BIZ powstaje w wyniku współistnienia dwóch podstawowych grup elementów, zawartych w tabeli nr 3:

Tabela 3. Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju goszczącego (oprac. własne)

Determinanty napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych	
Wynikające z motywów BIZ	Wynikające z klimatu inwestycyjnego
1. rynkowe	1. system polityczno-prawny
2. kosztowe	2. warunki ekonomiczne
3. efektywnościowe	3. otoczenie społeczno-kulturowe
4. strategiczne	4. infrastruktura
	5. otoczenie biznesu

O ile determinanty wynikające z motywów BIZ znajdują się po stronie inwestora, to celem działań państwa, aktywnie zabiegającego o napływ inwestycji zagranicznych, musi być tworzenie optymalnie korzystnego klimatu inwestycyjnego dla lokowania działalności na jego obszarze. Inwestor kierując się motywami planowanej inwestycji, decyzję o jej lokalizacji podejmie w oparciu o analizę klimatu inwestycyjnego panującego w krajach rozpatrywanych wariantów lokalizacyjnych.

Podsumowanie

Dorobek nauki w dziedzinie teorii lokalizacji działalności gospodarczej oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych prezentuje mnogość zróżnicowanych ujęć tego zjawiska. Istnieje dość szeroki wachlarz czynników wywierających wpływ na decyzje lokalizacyjne przedsiębiorstw, w dodatku podlega on coraz to nowej aktualizacji wraz ze zmieniającą się rzeczywistością międzynarodowego świata gospodarczego. Postępująca globalizacja, kurczenie się rynków lokalnych, twarda walka konkurencyjna zmuszająca przedsiębiorstwa do nieustannego poszukiwania przewag komparatywnych powoduje, iż zadane na etapie powstawania przedsiębiorstw pytanie: *Gdzie*

ulokować swoją działalność? powraca wielokrotnie w procesie podejmowania decyzji o lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Analiza klimatu inwestycyjnego rozpatrywanych lokalizacji, wraz z uwzględnieniem motywów podjęcia decyzji o dokonaniu bezpośredniej inwestycji zagranicznej, pozwala inwestorowi sformułować odpowiedź na to pytanie.

Streszczenie

W niniejszym artykule autor dokonuje charakterystyki determinant lokalizacji inwestycji zagranicznych, oraz dokonuje uporządkowania poszczególnych pojęć z procesem tym związanych. Zdefiniowane zostało pojęcie czynników lokalizacji, oraz zaprezentowane zmiany hierarchii poszczególnych czynników w oczach inwestorów. Zaakcentowane zostało rosnące znaczenie miękkich czynników lokalizacji związanych z poziomem jakości życia na obszarze inwestycji. Następnie w oparciu o wcześniejszy dorobek badaczy tego zjawiska dokonano wyszczególnienia determinant napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do kraju goszczącego. Zdefiniowane zostało pojęcie klimatu inwestycyjnego oraz podkreślono jego istotne znaczenia jako determinanty lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Bibliografia

- Budner W. Lokalizacja przedsiębiorstw AE Poznań 2000
- Dziemianowicz W. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne – między teorią a praktyką*, Regionalne Centrum Informacyjne Integracji Europejskiej przy Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2002
- Fierla I., Kuciński K. Współczesna ewolucja czynników lokalizacji przemysłu w Polsce w: *Lokalizacja przedsiębiorstw a konkurencyjność* SGH Warszawa 2001
- Godlewska H. Lokalizacja działalności gospodarczej WSHiFM Warszawa 2001
- Investment climate: A UNECE report, UNECE, Prague 2004
- Markusen J.R., The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade, *Journal of Economic Perspectives*, vol.9
- Nonnenberg M.B., Cardoso de Mendonca M.J., Determinants of Foreign Direct Investment In Developing Countries, <http://www.anpec.org.br/encontro2004/artigos/A04A061.pdf>
- Nytko M. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne: Determinanty globalnej atrakcyjności inwestycyjnej Indii*, Instytut Rozwoju Przedsiębiorstw, Kraków 2009
- Oxley J.E., Yeung B. *Structural Change, Industrial Location and Competiveness* MPG Books Ltd Cornwall 1998

Przybylska K., Determinanty zagranicznych inwestycji bezpośrednich w teorii ekonomicznej, AE Kraków, 2001

Stępiak A., Umiński S., Polska – WE. Możliwości inwestowania na obszarze Wspólnoty, Ośrodek Badań WE i Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1993

Tarski I. Transport jako czynnik lokalizacji produkcji PWE Warszawa 1963

Witkowska J., Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Europie Środkowowschodniej. Próba interpretacji na gruncie teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych i teorii integracji, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1996

World Investment Report 1998 Trade and Determinants, UNCTAD, Geneva, 1998

Halina Nakonieczna-Kisiel
Uniwersytet Szczeciński
Katedra Handlu Zagranicznego i Międzynarodowych Stosunków
Ekonomicznych

Znaczenie podmiotów z kapitałem zagranicznym w gospodarce województwa zachodniopomorskiego

Zarówno teoria, jak i badania empiryczne potwierdzają, że kapitał wniesiony przez inwestorów zagranicznych w formie inwestycji bezpośrednich ma istotne znaczenie dla kraju. Wiąże się to bowiem z transferem zasobów finansowych oraz aktywów niematerialnych określanych w literaturze przedmiotu jako przewaga własnościowa¹.

Celem niniejszego opracowania jest ukazanie roli jaką odgrywa działalność prowadzona przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w gospodarce województwa zachodniopomorskiego. Dla zobrazowania tej roli przedstawiono więc udział podmiotów zagranicznych w ogólnej zbiorowości firm w regionie, ich wpływ na zatrudnienie, na prowadzoną działalność inwestycyjną oraz w zakresie handlu zagranicznego, na uzyskiwane wyniki finansowe i wreszcie na koniec – w sposób syntetyczny – na tworzone PKB w Zachodniopomorskiem.

Okres badawczy obejmuje lata 2000-2008, gdyż od 1999 roku obowiązuje nowy terytorialny podział kraju. Województwo zachodniopomorskie zostało utworzone z dawnego szczecińskiego i koszalińskiego. Wykorzystywane od 2000 roku dane GUS są w pełni porównywalne i nie zawierają błędów wynikających z własnych przeliczeń w odniesieniu do lat wcześniejszych. Natomiast zamknięcie badań na 2008 roku wynika z braku nowszych danych w trakcie pisania niniejszego opracowania (wrzesień 2010), dotyczących zwłaszcza działalności podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce. Statystyka GUS opracowuje raporty na ten temat z blisko dwurocznym opóźnieniem i publikuje je na ogół na koniec roku.

¹ Por. J.H. Dunning, *Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries: In Support of the Eclectic Theory of International Producti© on*, Lexington, Toronto 1981 (cyt. za: M.A. Weresa, *Atrakcyjność Polski dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2008. Konkurencyjność usług*, SGH, Warszawa 2008, s. 122-123).

1. Liczba podmiotów

W 2008 roku w badanym regionie zlokalizowanych zostało 1216 spółek z udziałem kapitału zagranicznego. W stosunku do 2000 roku ich liczba zwiększyła się o 193 jednostki, co oznaczało wzrost o 18,8%. Podobną dynamiką w całym województwie charakteryzowały się podmioty zarejestrowane w rejestrze REGON (bez osób prowadzących indywidualne gospodarstwa rolne). Spowodowało to, że nie zmienił się udział spółek z kapitałem zagranicznym w ogólnej liczbie podmiotów prowadzących działalność gospodarczą w Zachodniopomorskiem. W analizowanym okresie relacja ta kształtowała się bowiem na poziomie około 0,6%. Oznacza to, że podmioty z udziałem kapitału zagranicznego odgrywały wręcz marginalną rolę w ogólnej zbiorowości podmiotów prowadzących działalność w województwie. Liczbą spółek z kapitałem zagranicznym oraz ich znaczenie ilustrują dane tabeli 1.

Tabela 1. Podmioty z udziałem kapitału zagranicznego oraz ich udział w ogólnej liczbie podmiotów województwa zachodniopomorskiego

Lata	Podmioty w Zachodniopomorskiem				Udział podmiotów zagranicznych (%) (ogółem = 100)
	zagraniczne		ogółem		
	liczba	dynamika	liczba	dynamika	
2000	1023	100,0	179915	100,0	0,57
2008	1216	118,9	213750	118,8	0,57

Źródło: obliczenie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2000 r. i 2008 roku*, GUS, Warszawa 2001 i 2009 oraz *Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego*, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Szczecin 2009

Struktura omawianej zbiorowości z punktu widzenia skali wielkości firm nie zmieniała się w całym badanym okresie. Dominowały w niej jednostki małe (do 49 pracujących). Stanowiły one około 86% ogólnej liczby spółek z udziałem kapitału zagranicznego prowadzących działalność w regionie. W strukturze małych podmiotów największy udział miały mikro-przedsiębiorstwa o liczbie pracujących do 9 osób. Ponadto ich odsetek wzrósł z 61,3% w roku 2000 do 64,1% w końcu 2008, kosztem jednostek o liczbie od 10 do 49 osób. W klasie podmiotów średnich, o liczbie pracujących od 50 do 249 osób, znajdowało się około 11% analizowanej zbiorowości, a w klasie jednostek dużych (250 i więcej osób) mniej niż 3%. Odsetek średnich i dużych spółek nie zmieniał się również w całym badanym okresie, co ilustrują dane tabeli 2.

Tabela 2. Struktura podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego według liczby pracujących w województwie zachodniopomorskim

Lata	Podmioty							
	liczba				% w danej klasie wielkości			
	do 9	od 10 do 49	od 50 do 249	250 i więcej	do 9	od 10 do 49	od 50 do 249	250 i więcej
2000	627	252	117	27	61,3	24,6	11,4	2,6
2008	770	263	143	32	54,1	21,6	11,7	2,6

Źródła: opracowanie własne na podstawie *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2000 r. i 2008 roku*, GUS, Warszawa 2001 i 2009

Najwięcej podmiotów zagranicznych zlokalizowanych w województwie prowadziło w 2008 roku, bo odpowiednich danych dla 2000 roku brak, działalność w sektorze usługowym (49,4%), na drugim miejscu znajdował się przemysł (33,7%), a na trzecim sektor surowcowy, na który przypadało 16,9% udziału. Z kolei punktu widzenia branżowego największym zainteresowaniem inwestorów cieszyło się przetwórstwo przemysłowe, w którym ulokowało się 29,1% wszystkich podmiotów, rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo oraz rybactwo (16,9%), obsługa nieruchomości (15,5%) oraz handel i naprawy (14,2%). Koncentracja działalności była zatem bardzo wysoka, bo w wymienionych czterech branżach skupiło się ponad $\frac{3}{4}$ wszystkich spółek z kapitałem zagranicznym zlokalizowanych w Zachodniopomorskiem. Podmioty o liczbie pracujących do 9 osób prowadziły działalność głównie w usługach, w tym 19,5% mikro-przedsiębiorstw zajmowało się obsługą nieruchomości a 16,2% handlem i naprawami. W tej klasie jednostek znajdowała się ponadto większość podmiotów branży surowcowej (21,3%), natomiast przetwórstwo przemysłowe należało w większości do podmiotów o liczbie pracujących powyżej 9 osób, a wręcz zmonopolizowane zostało przez firmy duże (por. dane tabeli 3).

Tabela 3. Struktura podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego według klas wielkości i rodzaju prowadzonej działalności w województwie zachodniopomorskim w 2008 roku

Wyszczególnienie	Podmioty								
	ogółem	o liczbie pracujących				% ogółem w danej klasie wielkości			
		do 9	od 10 do 49	od 50 do 249	250 i więcej	do 9	od 10 do 49	od 50 do 249	250 i więcej

Sektor surowcowy % ogółem	205 16,9	166	33	6	–	21,3	12,5	4,2	–
Sektor przemysłowy % ogółem	410 33,7	170	114	102	24	21,9	43,3	71,3	75,0
w tym przetwórstwo % ogółem	354 29,1	120	110	100	24	15,4	41,8	69,9	7,5
Sektor usługowy % ogółem	601 49,4	442	116	35	8	56,8	44,1	24,5	25,0
w tym: obsługa nieruchomości % ogółem	188 15,5	152	25	9	2	19,5	9,5	6,3	6,3
handel i naprawy % ogółem	173 14,2	126	37	6	4	16,2	14,1	4,2	12,5
transport, gospodarka magazynowa i łączność % ogółem	97 8,0	57	28	11	1	7,3	10,6	7,7	3,1
hotele i restauracje % ogółem	37 3,0	29	6	2	–	3,7	2,3	1,4	–
pozostała działalność usługowa % ogółem	106 8,7	78	20	7	1	10,0	7,6	4,9	3,1
Ogółem	1216	778	263	143	32	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak pod tabelą 2

2. Pracujący w spółkach zagranicznych

W latach 2000-2008 liczba pracujących w podmiotach z kapitałem zagranicznym zlokalizowanych w województwie wzrosła o blisko 35% (z 37,3 tys. do 50,3 tys.), natomiast zatrudnienie ogółem w tym regionie zmniejszyło się o 6,8 pkt procentowego (z 571,1 tys. do 532,2 tys.). W rezultacie udział pracujących w badanych podmiotach, na tle ogółu zatrudnionych w Zachodniopomorskiem wykazywał tendencję rosnącą. W 2008 roku odsetek ten wynosił 6,5%, podczas gdy w początkach obecnej dekady – 9,4%. Dowodzi to, że zagraniczni inwestorzy bezpośredni przyczyniali się do tworzenia miejsc pracy w analizowanym regionie w stopniu bardziej odczuwalnymi niż podmioty krajowe. Największą dynamiką zatrudnienia wykazywały się w badanych podmiotach jednostki duże i średnie. Były one bowiem miejscem pracy dla odpowiednio 46,5% i 33,5% pracujących. Relatywnie niższą dynamiką charakteryzowały się z kolei małe oraz mikro-firmy. Stąd wskaźnik zatrudnienia w nich kształtował się na zdecydowanie

niższym poziomie, a ponadto wykazywał tendencję malejącą (por. dane tabeli 4).

Tabela 4. Rozmiary i struktura zatrudnienia w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego według klas wielkości w województwie zachodniopomorskim

Wyszczególnienie	2000	2008
Liczba pracujących w spółkach zagranicznych ogółem	37255	50273
Dynamika	100,0	134,9
Liczba pracujących w mini-przedsiębiorstwach zagranicznych	1740	2040
Dynamika	100,0	117,2
% ogółem = 100	4,7	4,1
Pracujący w przedsiębiorstwach zagranicznych o liczbie osób od 10 do 49	5685	6100
Dynamika	100,0	107,3
% ogółem = 100	15,3	12,1
Liczba pracujących w średnich przedsiębiorstwach zagranicznych	12489	15320
Dynamika	100,0	122,7
% ogółem = 100	33,5	30,5
Liczba pracujących w dużych przedsiębiorstwach zagranicznych	17341	26813
Dynamika	100,0	154,6
% ogółem = 100	46,5	53,3
Pracujący w województwie ogółem	571134	532218
Dynamika	100,0	93,2

Źródło: jak pod tabelą 1

Pod względem rodzaju prowadzonej działalności najwięcej miejsc pracy tworzyły podmioty zagraniczne zlokalizowane w przemyśle (70,5% w 2008 roku), w tym zwłaszcza przetwórczym (69,7%), następnie w usługach (26,4%), a najmniej w rolnictwie, łowiectwie, leśnictwie i rybołówstwie (3,1%). Jednostki mikro stworzyły większość miejsc pracy w usługach (przede wszystkim w takich ich branżach jak handel i naprawy (17,5%) oraz obsługa nieruchomości i firm (16,2%), ale nie mniejszym zainteresowaniem od wymienionych branż cieszył się również sektor surowcowy i przemysłowy. Z kolei firmy średnie i duże zmonopolizowały rynek pracy w przemyśle, gdyż w tym sektorze i tej klasie wielkości były one miejscem pracy dla odpowiednio blisko 50% i ponad 75% pracujących, o czym świadczą dane tabeli 5.

Tabela 5. Rozmiary i struktura zatrudnienia w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego według klas wielkości i rodzaju prowadzonej działalności w województwie zachodniopomorskim w 2008 roku

Wyszczególnienie	Pracujący					% ogółu w danej klasie wielkości			
	ogółem	do 9 osób	od 10 do 49	od 50 do 245	od 250 i więcej	do 9 osób	od 10 do 49	od 50 do 245	od 250 i więcej
Sektor surowcowy	1566	491	565	510	–	24,1	9,3	3,3	–
% ogółem	3,1	24,1	9,3	3,3					
Sektor przemysłowy	35454	432	2982	11502	20538	21,2	48,9	75,1	76,6
% ogółem	70,5	21,2	48,9	75,1	76,6				
w tym: przetwórstwo przemysłowe	35049	357	2922	11232	20538	17,5	47,9	73,3	76,6
% ogółem	69,7	17,5	47,9	73,3	76,6				
Sektor usługowy	13253	1117	2553	3308	6275	54,8	41,9	21,6	23,4
% ogółem	26,4	54,8	41,9	21,6	23,4				
w tym: handel i naprawy	6023	357	775	477	4414	17,5	12,7	3,1	16,5
% ogółem	12,0	17,5	12,7	3,1	16,5				
obsługa nieruchomości i firm	2969	331	495	1038	1095	16,2	8,1	6,8	4,1
% ogółem	5,9	16,2	8,1	6,8	4,1				
transport, gospodarka magazynowa i łączność	2152	173	705	994	280	8,4	11,6	6,5	1,0
% ogółem	4,3	8,4	11,6	6,5	1,0				
budownictwo	1313	38	251	43,8	486	6,8	4,1	2,9	1,8
% ogółem	2,6	6,8	4,1	2,9	1,8				
pozostała działalność usługowa	806	118	327	361	–	5,8	5,4	2,3	–
% ogółem	1,6	5,8	5,4	2,3	–				
Ogółem	50273	2040	6100	15320	26813	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak pod tabelą 2

Znaczenie podmiotów zagranicznych w kształtowaniu rozmiarów zatrudnienia w poszczególnych sektorach całego województwa było jednak mniej spektakularne. Najbardziej zyskał przemysł, gdyż relacja liczby zatrudnionych w spółkach z kapitałem zagranicznym do ogólnego zatrudnienia w tym sektorze województwa była najwyższa i wynosiła w 2008 roku 32,1% (w branży przetwórstwa przemysłowego przewyższała ten wskaźnik o 3,7 pkt proc.). Z kolei w sektorach surowcowym i usługowym rola badanych jednostek była bardzo niewielka. Relacje te nie przekraczały bowiem 4%. Nawet w takich branżach usługowych – cieszących się największym

zainteresowaniem inwestorów zagranicznych – jak obsługa nieruchomości i firm, udział zatrudnionych stanowił tylko 6,9% zatrudnionych w tej branży w skali całego województwa, w handlu i naprawach – 6,2% oraz transportie, gospodarce magazynowej i łączności – 5,7% (por. dane tabeli 6).

Tabela 6. Zatrudnienie w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego na tle zatrudnienia ogółem w województwie zachodniopomorskim w 2008 roku

Wyszczególnienie	Pracujący		Udział pracujących w spółkach zagranicznych (województwo = 100)
	w województwie	w podmiotach zagranicznych	
Sektor surowcowy	46143	1566	3,4
Sektor przemysłowy	110537	35454	32,1
w tym: przetwórstwo przemysłowe	97800	35049	35,8
Sektor usługowy	375538	13253	3,5
w tym: obsługa nieruchomości i firm	42873	2959	6,9
handel i naprawy	96740	6023	6,2
transport, gospodarka magazynowa i łączność	37777	2152	5,7
budownictwo	38187	1313	3,4
pozostała działalność usługowa	159961	806	0,5
Ogółem	532218	50273	9,4

Źródło: jak pod tabelą 2

Tak relatywnie duży wpływ spółek zagranicznych na rynek pracy w przemyśle województwa zachodniopomorskiego nie przekładał się jednak na poprawę jego konkurencyjności. Zależy to bowiem głównie od wartości wniesionego kapitału oraz rodzaju prowadzonej działalności z zakresu przetwórstwa przemysłowego. Kapitał zagraniczny, który inwestorzy bezpośredni wnieśli w 2008 roku do województwa wynosił około 3,7mld zł. W porównaniu z rokiem 2000 była to wprawdzie kwota prawie 4 razy wyższa (969,8 mln zł), jednak w odniesieniu do całości kapitału zagranicznego ulokowanego przez badane jednostki w Polsce stanowiło to zaledwie 2,5%. Ta relatywnie mała kwota środków finansowych została skoncentrowana głównie w podmiotach dużych. W 2008 roku napłynęło do nich blisko 6,5 razy więcej kapitału zagranicznego niż w 2000 roku, podczas gdy do małych i średnich odpowiednio około 2,7 razy więcej oraz tylko 1/3 więcej. W podmiotach dużych ulokowane zostało więc aż 71,2% łącznej wartości

kapitału wniesionego przez badane jednostki, natomiast w podmiotach małych i średnich odpowiednio około 17% i 12% (por. dane tabeli 7).

Tabela 7. Wartość i struktura ulokowanego kapitału zagranicznego przez inwestorów bezpośrednich w województwie zachodniopomorskim

Wyszczególnienie	2000	2008
Wartość ogółem (mln zł)	969,8	3679,2
Dynamika	100,0	379,4
w tym:		
w podmiotach o liczbie pracujących do 9 osób (mln zł)	124,5	258,6
dynamika	100,0	207,7
% ogółem	12,8	7,0
w podmiotach o liczbie pracujących od 10 do 49	106,6	366,0
dynamika	100,0	343,3
% ogółem	11,0	9,9
w podmiotach o liczbie pracujących od 50 do 249	333,4	435,7
dynamika	100,0	130,7
% ogółem	34,4	11,8
w podmiotach o liczbie pracujących 250 i więcej	405,2	2618,8
dynamika	100,0	646,3
% ogółem	41,8	71,2

Źródło: jak pod tabelą 1

Największym odsetkiem zagranicznych środków finansowych dysponowały podmioty prowadzące działalność z zakresu przetwórstwa przemysłowego. W 2008 roku przypadało na nie ponad 70% ulokowanego w regionie kapitału zagranicznego ogółem. Jednak ze wszystkich działów przetwórstwa przemysłowego największy odsetek kapitału zaangażowany był w podmiotach zajmujących się produkcją wyrobów o niskim stopniu przetworzenia, takich jak wyroby z drewna, korka, słomy i wikliny (44,7%), z gumy i tworzywa sztucznych (22,7%) oraz artykuły spożywcze (12,4%)². Te – jak wiadomo – są trudno zbywalne na rynku światowym, gdyż eksportuje je większość krajów o niskim poziomie rozwoju. Ponadto ich ceny rosną wolniej niż towarów wysoko przetworzonych, przez co ich eksport jest również mniej opłacalny. Wreszcie, napotykają one na większe bariery w handlu międzynarodowym³.

² Por. *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w województwie zachodniopomorskim w 2008 roku*, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Szczecin 2009, s. 14.

³ Por. *Podstawy handlu zagranicznego*, red. J. Dudziński, Difin, Warszawa 2010, s. 231.

3. Działalność inwestycyjna

W 2008 roku zanotowano wprawdzie zmniejszenie dynamiki nakładów inwestycyjnych w Polsce, co łączyć należy z wybuchem kryzysu finansowego na świecie⁴, jednak zjawisko to zahamowało w różnym zakresie aktywność inwestycyjną w poszczególnych województwach. W Zachodniopomorskiem wydatki inwestycyjne w badanych podmiotach wynosiły w tym roku blisko 3,2 mld zł, co stanowiło 3,9% całości ich wydatków w Polsce, jednak w stosunku do 2000 roku były aż blisko 4,5 razy większe.

Większość wydatków podmioty zagraniczne przeznaczały na pozyskiwanie nowych środków trwałych. W analizowanym okresie ich odsetek w wydatkach ogółem wykazywał tendencje rosnącą, gdyż kształtował się na poziomie 74,2% w 2000 roku i 80,2% w roku 2005. Największe wydatki odnotowano w jednostkach średnich i dużych. W 2008 roku mimo iż, co drugi podmiot z udziałem kapitału zagranicznego dokonywał inwestycji, to jednak łączna kwota ich wydatków ogółem wynosiła 2,9 mld zł, stanowiąc 91,6% łącznych wydatków inwestycyjnych, a wydatków na nowe środki trwałe odpowiednio 2,3 mld zł i 92,5%. W rezultacie udział wydatków inwestycyjnych ogółem badanych podmiotów w całkowitych wydatkach przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego w 2008 roku wynosił aż 82% i był prawie dwa razy większy od analogicznej relacji osiągniętej w 2000 roku. Znaczenie inwestorów zagranicznych w wydatkach województwa na nowe środki trwałe było nieco mniejsze, ale i tak spektakularne (por. dane tabeli 8).

Świadczy to dobitnie, że spółki zagraniczne, mimo tak małej skali wydatków inwestycyjnych oraz zaangażowania w tę działalność tylko co drugiego podmiotu, były i tak niemal czołowymi inwestorami w regionie. Co więcej, w jeszcze większym zakresie niż w przypadku tworzenia nowych miejsc pracy, przyczyniały się do poprawy jego aktywności gospodarczej.

⁴ Por. H. Nakonieczna-Kisiel, *Skutki kryzysu finansowego w Polsce*, „Firma i Rynek” 1/2010.

Tabela 8. Wydatki inwestycyjne podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na tle wydatków przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego

Lata	Liczba podmiotów zagranicznych		Wydatki inwestycyjne (mln zł)				Udział wydatków podmiotów zagranicznych (województwo = 100)	
	ogółem w województwie	w tym inwestujących w województwie	w województwie		w podmiotach zagranicznych		ogółem	na nowe środki trwałe
			ogółem	w tym na nowe środki trwałe	ogółem	w tym na nowe środki trwałe		
2000	1023	598	2460,7	2371,0	715,5	531,1	29,1	21,6
2008	1216	663	3842,8	3778,0	3152,0	2528,8	82,0	66,9

Źródło: jak pod tabelą 2

4. Działalność w handlu zagranicznym

Zaangażowanie badanych podmiotów w działalność eksportową wykazywało tendencję malejącą. Wprawdzie w 2008 roku działalność taką prowadziło 567 jednostek, czyli o 43 więcej niż w 2005 roku⁵, ale ich udział w ogólnej liczbie podmiotów zagranicznych zlokalizowanych w województwie zmniejszył się z 48,8% do 46,6%. Wartość zrealizowanego eksportu była jednak wyższa o 57,5% niż przed 3 lata i wynosiła 9,6 mld zł (por. dane tabeli 9). Stanowiło to 3,8% łącznego wywozu wszystkich podmiotów z kapitałem zagranicznym w Polsce (a 3,4% w 2005 roku). Największy odsetek eksportu realizowały podmioty średnie i duże (z liczbą pracujących powyżej 10 osób), na które przypadało w 2008 roku 95,3% udziału oraz te, które zajmowały się przetwórstwem przemysłowym (83,3%)⁶.

Tabela 9. Eksport i import podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego w województwie zachodniopomorskim

Lata	Liczba podmiotów eksportujących	Wartość eksportu (mln zł)	Liczba podmiotów importujących	Wartość importu (mln zł)	Udział w imporcie	
					surowców i materiałów na cele produkcyjne	towarów do dalszej sprzedaży
2005	524	6107,9	457	3610,8	56,0	30,0
2008	567	9617,6	528	5856,3	60,1	24,0

Źródło: jak pod tabelą 1

⁵ Porównania z 2000 rokiem są niemożliwe ze względu na brak danych statystycznych.

⁶ Por. *Działalność gospodarcza...*, *op. cit.*, s. 15.

Zaangażowanie firm z udziałem kapitału zagranicznego w działalność importową wykazywało również tendencję malejącą. Co prawda jednostek dokonujących zakupów na rynku światowym było coraz więcej (w 2008 roku o 15,5% w porównaniu z rokiem bazowym), jednak ich udział w całej badanej zbiorowości województwa zmniejszał się. W 2008 roku podmioty importujące stanowiły bowiem 43,4% wszystkich zlokalizowanych w tym regionie, podczas gdy 3 lata wcześniej 44,1%. Wartość zrealizowanego importu ukształtowało się na poziomie około 5,9 mln zł, a więc o 62,2% wyższym niż w 2005 roku (por. dane tabeli 9). Stanowiło to odpowiednio 2,1% i 1,9% importu wszystkich podmiotów zagranicznych w Polsce.

Największą wartością importu – podobnie jak w przypadku eksportu – charakteryzowały się spółki z udziałem kapitału zagranicznego zlokalizowane w przemyśle przetwórczym. Przypadało na nie w 2008 roku 76,3% importu ogółem dokonanego przez wszystkie badane podmioty. Na drugim miejscu znajdowały się spółki zajmujące się handlem i naprawami, ale zrealizowały one tylko 18,6% importu⁷. Koncentracja działalności importowej była zatem bardzo wysoka, gdyż na wymienione dwie branże przypadało aż 95% udziału. Podobnie jak w eksporcie, działalnością importową zajmowały się głównie firmy średnie i duże, gdyż przypadało na nie w 2008 roku, aż 93,6% przywozu do analizowanego województwa. Należy to wiązać przede wszystkim z działalnością inwestycyjną badanych podmiotów, która największe rozmiary – jak wykazano wcześniej – osiągnęła właśnie w tej klasie wielkości firm.

W tym kontekście interesująca okazuje się struktura ekonomicznego wykorzystania importu w spółkach województwa zachodniopomorskiego. Wśród realizujących zakupy na rynku światowym dominowały firmy importujące na potrzeby własne. W 2008 roku udział surowców i materiałów na cele produkcyjne wynosił bowiem około 60% ich łącznego importu, podczas gdy w 2005 roku był o 4 pkt proc. niższy. Ponadto wskaźnik ten w całym analizowanym okresie kształtował się na poziomie wyższym niż średni odsetek importu zaopatrzeniowego spółek zagranicznych w Polsce (dla przykładu w 2008 roku o 12,7 pkt proc.). Z kolei rola zagranicznych firm pośredniczących, które importowały towary do dalszej odsprzedaży była w naszym regionie relatywnie coraz mniejsza. W 2008 roku udział takiego importu wynosił 24%, podczas gdy 3 lata wcześniej – 30% (por. dane tabeli 9). Średnio w kraju wskaźnik ten był prawie 2 razy większy.

Z powyższego wynika więc, że firmy zagraniczne w Zachodniopomorskiem w coraz szerszym zakresie zastępowały produkcję firm krajowych importem zaopatrzeniowym. Skutkowało to z jednej strony brakiem sty-

⁷ *Ibidem*, s. 15.

mulującego wpływu na rozwój związków kooperacyjnych z firmami lokalnymi, a zatem i na poprawę koniunktury w regionie. Mogło to dodatkowo przyczynić się do zwiększonego bankructwa przedsiębiorstw i wzrostu bezrobocia. Z drugiej natomiast, coraz większy import zaopatrzeniowy warunkował rozwój produkcji wyrobów przemysłowych, przeznaczonych do sprzedaży nie tylko na rynku wewnętrznym, ale również światowym.

O tym ostatnim świadczy fakt, że wartość eksportu spółek z kapitałem obcym była w analizowanym regionie wyższa od ich importu (por. dane tab. 10). Zaangażowanie inwestorów bezpośrednich w wymianę z zagranicą skutkowało zatem po pierwsze, dodatnim saldem w bilansie handlowym, którego kwota w 2008 roku była i tak o 50% wyższa niż w roku 2005, (mimo obniżenia wskaźnika opłacenia eksportem importu tych podmiotów). Przypisywać to należy głównie recesji w krajach Unii Europejskiej, będącej najważniejszym rynkiem zbytu dla polskich towarów i usług, którą spowodował globalny kryzys finansowy. Po drugie zaś, eksport netto podmiotów z kapitałem zagranicznym wywoływał jednak w regionie efekty mnożnikowe w postaci wzrostu inwestycji i zatrudnienia. Efekty te trudno oszacować, a tym samym wskazać na ile inwestorzy zagraniczni zlokalizowani w Zachodniopomorskiem, rozwojem eksportu netto przyczyniali się do zwiększania popytu globalnego, a tym samym przyspieszania wzrostu gospodarczego w regionie. Wynika to z braku kompletnych i porównywalnych danych statystycznych na temat ogólnej wartości eksportu i importu analizowanego województwa.

Tabela 10. Stopień pokrycia importu eksportem w spółkach zagranicznych województwa zachodniopomorskiego

Lata	Wartość eksportu	Wartość importu	Bilans handlowy	Stopień pokrycia
	mln zł			%
2005	6107,9	3610,8	2497,1	69,2
2008	9617,6	5856,3	3761,3	64,2

Źródło: jak pod tabelą 1

5. Wyniki finansowe

W latach 2005-2008 badane jednostki wykazywały zarówno wyższą dynamikę przychodów z całokształtu działalności, jak i kosztów uzyskania tych przychodów niż ogół przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego. Przychody spółek z udziałem kapitału zagranicznego zwiększyły

się bowiem w 2008 roku o 53,6% w porównaniu z rokiem 2005, natomiast wszystkich firm w województwie o 41,7%. Z kolei koszty uzyskania przychodów były w obu zbiorowościach odpowiednio o 56,7% i 42,9% wyższe (por. dane tabeli 11). W rezultacie wzrosło znaczenie spółek z kapitałem zagranicznym zarówno w przychodach, jak i kosztach ich uzyskania ogółem przez wszystkie podmioty gospodarujące w Zachodniopomorskiem (z 34,8% w 2005 roku do 37,8% w 2008 roku w przychodach ogółem) i odpowiednio z 35,1% do 38,5% w kosztach ich uzyskania ogółem).

Z powyższego wynika zatem, że albo aktywność gospodarcza firm zlokalizowanych w województwie jest bardzo mała, albo, że firmy te niewiele produkują. Wymaga to tym bardziej podkreślenia, że udział podmiotów zagranicznych w ogólnej liczbie przedsiębiorstw Zachodniopomorskiego jest – jak wcześniej wykazano – wręcz symboliczny i nie zmienia się od początku analizowanej dekady. Mimo to, jednostki te zwiększając wartość wniesionego kapitału i przeznaczając go głównie na pozyskanie aktywów trwałych, w widoczny sposób poprawiają wyniki finansowe ogółu podmiotów zlokalizowanych w regionie.

Tabela 11. Podstawowe wyniki finansowe spółek z udziałem kapitału zagranicznego na tle wyników przedsiębiorstw województwa zachodniopomorskiego

Wyszczególnienie	Podmioty zagraniczne ogółem		Podmioty w województwie ogółem	
	2005	2008	2005	2008
Przychody z całokształtu działalności (mln zł)	13895,7	21338,9	39813,1	56423,8
Dynamika	100,0	153,6	100,0	141,7
Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności	13462,4	21098,4	38369,6	54826,5
Dynamika	100,0	156,7	100,0	142,9
Wynik finansowy brutto	427,6	241,6	1437,8	1601,0
Dynamika	100,0	56,5	100,0	111,4
Wynik finansowy netto	313,4	72,5	1181,9	1153,5
Dynamika	100,0	23,1	100,0	97,6
Liczba jednostek wykazujących zysk brutto	–	576	–	1935
% ogółem	–	47,4	–	0,9
zysk netto	–	564	–	2260
% ogółem	–	46,4	–	1,1

Źródło: jak pod tabelą 2

Szybsze tempo wzrostu kosztów niż przychodów z całokształtu działalności spowodowało jednak pogorszenie wyniku finansowego brutto w spółkach z udziałem kapitału zagranicznego. Był on w 2008 roku o blisko połowę mniejszy niż 3 lata wcześniej. Pod tym względem sytuacja podmiotów krajowych w Zachodniopomorskiem była zdecydowanie lepsza. Ich wynik finansowy brutto zwiększył się bowiem o 11,4%. W odniesieniu do spółek z udziałem kapitału zagranicznego może to być konsekwencją większych inwestycji sfinansowanych kredytami, ale także może wynikać z dążenia do zawyżania kosztów i w ten sposób unikania płacenia podatków⁸. Wcześniej wykazano, że największe nakłady inwestycyjne ponosiły podmioty zagraniczne o liczbie pracujących powyżej 9 osób i zajmujące się głównie przetwórstwem przemysłowym. Koszty uzyskania przychodów z całokształtu działalności w tej klasie wielkości spółek stanowiły aż 93% ogółu kosztów badanych podmiotów w województwie. Inwestycje te wymienione podmioty zagraniczne prawdopodobnie (bo odpowiednich danych statystycznych brak), w znacznej skali sfinansowały kredytami uzyskiwanymi w firmach macierzystych zlokalizowanych za granicą. Wówczas płacenie spółkomatkom wysokich odsetek od kredytów, zmniejsza nie tylko wynik finansowy brutto, ale jest dodatkowo jednym ze sposobów transferowania zysków za granicę⁹, a nie do budżetu kraju lokalizacji spółki-córki. O postępowaniu takim świadczą dane tabeli 11. Wynika z nich, że podmioty z udziałem kapitału zagranicznego osiągnęły w 2008 roku wynik finansowy netto aż o blisko $\frac{3}{4}$ mniejszy niż w 2000 roku, podczas gdy podmioty krajowe w Zachodniopomorskiem notowały jego wzrost o 11,4%. Nie świadczy to jednak, że podmioty krajowe charakteryzowały się większą skłonnością do płacenia podatków niż zagraniczne. Zysk brutto wykazała bowiem w 2008 roku prawie co druga spółka z udziałem kapitału zagranicznego, natomiast wśród przedsiębiorstw krajowych – tylko co setna.

Podsumowując, na podstawie przeprowadzonej analizy można określić wpływ zagranicznych inwestorów bezpośrednich – poprzez ich aktywność gospodarczą w tym regionie – na produkt krajowy brutto. W sposób syntetyczny wyraża to relacja napływu BIZ do PKB Zachodniopomorskiego, która w 2000 roku kształtowała się na poziomie 2,9%, a na koniec 2008 roku wzrosła do 9%. Ten trzykrotny wzrost wskaźnika był skutkiem zwiększenia

⁸ Por. Z. Wołodkiewicz-Donimirski, *Sytuacja finansowa podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na tle podmiotów krajowych w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw*, w: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, IBRKiK, Warszawa 2008, s. 233.

⁹ *Ibidem*.

szenia udziału firm z kapitałem zagranicznym w odniesieniu do wszystkich analizowanych kategorii składowych PKB, dla których dostępne były odpowiednie dane statystyczne. Jednak szczególnie silny był on w przypadku wydatków inwestycyjnych ogółem (o 52,9 pkt proc., w tym na nowe środki trwałe o 45,3 pkt proc.), a wyraźnie mniejszy w zwiększaniu zatrudnienia i przychodów z całokształtu działalności (odpowiednio po 2,9 pkt proc.).

Władze lokalne nie powinny zatem traktować zagranicznych inwestycji bezpośrednich jako zła koniecznego w Zachodniopomorskiem, lecz zintensyfikować działania na budowanie korzystnego klimatu inwestycyjnego, poprzez m.in. kompleksowe przygotowywanie terenów inwestycyjnych, rozwijanie infrastruktury oraz jak najszerzych powiązań przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego z lokalnymi firmami.

Bibliografia

Dunning J.H., *Explaining Outward Direct Investment of Developing Countries: In Support of the Eclectic Countries Theory of International Production*, Lexington, Toronto 1981

Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2000 r., GUS, Warszawa 2001

Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 r., GUS, Warszawa 2009

Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w województwie zachodniopomorskim w 2008 roku, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Szczecin 2009

Nakonieczna-Kisiel H., *Skutki kryzysu finansowego w Polsce*, „Firma i Rynek” 1/2010

Podstawy handlu zagranicznego, red. J. Dudziński, Difin, Warszawa 2010.

Rocznik Statystyczny Województwa Zachodniopomorskiego, Urząd Statystyczny w Szczecinie, Szczecin 2009

Weresa M.A., *Atrakcyjność Polski dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, (w:) *Polska. Raport o konkurencyjności 2008. Konkurencyjność usług*. SGH, Warszawa 2008

Wołodkiewicz-Donimirski Z., *Sytuacja finansowa podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na tle podmiotów w sektorze małych i średnich przedsiębiorstw*, (w:) *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, IBRKiK, Warszawa 2008

Katarzyna Puchalska*, Agnieszka Majka**

Uniwersytet Rzeszowski

** Katedra Teorii Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych,*

*** Zakład Statystyki i Ekonometrii*

Czynniki determinujące napływ inwestycji zagranicznych w opinii inwestorów działających na Podkarpaciu

Wprowadzenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) posiadają potencjał do generowania zatrudnienia, podnoszenia produktywności, przekazywania nowych rozwiązań technicznych i organizacyjnych oraz zwiększenia eksportu. Spełniają one ważną rolę w unowocześnieniu polskiej gospodarki.

W licznych opracowaniach szeroko podejmowane są próby wskazania, które z czynników decydują o miejscu danej inwestycji zagranicznej. Często zadawanym pytaniem jest jakimi motywami kierują się inwestorzy zagraniczni dokonując wyboru lokalizacji inwestycji. Niniejsze opracowanie ma na celu wskazać na czynniki, które decydują o wyborze miejsca lokalizacji inwestycji określanej mianem BIZ na Podkarpaciu. W opracowaniu wykorzystano wyniki przeprowadzonej w 2009 roku ankiety pocztowej skierowanej do firm z kapitałem zagranicznym- joint venture- zlokalizowanych na terenie Podkarpacia. Badaniem objęto 53 firmy będące spółkami z kapitałem zagranicznym, z czego szczegółowej analizie poddano 39 przedsiębiorstw. Wśród analizowanych podmiotów 22 stanowiły firmy duże, 8 było firm średnich, 9 małych.

1. Podmioty z kapitałem zagranicznym w Polsce – rola, skala działania

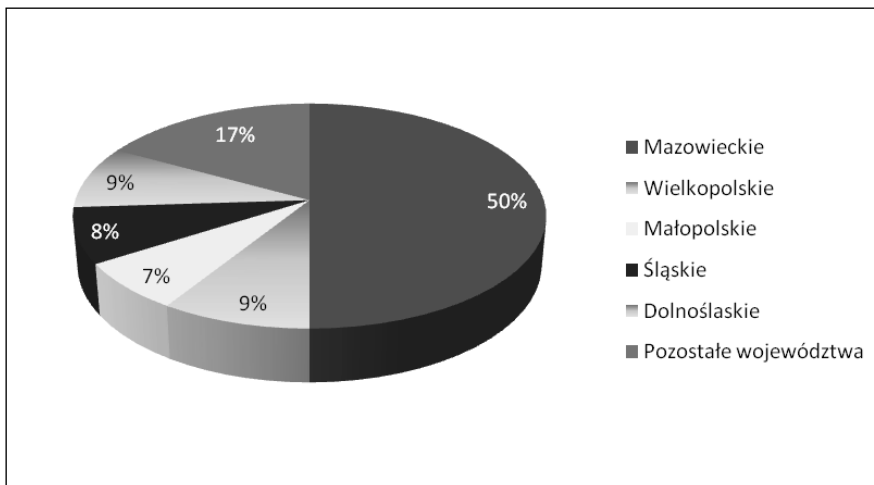
Z każdym kolejnym rokiem rośnie rola i znaczenie firm z udziałem kapitału zagranicznego w polskiej gospodarce. Trudno dzisiaj byłoby sobie wyobrazić funkcjonowanie polskiej gospodarki bez ich udziału. Polska poprzez rosnące inwestycje zagraniczne oraz wymianę handlową włączana jest coraz bardziej w zachodzące na świecie procesy globalizacyjne¹.

¹ Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce (według stanu na koniec 2007 rok). Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2008, s. 4.

Analizując wielkości kapitału firm joint venture można zauważyć, że kapitał podstawowy podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego zwiększył się w 2008 roku z 153243,8 mln zł w końcu 2007 roku do 170997,1 mln zł (wzrost o 11,6%). Wartość kapitału zagranicznego wzrosła w 2008 roku o 10,7% i osiągnęła wysokość 145996,9 mln zł. W przypadku oceny przychodów podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 roku firmy te uzyskały przychody z całokształtu działalności w wysokości 969939,2 mln zł (o 9,2% wyższe niż rok wcześniej). Koszty uzyskania tych przychodów wyniosły 939777,3 mln zł (wzrost o 13,6%). Najwyższe przychody z całokształtu działalności uzyskały podmioty zaangażowane w przetwórstwo przemysłowe (433075,6 mln zł, co stanowiło 44,6% przychodów wszystkich podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego) oraz handel i naprawy (314252,5 mln zł – 32,4%). Firmy z kapitałem zagranicznym odgrywają istotną rolę w polskich obrotach handlu zagranicznego. 8922 firm joint venture w 2008 roku zajmowało się eksportem swoich produktów, towarów i materiałów, co stanowiło 42,3% całej zbiorowości podmiotów z udziałem zagranicznym. Dominującą wartość eksportu zrealizowały podmioty zajmujące się przetwórstwem przemysłowym (83,4%). W strukturze eksportu dominował eksport wyrobów – 77,4% wartości eksportu ogółem (przed rokiem 79,0%). Pozostałe 12,1% stanowił eksport usług, a 10,6% – eksport towarów i materiałów (rok wcześniej 11,2% i 9,8%). Zmniejszył się (z 43,8% do 39,9%) udział eksportu do jednostki macierzystej bądź jednostek powiązanych w ramach grupy kapitałowej lub grupy przedsiębiorstw, do której należał badany podmiot. Z kolei uwzględniając lokalizację badanych jednostek, największy udział w eksporcie ogółem miały podmioty z województwa mazowieckiego – 23,3% i śląskiego – 20,6%. Blisko co drugi podmiot z udziałem kapitału zagranicznego dokonywał zakupów z importu. Wartość dokonanego importu wyniosła 279010,1 mln zł i była wyższa o 5,4% porównaniu z 2007 rokiem. Import surowców, materiałów i półfabrykatów na cele produkcyjne stanowił 47,4% importu ogółem, a towarów do dalszej odsprzedaży – 43,9% (rok wcześniej odpowiednio 47,3% i 45,8%). Z wartości ogółem, 42,0% stanowił import wewnątrzgrupowy (rok wcześniej 44,3%). Najwyższą wartość importu wykazały podmioty z przetwórstwa przemysłowego oraz handlu i napraw. Patrząc na rozkład importu wg miejsca lokalizacji firmy z kapitałem zagranicznym ponad dwie trzecie wartości importu ogółem zrealizowały podmioty z trzech województw: mazowieckiego (38,4%), śląskiego (14,8%) oraz wielkopolskiego (11,5%)².

² Opracowano na podst. GUS, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 roku, informacje i opracowania statystyczne.

Wykres 1. Struktura kapitału zagranicznego według województw w 2008 roku w podmiotach z udziałem kapitału zagranicznego



Źródło: GUS, Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 roku, informacje i opracowania statystyczne

Podobnie jak w roku poprzednim, połowę kapitału zagranicznego ulokowano w województwie mazowieckim. Kolejne 33,3% kapitału zagranicznego skupione zostało w czterech województwach: dolnośląskim, wielkopolskim, śląskim oraz małopolskim. Wartość kapitału zagranicznego w każdym z pozostałych 11 województw nie przekroczyła 3% łącznej wartości tego kapitału ulokowanego w Polsce. Największą, ponad 20% dynamikę przyrostu kapitału zagranicznego w stosunku do roku poprzedniego odnotowano w województwach: lubuskim (26,5%), zachodniopomorskim (22,9%) oraz pomorskim (21,1%). Spadek zanotowano jedynie w województwie świętokrzyskim (9,1%).

Firmy z udziałem kapitału zagranicznego odgrywają istotną rolę w procesach przebudowy i modernizacji polskiej gospodarki. W 2008 roku nakłady na pozyskanie aktywów trwałych w Polsce poniosło 55,1% podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego (w 2007 roku 58,1%). Wartość tych nakładów wyniosła 81607,4 mln zł i była o 8,6% wyższa niż w 2007 roku. W najwyższym stopniu inwestowały podmioty prowadzące działalność w zakresie przetwórstwa przemysłowego – 32,1% wszystkich podmiotów inwestujących poniosło 36,9% wydatków na aktywa trwałe wszystkich podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego (rok wcześniej 40,4%), podmioty zajmujące się obsługą nieruchomości i firm – 17,8% oraz transportem, gospodarką magazynową i łącznością – 10,5% (w 2007 roku 21,1% i 13,3%). W układzie terytorialnym najwięcej nakładów inwestycyjnych na

pozyskanie aktywów trwałych poniosły podmioty z województwa mazowieckiego – 49,6% nakładów ogółem (w 2007 roku 44,6%). Kolejne 25% wydatków inwestycyjnych poniosły podmioty z województw: wielkopolskiego (9,9%), śląskiego (8,9%) i dolnośląskiego (6,6%). Udział żadnego z pozostałych województw nie przekroczył 5%³.

2. Czynniki determinujące inwestycje zagraniczne na Podkarpaciu – wyniki badań

W literaturze przedmiotu można znaleźć wiele teorii, które powstały jako próba odpowiedzi na pytanie, dlaczego inwestorzy lokują posiadane kapitały za granicą. Podobnie jak w innych formach wywozu kapitału, motywem, który skłania jego właściciela do eksportu, jest chęć uzyskania zysku. Jednakże w odróżnieniu od innych form, występowanie istotnej różnicy stopy zysku między rynkiem krajowym a zagranicznym nie jest jedynym elementem, który według opinii eksportera, może decydować o osiąganym przez niego wielkości zysku. Ogólnie można powiedzieć, że motywacji przedsiębiorstw decydujących się na bezpośrednie inwestycje zagraniczne należy szukać w warunkach panujących zarówno na rynku krajowym, jak i międzynarodowym, a przede wszystkim w niedoskonałej konkurencji. Żadna jednak, z teorii nie jest na tyle kompletna, aby wyjaśnić wszystkie czynniki skłaniające przedsiębiorstwo do zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

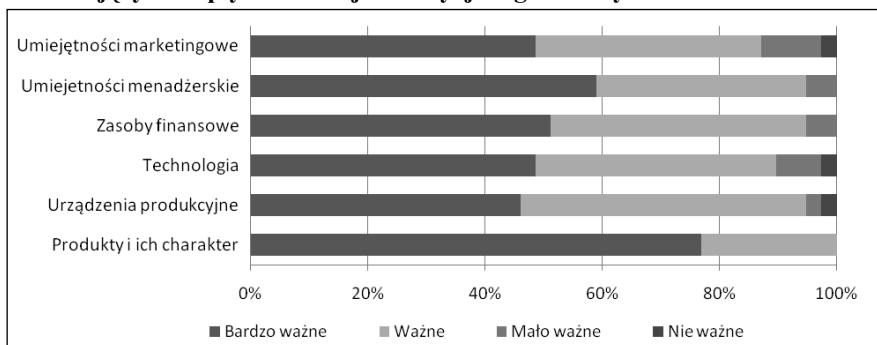
Mianem determinantów napływu BIZ można określić zespół czynników i uwarunkowań występujących w zagranicznym otoczeniu przedsiębiorstwa, które zachęcają (przyciągają) do podejmowania w nim działalności gospodarczej⁴. Są to zarówno czynniki wpływające z otoczenia przedsiębiorstwa, jak i związane z sytuacją ekonomiczną samego podmiotu.

Analizując wyniki badań przeprowadzonych wśród przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym działających na rynku Podkarpacia można zauważyć, że najważniejsze w grupie determinant leżących po stronie samego przedsiębiorstwa są produkty i ich charakter oraz umiejętności menadżerskie (wykres 2).

³ *Ibidem*

⁴ Z. Wysokińska, J. Witkowska; *Handel i inwestycje zagraniczne a rozwój zrównoważony*, Wyd. UŁ, Łódź, 2004, s. 135.

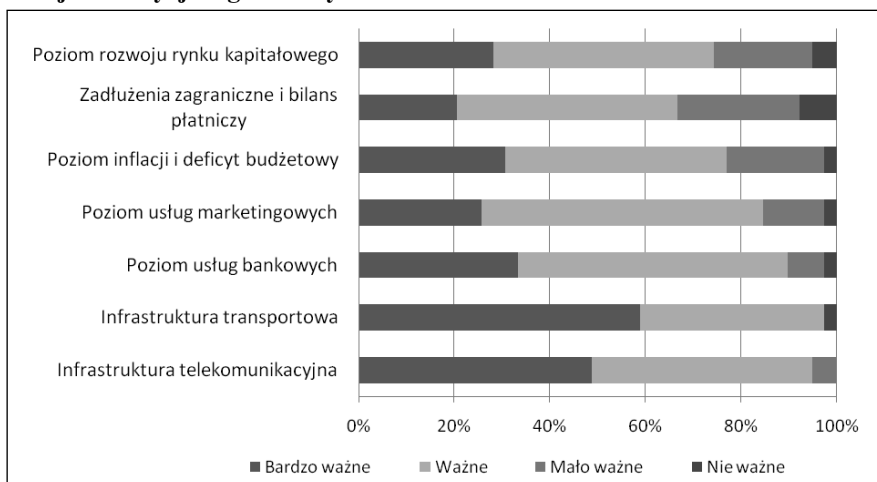
Wykres 2. Waga zasobów i umiejętności przedsiębiorstwa jako czynników determinujących napływ i rozwój inwestycji zagranicznych.



Źródło: opracowanie własne na podstawie badań ankietowych

Analizie poddano również czynniki otoczenia przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym działających na Podkarpaciu. W grupie czynników ekonomiczno- infrastrukturalnych za najważniejsze zostały uznane infrastruktura transportowa i telekomunikacyjna, za ważne poziom usług bankowych i marketingowych, a za mało ważne zadłużenie zagraniczne i stan bilansu płatniczego (wykres 3).

Wykres 3. Waga czynników ekonomiczno-nfrastrukturalnych w procesie lokalizacji inwestycji zagranicznych

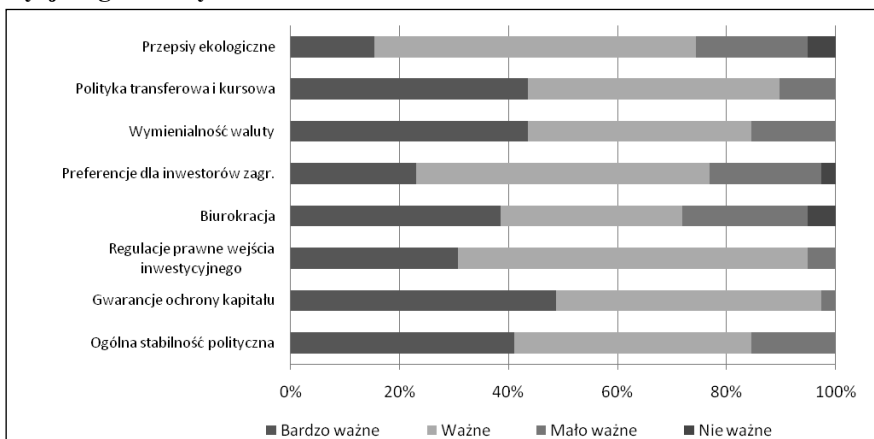


Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego

Z kolei w grupie czynników polityczno-prawnych najważniejsze dla respondentów były gwarancje ochrony kapitału, ważne regulacje prawne

związane z możliwościami inwestowania na danym obszarze, przepisy ekologiczne oraz preferencje kierowane do inwestorów zagranicznych ze strony władz (wykres 4).

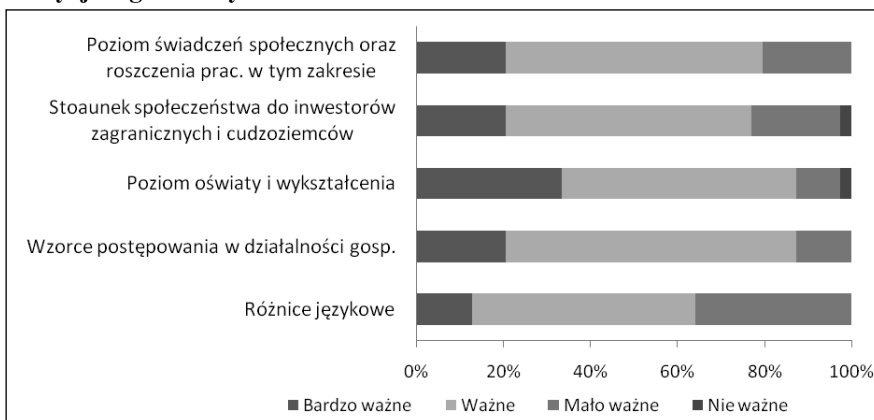
Wykres 4. Waga czynników polityczno-prawnych w procesie lokalizacji inwestycji zagranicznych



Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego

Ostatnia grupa czynników pokazuje znaczenie determinant społeczno-kulturowych w procesie decyzyjnym analizowanych podmiotów. Ponad połowa firm joint venture uznała powyższą grupę czynników (wykres 5) za ważną w procesie decyzyjnym lokalizacji BIZ.

Wykres 5. Waga czynników społeczno-kulturowych w procesie lokalizacji inwestycji zagranicznych



Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego

Do oceny wpływu wielkości przedsiębiorstwa (bądź zasięgu jego oddziaływania) na wagę czynników determinujących inwestycje wykorzystano nieparametryczny odpowiednik współczynnika korelacji Pearsona, tj. współczynnik τ – Kendalla^{5, 6}.

Wyniki badania wpływu wielkości przedsiębiorstwa na wagę wybranych czynników determinujących inwestycje przedstawiono w tabeli 1.

Przeprowadzona analiza wskazała na występowanie istotnej dodatniej zależności pomiędzy wielkością przedsiębiorstwa a umiejętnościami marketingowymi, możliwościami marketingowymi, dostępnością taniej siły roboczej, regulacjami prawnymi wejścia inwestycyjnego oraz poziomem inflacji i deficytu budżetowego.

Tabela 1. Wyniki badania zależności pomiędzy „determinantami inwestowania” a wielkością przedsiębiorstwa

Determinanta	Współczynnik τ – Kendalla	Statystyka Z	Poziom prawdop. p
Umiejętności marketingowe	0,276	2,476	0,013
Możliwości marketingowe (znajomość rynku, sieć dystrybucji)	0,432	3,872	0,0001
Ominięcie barier wejścia na rynek	-0,320	-2,870	0,004
Tania siła robocza	0,274	2,452	0,014
Ogólna stabilność polityczna	-0,238	-2,134	0,033
Regulacje prawne wejścia inwestycyjnego	0,387	3,468	0,0005
Poziom inflacji i deficyt budżetowy	0,230	2,060	0,039

W tabeli przedstawiono jedynie te „determinanty inwestowania”, których skorelowanie z wielkością przedsiębiorstwa okazało się statystycznie istotne

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego

Współczynniki Kendalla pomiędzy tymi cechami przyjmowały wartości pomiędzy 0,432 a 0,274, co oznacza że wskazane zależności miały umiarkowany lub słaby charakter. Dodatni charakter korelacji pozwala

⁵ Współczynnik ten opiera się na różnicy między prawdopodobieństwem tego, że dwie zmienne układają się w tym samym porządku, a prawdopodobieństwem, że ich uporządkowanie się różni. Współczynnik ten przyjmuje wartości z przedziału $<-1; 1>$. Wartość 1 oznacza pełną zgodność, wartość 0 brak zgodności uporządkowań, a wartość -1 całkowitą ich przeciwstawność. Współczynnik Kendalla wskazuje więc nie tylko siłę, lecz również kierunek zależności. Istotność statystyczną oszacowanego współczynnika τ – Kendalla oceniano na podstawie poziomu prawdopodobieństwa p , który oznacza najmniejszy poziom istotności, przy którym wyliczona wartość testującej statystyki (tutaj statystyki z) doprowadza do odrzucenie hipotezy zerowej, zakładającej niezależność badanych cech.

⁶ A. Stanisiz: 2006. Przystępny kurs statystyki. Tom 1, Statystyki podstawowe. StatSoft, Kraków, s. 214 i 313-314.

stwierdzić, że znaczenie wyszczególnionych wyżej czynników, jako determinant inwestycji, wzrasta wraz z wielkością przedsiębiorstwa.

Z kolei ominięcie barier wejścia na rynek oraz ogólna stabilność polityczna były ujemnie skorelowane z wielkością firmy.

Wyniki badania wpływu zasięgu oddziaływania firmy na wagę czynników determinujących inwestycje zestawiono w tabeli 2. Przeprowadzona analiza dowiodła, że znaczenie zasobów finansowych, umiejętności menadżerskich, dostępności tanich: surowców (półfabrykatów), energii i siły roboczej oraz biurokracji, jako determinant inwestowania maleje wraz ze wzrostem zasięgu oddziaływania przedsiębiorstwa. Należy zaznaczyć, że rozpoznane zależności miały słaby bądź umiarkowany charakter.

Tabela 2. Wyniki badania zależności pomiędzy wybranymi „determinantami inwestowania” a zasięgiem oddziaływania przedsiębiorstwa

Determinanta	Współczynnik τ – Kendalla	Statystyka Z	Poziom prawdop. p
Zasoby finansowe	-0,252	-2,255	0,024
Umiejętności menadżerskie	-0,257	-2,306	0,021
Tanie surowce i półfabrykaty	-0,403	-3,612	0,0003
Tania energia	-0,270	-2,424	0,015
Tania siła robocza	-0,239	-2,143	0,032
Biurokracja	-0,312	-2,798	0,005
Poziom inflacji i deficyt budżetowy	-0,224	-2,009	0,044

W tabeli przedstawiono jedynie te „determinanty inwestowania”, których skorelowanie z zasięgiem oddziaływania przedsiębiorstwa okazało się statystycznie istotne

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badania ankietowego

Podsumowanie

Polska wydaje się być krajem atrakcyjnym dla tych zagranicznych inwestorów, którzy chcą uzyskać dobre wyniki, przy jednoczesnym obniżaniu kosztów. Jest w stanie zaoferować dobrze przygotowane kadry przy relatywnie niższych kosztach pracy. O skali zainteresowania zagranicznych firm inwestowaniem w Polsce świadczą rosnące z każdym kolejnym rokiem wielkości napływu BIZ do Polski. Także badania przeprowadzone przez znane zagraniczne firmy doradcze potwierdzają tezę, iż Polska cieszy się zainteresowaniem zagranicznych inwestorów i jest postrzegana jako kraj interesujący dla zagranicznych firm⁷.

⁷ Zob. m.in. Real Estate Opportunity Index 2008, A.T.Kearney VII.2008 r., The European Distribution Report 2008, VII 2008 r., Raport na temat barier regulacyjnych dla rozwoju outsourcingu i offshoringu w Polsce, Kancelaria prawna Łukowicz Świerczewski i wspólnicy, 2008 r.

Dotychczasowi inwestorzy działający na Podkarpaciu w największym stopniu w swoich decyzjach lokalizacyjnych brali pod uwagę: poziom infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej, dostępnych usług bankowych i marketingowych oraz gwarancje ochrony zainwestowanego kapitału, czy regulacje prawne związane z możliwościami inwestowania na danym obszarze oraz preferencje dla działalności inwestorów zagranicznych. Są to również ważne determinanty rozwoju regionu. Dlatego należałoby zapewnić tworzenie coraz korzystniejszego klimatu inwestycyjnego ograniczając i likwidując wszelkie bariery inwestycyjne, a zarazem tworzyć zachęty stymulujące inwestorów do lokowania na Podkarpaciu wolnych środków kapitałowych. Ważne jest przy tym nie tylko stworzenie atrakcyjnych miejsc lokalizacji poprzez wskazanie głównych determinant lokalizacji inwestycji, ale także określenie ich istotności (ważności) w procesie decyzyjnym poszczególnych inwestorów zagranicznych.

Bibliografia

- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce (według stanu na koniec 2007 rok). Departament Analiz i Prognoz Ministerstwa Gospodarki, Warszawa 2008
- Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2008 roku. Informacje i opracowania statystyczne GUS 2008
- Stanisz A., Przystępny kurs statystyki. Tom 1, Statystyki podstawowe. StatSoft, Kraków 2006
- Wysokińska Z., J. Witkowska J., Handel i inwestycje zagraniczne a rozwój zrównoważony. Wyd. UŁ, Łódź 2004.
- Buckley A., Inwestycje zagraniczne – składniki, wartości i ocena, Warszawa 2002
- Kalinowski T.(red.), Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2007, IBnGR, Gdańsk 2007
- Przybylska K., Czynniki determinujące przyływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Polski, *Ekonomista* 1998, nr 2-3

Witold Wiliński
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
Instytut Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich

BIZ jako czynnik internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw z państw Europy Środkowej i Wschodniej

Celem niniejszej pracy jest analiza poziomu internacjonalizacji przedsiębiorstw wywodzących się z Europy Środkowej i Wschodniej. W artykule wykorzystano dane statystyczne dotyczące BIZ publikowane przez UNCTAD, a także raport dotyczący BIZ w regionie Europy Środkowej i Wschodniej opracowany w 2010 r. przez Vienna Institute for International Economic Studies. Praca podzielona została na cztery części, w pierwszej omówiono początki internacjonalizacji przedsiębiorstw w analizowanym regionie, w drugiej problemy metodologiczne i wybrane teorie internacjonalizacji, pozostałe dwie części to analiza internacjonalizacji przedsiębiorstw z regionu w kontekście globalnym i analiza różnic pomiędzy poszczególnymi państwami.

1. Początki internacjonalizacji przedsiębiorstw w państwach Europy Środkowej i Wschodniej

Publikacje dotyczące bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w przypadku państw Europy Środkowej i Wschodniej w przeważającej większości przypadków dotyczą napływu inwestycji do państw tego regionu. Badania dotyczące tej problematyki koncentrują się przede wszystkim na wpływie BIZ na bilans handlowy, bilans płatniczy, konkurencyjność gospodarki i funkcjonowanie przedsiębiorstw lokalnych.

Napływ BIZ do tej części Europy zapoczątkowany został dopiero po zmianie systemu politycznego na początku lat 90. Z kolei zmiany systemu politycznego doprowadziły do rozpoczęcia procesu transformacji rynkowej, która nie we wszystkich państwach przebiegała w sposób jednolity. Generalnie można jednak przyjąć, że w przypadku państw, które konsekwentnie przeprowadziły reformy rynkowe transformacja systemu gospodarczego została już lub prawie jest zakończona. Z dwudziestoletniej perspektywy należy ocenić, że transformacja systemowa nie przyniosła jednolitych rezultatów. Z jednej strony tempo reform gospodarczych nie we wszystkich

państwach było takie samo, z drugiej strony zmiany polityczne – w tym także geopolitycznie nie zawsze przebiegały bez zakłóceń (np. uzyskanie niepodległości przez państwa bałtyckie – Estonię, Łotwę i Litwę; pucz Janajewa w Rosji; rozpad i wojna w byłej Jugosławii; wojna w Mołdawii i republice Naddniestrzańskiej; rozpad Czechosłowacji). Ostatecznie powyższe czynniki spowodowały, że mamy obecnie do czynienia z bardzo zróżnicowanym obszarem gospodarczym. I tak niewątpliwie do liderów reform gospodarczych można zaliczyć nowe państwa członkowskie Unii Europejskiej: Bułgarię, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Polskę, Rumunię, Węgry, Słowenię i Słowację. Druga grupa państw to państwa z Europy Południowo-Wschodniej nie wchodzące przed 1990 r. w skład ZSRR i nie będące członkami UE – choć aspirujące do członkostwa w Unii (Albania, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Czarnogóra, Macedonia i Serbia). Wreszcie trzecia grupa to państwa powstałe w wyniku rozpadu ZSRR (Rosja, Ukraina, Białoruś, Kazachstan i pozostałe były republiki azjatyckie). Z punktu widzenia niniejszej pracy, proces tworzenia KTN i przyjęta przez nie strategia w dużym stopniu zależy właśnie od tego, z której z wymienionych wyżej grup wywodzi się przedsiębiorstwo. W pracy (ze względu na znikomy poziom internacjonalizacji przedsiębiorstw) oprócz Kazachstanu, pominięto pozostałe były republiki azjatyckie Związku Radzieckiego (Kirgistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Tadżykistan, Armenię i Azerbejdżan).

Należy jednak podkreślić, że w odróżnieniu od badań dotyczących napływu inwestycji do regionu Europy Środkowej i Wschodniej, publikacji dotyczących internacjonalizacji przedsiębiorstw z tego regionu jest wciąż stosunkowo niewiele. Pierwsza analiza bezpośrednich inwestycji zagranicznych, dotycząca wybranych państw Europy Środkowej i Wschodniej przeprowadzona została dopiero w latach 1999-2002 i objęła niewielką grupę państw: Czechy, Estonię, Polskę, Słowenię i Węgry (por. Svetličič, 2003). Z kolei do najważniejszych polskich opracowań dotyczących tej problematyki w kolejności chronologicznej, zaliczyć należy publikacje: Rosati, Wiliński (2003), Gorynia (2007), Karaszewicz (2008) i Witek-Hajduk (2010).

Dokonując analizy procesów umiędzynarodowienia przedsiębiorstw z krajów byłego bloku wschodniego należy brać pod uwagę, iż zasadnicza różnica pomiędzy nimi a przedsiębiorstwami z państw wysokorozwiniętych wynika ze śladowych przepływów inwestycyjnych w okresie od 1944 r. do 1989 r. Pierwsze inwestycje zagraniczne w analizowanym regionie przed 1989 r. i w pierwszej połowie lat 90. były w większości przypadków wynikiem zmian geopolitycznych w EŚiW. Z kolei rozpad ZSRR, Czechosłowacji i Jugosławii doprowadziły do sytuacji, kiedy to z dnia na dzień spółki mające swoje siedziby w jednym z byłych państw członkowskich rozpadającej się federacji stawały się właścicielami aktywów znajdujących się za granicą. Nie we wszystkich

przypadkach podział aktywów przedsiębiorstw państwowych, które po rozpadzie znalazły się w dwóch lub nawet większej liczbie państw przebiegał bez konfliktów, jednak wspomniane zmiany geopolityczne były pierwszym czynnikiem determinującym pojawienie się odpływu BIZ w regionie. Niewątpliwie w późniejszym okresie znajomość realiów ekonomicznych i kulturowych państwa sąsiadującego miało duże, ułatwiające znaczenie w rozwoju wzajemnych powiązań gospodarczych i internacjonalizacji przedsiębiorstw.

Jak wynika z badań przeprowadzonych przez Svetlicica (2003) we wczesnym etapie umiędzynarodowienia działalności spółek z regionu, wpływ procesów transformacji rynkowej na internacjonalizację przedsiębiorstw z regionu był nieduży, większe znaczenie miały takie czynniki, jak: (1) wielkość kraju dokonującego inwestycji, (2) zmiany w otoczeniu międzynarodowym, (3) zachodzące w Europie procesy integracyjne, (4) uwarunkowania historyczne.

Poważnym utrudnieniem we wczesnej fazie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw z państw Europy Środkowej i Wschodniej był niewątpliwie na początku lat 90. brak dostatecznej akumulacji kapitału przez spółki. Należy pamiętać, że w tym okresie większość przedsiębiorstw skoncentrowana była na dostosowaniu swojej działalności do funkcjonowania w warunkach gospodarki rynkowej, co wiązało się z reguły z ich gruntowną restrukturyzacją. Dodatkowo, istotnym problemem był brak doświadczenia w podejmowaniu działalności na rynkach zagranicznych, a także co jest z tym związane, brak możliwości skutecznego konkurowania z przedsiębiorstwami wywodzącymi się z państw wysokorozwiniętych.

2. Problemy metodologiczne i wybrane teorie internacjonalizacji przedsiębiorstw

Zdecydowana większość spółek rozpoczyna ekspansję na rynki zagraniczne poprzez eksport, następnie tworzą one zagraniczne oddziały, a dopiero w końcowej fazie internacjonalizacji swojej działalności dokonują inwestycji od podstaw lub kupują udziały w istniejących przedsiębiorstwach. Jak podaje Gorynia (2007, s. 88-89) do najważniejszych problemów teoretycznych związanych z umiędzynarodowieniem działalności przedsiębiorstw zaliczyć należy: (1) przyczyny przemieszczania dóbr i usług między krajami, (2) motywy zagranicznej działalności przedsiębiorstw, (3) charakterystykę spółek internacjonalizujących swoją działalność, (4) lokalizację działalności zagranicznej przedsiębiorstw, (5) dynamikę procesu internacjonalizacji, (6) proces podejmowania decyzji o rozpoczęciu rozwoju działalności zagranicznej, (7) formy wejścia na rynek zagraniczny.

Zarówno w zagranicznych, jak i w polskich publikacjach nie stosuje się jednolitego podziału teorii internacjonalizacji. W Polsce pierwszą próbę usystematyzowania teorii internacjonalizacji podjął M. Geldner (1986), nie zaproponował on jednak jednego spójnego podziału istniejących teorii. Kolejni polscy autorzy: A. Stepniak (1996) i J. Misala (1990, 2001), Gorynia (2007), Witek-Hajduk (2010) proponują zarówno nowe własne koncepcje klasyfikacji teorii BIZ, jak również oparte na istniejących klasyfikacjach innych autorów, w tym m.in. M. Cassona (1979), J. Sthena (1992), Morgana i Katsikeasa (1997). Podział teorii zaproponowany przez Misalę (2001) na teorie – makro, mikroekonomiczne i teorie mieszane ułatwia ich proste usystematyzowanie, z kolei Witek-Hajduk (2010, s. 29) dzieli teorie internacjonalizacji na sześć głównych grup: teorie handlu międzynarodowego, bezpośrednich inwestycji zagranicznych, etapowej internacjonalizacji przedsiębiorstwa, teorie sieciowe, teorie wczesnej internacjonalizacji i alternatywne teorie internacjonalizacji.

Obecnie teoria, która najszerzej opisuje mechanizmy realizacji inwestycji zagranicznych to teoria eklektyczna J. H. Dunninga (1980, 1993, 1996) dotycząca produkcji międzynarodowej, zwana także pod nazwą Paradymatu OLI. Przewagi zdefiniowane w tej teorii: przewaga własności, lokalizacji i internacjonalizacji mają wpływ na decyzje podejmowane przez przedsiębiorstwa w odniesieniu do inwestycji zagranicznych. Teorię eklektyczną uzupełnia ścieżka inwestycyjno-rozwojowa – IDP (investment development path), która pokazuje zależność pomiędzy poziomem rozwoju gospodarczego, a pozycją inwestycyjną państwa (tj. relację pomiędzy inwestycjami krajowymi a zagranicznymi). Goldstein (2009 s. 82) potwierdziła, że model IDP okazał się bardzo przydatny dla oceny mniejszych gospodarek europejskich. Niektóre gospodarki wschodzące, mimo dużych rozmiarów i potencjału, mogą mieć niesprzyjający klimat inwestycyjny, a zatem odnotowują relatywnie niskie inwestycje wewnętrzne, podczas gdy przedsiębiorstwa z tych krajów inwestują za granicą. Innymi słowy, wielonarodowościowość może okazać się strategią obronną, aby uciec przed niesprzyjającymi warunkami dla przedsiębiorczości. Zgodnie z modelem IDP, państwa przechodzą przez pięć faz rozwoju w zależności od poziomu rozwoju gospodarczego, co z kolei wpływa na poziom inwestycji zagranicznych netto (NOI). Ocena, na jakim etapie rozwoju jest dane państwo, zależy od relacji pomiędzy inwestycjami krajowymi a zagranicznymi.

Analiza wskaźnika Net Outward Investment (odpływu inwestycji netto) uwzględniać powinna także fakt, że w okresie 1990-2010 w państwach transformacji rynkowej miała miejsce „hurtowa prywatyzacja”. Było to spowodowane nie spotykaną dotąd na tę skalę prywatyzacją całych gałęzi gospodarek, które przed rokiem 1989 należały do państwa. Stąd prawdopodobnie

gdyby wyeliminować ten czynnik (czyli napływ kapitału związany z procesami prywatyzacyjnymi) wartość NOI mogłaby się kształtować w sposób odmienny, jednak jest wątpliwe by osiągnęła wartość dodatnią – głównie ze względu na fakt, iż w latach 90. odpływ inwestycji z tej grupy państw był rzeczywiście znikomym. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych związany był także z koniecznością liberalizacji i deregulacji rynku o czym piszą m.in. Cuyvers L, i de Beule F, (2005 s. 2). Jednak paradygmat IDP nie zawsze jest narzędziem odpowiednim do analizy odpływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Jak prawidłowo zauważył Kalotay (2004, s. 11-12), jedna ze słabości modelu IDP jest spowodowana faktem, iż po stronie PKB na 1 mieszkańca, nie uwzględnia on różnic w dystrybucji dochodów. Innymi słowy milcząco uznaje się, że dochód narodowy jest równo redystrybuowany w populacji lub przynajmniej na danym poziomie rozwoju rozkład dochodów w poszczególnych krajach jest mniej więcej taki sam.

Do dzisiaj głównym źródłem danych statystycznych dotyczących światowych przepływów inwestycyjnych pozostaje World Investment Report wydawany co roku przez UNCTAD. Istotnym problemem metodologicznym występującym przy analizie KTN jest brak możliwości jednoznacznego zdefiniowania „narodowości” firmy. Dane statystyczne UNCTAD, na których opiera się większość publikacji dotyczących światowych BIZ, nie zawierają informacji dotyczących struktury akcjonariatu spółki. Stąd, często inwestycje firmy, mającej swoją siedzibę w jednym państwie, które wykazywane są jako inwestycje danego kraju, mogą w rzeczywistości być inwestycjami powiązanymi z innym podmiotem (spółką) wywodzącą się z innego państwa. Trudność z określeniem kraju pochodzenia akcjonariatu spółki występuje także (co jest oczywiste) w przypadku spółek notowanych na giełdach papierów wartościowych – szczególnie w przypadkach dość dużego rozdrobnienia akcjonariatu. Nie oznacza to jednak, że wszyscy autorzy pomijają kwestię związaną z określeniem narodowości spółki. Na przykład Rugraff (2010) w pracy dotyczącej OBIZ z czterech państw Europy Środkowej (Czech, Węgier, Polski i Słowacji) analizuje OBIZ m.in. pod kątem struktury własności KTN, które zainwestowały za granicą dzieląc je, na spółki z kapitałem rodzimym – czyli wywodzącym się z tych czterech państw) i spółki będącymi spółkami córkami korporacji zagranicznych, które z tych właśnie państw inwestują za granicę. W obszerny sposób trudności z określeniem narodowości korporacyjnej (ang. corporate nationality) opisała Goldstein (2009 p. 7-10) analizując cztery typy sytuacji, w których: (1) występują przedsiębiorstwa utworzone w krajach rozwiniętych przez przedsiębiorców nie będących rezydentami; (2) przedsiębiorstwa przenoszą swoje akcje notowane na giełdach pierwotnych na rynki finansowe państw rozwiniętych, aby skorzystać z niższego ryzyka kursowego i większej płyn-

ności; (3) występują spółki utworzone w krajach rozwijających się, które są spółkami zależnymi przedsiębiorstw międzynarodowych z krajów OECD; (4) mamy do czynienia ze spółkami z krajów rozwijających się, będącymi własnością inwestorów finansowych z krajów OECD. Poza wymienionymi wyżej typami sytuacji, w których rozróżnienie narodowości KTN jest niewątpliwie trudne, należy dodać „powracające” inwestycje zagraniczne, które są inwestycjami zagranicznymi realizowanymi przez firmy międzynarodowe dążące do zainwestowania tych samych środków w kraju pochodzenia, jako inwestycje krajowe. W większej skali dotyczy to zarówno spółek chińskich, jak i rosyjskich prowadzących inwestycje za pośrednictwem podmiotów z Cypru, Wysp Dziewiczych, Hong Kongu i Kajmanów.

W pracy przy określaniu kraju pochodzenia spółki brany będzie pod uwagę jedynie kraj, w którym spółka inwestująca ma swoją siedzibę (bez względu na strukturę i pochodzenie akcjonariatu). Takie założenie wydaje się być słuszne, zarówno ze względu na brak wiarygodnych danych dotyczących struktury akcjonariatu spółek, jak i ze względu na spójność metodologiczną pracy. Natomiast celem usystematyzowania metodologii podziału spółek działających na rynkach zagranicznych przyjęty zostanie podział zastosowany przez Rugmana (2008 p. 154), który dzieli spółki pod względem struktury geograficznej sprzedaży na cztery typy: (1) przedsiębiorstwa regionalne (generujące ponad 50% sprzedaży w regionie pochodzenia); (2) przedsiębiorstwa działające w dwóch regionach (generujące mniej niż 50% sprzedaży w regionie pochodzenia i ponad 20% w innym regionie triady); (3) przedsiębiorstwa zagraniczne (generujące ponad 50% sprzedaży w innym regionie triady, poza regionem pochodzenia); (4) przedsiębiorstwa globalne (generujące mniej niż 50% sprzedaży w regionie pochodzenia i ponad 20% w każdym regionie triady). Rugman, jako region rozumie jeden z regionów triady, oznacza to, że według tej definicji, by spółka była uważana za globalną powinna prowadzić działalność zarówno w Ameryce Północnej, Azji i Europie. Rugman (2008 s. 150) wskazuje, że KTN rozwijają się za granicą w oparciu o złożoną interakcję pomiędzy przewagami związanymi z przedsiębiorstwem (firm specific advantages – FSA) oraz przewagami związanymi z danym krajem (country specific advantages – CSA). Odnoszące sukcesy KTN z tych trzech regionów ogólnie dokonują ekspansji zagranicznej, by wykorzystać FSA stworzone na dużych rynkach krajów pochodzenia. Działania ich zagranicznych spółek zależnych w przeważającym stopniu zwykle powielają model dystrybucji lokalnej, jaką FSA pozwoliły stworzyć na rynku pochodzenia. Pierwsze inwestycje dokonywane są z reguły w najbliższym regionie, a dopiero później następuje rozszerzenie działalności na pozostałe. Zasadnicze pytanie, to czy w gospodarkach państw Europy Środkowej i Wschodniej będą powstawały KTN globalne

(a nie jedynie regionalne) i czy przewagi związane z krajem będą oparte przede wszystkim na gospodarce opartej na wiedzy, wysoko wykształconej sile roboczej, zaawansowanej infrastrukturze – co mogłoby zagwarantować utworzenie spółek działających poza regionem europejskim?

3. Internacjonalizacja przedsiębiorstw z EŚiW w kontekście globalnym

Mimo bardzo dużej przewagi kapitałowej i technologicznej, stopniowo maleje dystans dzielący gospodarki rozwinięte od gospodarek rozwijających się. Przewaga gospodarcza Europy i Ameryki Północnej nad pozostałymi obszarami gospodarczymi (będąca jeszcze w dużym stopniu efektem zapoczątkowanej w dziewiętnastym wieku rewolucji przemysłowej) stopniowo zaczyna maleć. Potwierdzeniem tej tezy jest nie tylko dołączenie do grupy państw rozwiniętych Japonii czy np. Korei Południowej, ale także postępująca internacjonalizacja BRIC (Brazylia, Rosji, Indii i Chin). Procentowy udział stanu inwestycji napływających w gospodarkach rozwijających się w stosunku do ogółu światowych inwestycji, pomiędzy rokiem 1990 a 2008 wzrósł nieznacznie, bo jedynie z 27,3 do 29,5%. Natomiast udział gospodarek rozwijających się w stosunku do stanu wypływających BIZ w tym samym okresie wzrósł z 8,1% do 14,7% (por. tabela 1).

Tabela 1. Stan krajowych i zagranicznych inwestycji bezpośrednich, 1990, 2008 (w mld USD)

	Stan BIZ wpływających		Stan BIZ wypływających		Stan BIZ wpływających (% ogółu)		Stan BIZ wypływających (% ogółu)	
	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008
Gospodarki rozwinięte	1 413	10 213	1 640	13 624	72,7%	70,5%	91,9%	85,3%
Gospodarki rozwijające się	530	4 276	145	2 357	27,3%	29,5%	8,1%	14,7%
Świat	1 942	14 489	1 786	15 980	100%	100%	100%	100%

Źródło: dane Unctad 2009

Oznacza to, że tempo wypływu BIZ z gospodarek rozwijających się jest o wiele szybsze niż tempo napływu inwestycji do tych państw. Świadczy to o postępującym procesie internacjonalizacji tych gospodarek i skutecznym konkurowaniu z podmiotami z państw wysokorozwiniętych. Zdaniem Narula (2010 s. 12-13) ewolucja KTN „pierwszej fali” w kierunku KTN „drugiej fali” została pierwotnie wzmocniona przez zasadniczą (ale stopniową) zmianę struktury gospodarki światowej. Zmiany te można rozważać z punktu widze-

nia kraju rozwijającego się w dwóch aspektach. Po pierwsze, istnieją zmiany w znacznym stopniu *egzogeniczne* w stosunku do tych krajów, ale mające wpływ na ich strukturę gospodarczą. Globalizacja – w znaczeniu większej transgranicznej zależności gospodarczej pomiędzy przedsiębiorstwami, rynkami i krajami – wpłynęła na przedsiębiorstwa dzięki stworzeniu szerszych i bardziej konkurencyjnych rynków międzynarodowych. Wystąpiły także zmiany strukturalne w poszczególnych krajach, jako odpowiedź na zmiany egzogeniczne, które jako takie mogą być uznane za *endogeniczne* dla większości gospodarek rozwijających się. Zmiany endogeniczne są głównie powiązane z działaniami i politykami rządów. Jedną z najważniejszych zmian tego rodzaju w ostatnim dziesięcioleciu była zasadnicza zmiana kierunku polityki krajów rozwijających się od gospodarek importochłonnych do zorientowanych na eksport. W podziale regionalnym, największy procentowy udział w światowym stanie BIZ wpływających mają obecnie rozwinięte państwa europejskie (wzrost z 49,7% do 56,3% pomiędzy 1990 a 2008 r.). Na drugim miejscu z tendencją spadkową znajduje się Ameryka Północna (spadek odpowiednio z 28,9% do 23%). Na trzecim Azja i Ocenia (odpowiednio wzrost z 3,8% do 10,6%). Kraje byłego bloku wschodniego w latach 1990-2008 odnotowały wzrost z 0,2% do 2% ogółu światowego stanu BIZ wpływających. Ponad 10-cio krotny wzrost wartości stanu BIZ wpływających z krajów tego regionu jest wynikiem bardzo niskiego poziomu inwestycji przed 1990 r., co z kolei jest rezultatem zapóźnienia procesów internacjonalizacji przedsiębiorstw wynikający z systemu politycznego i gospodarczego przed 1990 rokiem. Z 2% stanu BIZ wpływających państw postkomunistycznych, aż 1,3% to inwestycje rosyjskie, 0,6% to inwestycje nowych państw członkowskich UE, a jedynie 0,1% to inwestycje pozostałych państw WNP (por. tabela 2). Wartościowo stan BIZ wpływających z państw WNP jest równy 216 mld USD (z czego większość to inwestycje rosyjskie 203 mld USD), natomiast z nowych państw członkowskich UE jest on równy 68 mld USD, a państw Europy południowo-wschodniej 3,8 mld USD.

Wartość łączna stanu BIZ wpływających z analizowanych państw jest równa 288 mld USD, z czego na pierwsze pięć państw pod względem wartości stanu OBIZ przypada 90% ogółu inwestycji. Te kraje to Rosja, Polska, Węgry, Czechy i Słowenia. Należy jednak pamiętać, że w Rosji przed 1999 r. większość wpływających inwestycji zagranicznych BIZ miało charakter nieformalny i jest wysoce prawdopodobne, że pozycja inwestycji zagranicznych kraju była w znacznym stopniu zaniżona (patrz np. Bulatov (1998), Kalotay (2010)), być może właśnie ten fakt jest powodem publikacji rozbieżnych danych pomiędzy Bankiem Rosji i Unctad dotyczących stanu OBIZ za 2008 r. (patrz np. Unctad 2009 i Kalotay 2010). Z kolei wartości stanu BIZ wpływających w stosunku do PKB podane zostały w tabeli 3.

Tabela 2. Stan krajowych i zagranicznych inwestycji bezpośrednich, 1990, 2008 (w mld USD)

Region	Stan BIZ wpływających		Stan BIZ wy- pływających		Stan BIZ wpływających (% światowych)		Stan BIZ wy- pływających (% światowych)	
	1990	2008	1990	2008	1990	2008	1990	2008
Rozwinięte kraje Europy	809	6 933	888	8 997	41,7%	47,8%	49,7%	56,3%
Nowe Państwa Członkowskie UE	4	471	1	78	0,3%	4,6%	0,1%	0,6%
Ameryka Płn.	508	2 691	515	3 682	26,1%	18,6%	28,9%	23,0%
Azja i Oceania	358	2 584	68	1 697	18,5%	17,8%	3,8%	10,6%
Inne gospodarki rozwinięte	96	589	238	944	4,9%	4,1%	13,3%	5,9%
Ameryka łacińska i Karaiby	111	1 182	58	561	5,7%	8,2%	3,2%	3,5%
Afryka	61	511	20	98	3,1%	3,5%	1,1%	0,6%
Europa południowo-wschodnia i WNP	0	420	0	225	0,0%	2,9%	0,0%	1,4%
Nowe kraje UE, Europa południowo-wschodnia i WNP	4	892	1	304	0,3%	7,5%	0,1%	2,0%

Źródło: dane Unctad 2009

Tabela 3. Stan BIZ wpływających jako procent PKB, 2008 (w%)

Region/kraje	Populacja	PKB	Stan BIZ wypły- wających	Stan BIZ wy- pływających/1 mieszkańca	Stan BIZ wypł./PKB
	mln	mln USD	mln USD	USD	(%)
Wspólnota Niepodległych Państw*	217	1 569 930	215 864	996	13,7%
Nowe Państwa Członkowskie UE z Europy środkowej i wschodniej	102	1 158 394	68 359	671	5,9%
Europa środkowo-wschodnia	25	167 989	3 832	155	2,3%

* wraz z Gruzją do 2009 roku, bez Armenii, Azerbejdżanu, Kirgistanu, Mołdawii, Tadżykistanu, Uzbekistanu;

Źródło: Własne obliczenia, dane dla OBIZ z Unctad 2009, dane dotyczące populacji i PKB z IMF (2010)

Proces powstawania KTN w krajach rozwijających się opierał się na następujących czynnikach: (1) ochronie rynku wewnętrznego za pomocą

barier taryfowych i parataryfowych przed zagraniczną konkurencją; (2) wsparciem kapitałowym ze strony krajowych instytucji finansowych; (3) wsparciem rządowym dla funkcjonujących na rynku wewnętrznym oligopoli; (4) dostępie do relatywnie taniej siły roboczej; (5) braku ochrony patentowej, a dzięki temu szybkim dostępie do zagranicznych technologii; (6) relatywnie dużym rynku wewnętrznym; (7) wykorzystaniu zasobów naturalnych. Wymienione powyżej czynniki wskazują, że w dużym stopniu proces tworzenia konkurencyjnych KTN w gospodarkach rozwijających się był aktywnie wspierany przez rządy państw. Oznacza to, że bardzo dużą rolę w redukowaniu dystansu ekonomicznego odegrało świadomie kształtowane otoczenie instytucjonalne. Obecnie z pośród byłego bloku wschodniego rządy krajów, które zostały członkami UE nie będą mogły w tak aktywny sposób wspierać powstawania swoich KTN. Wynika to m.in. z faktu, iż jednym z celów wspólnego obszaru gospodarczego UE jest stworzenie warunków wolnej konkurencji, a także przeciwdziałanie zachowaniom oligopolistycznym i monopolistycznym. W znaczącym stopniu ograniczona została także bezpośrednia pomoc publiczna dla spółek. Czynniki te bezpośrednio powodują, że narzędzia, którymi dysponowały gospodarki wschodzące przez ostatnie dziesięciolecia nie mogą i nie będą mogły być stosowane w nowych państwach członkowskich obecnie. Powstaje zatem zasadnicze pytanie, jakie przewagi konkurencyjne będą mogły zostać wykorzystane przez spółki z nowych państw członkowskich UE w rozwijaniu działalności na rynkach międzynarodowych?

4. Umiejdzynarodowienie działalności przedsiębiorstw w krajach Europy Środkowej i Wschodniej

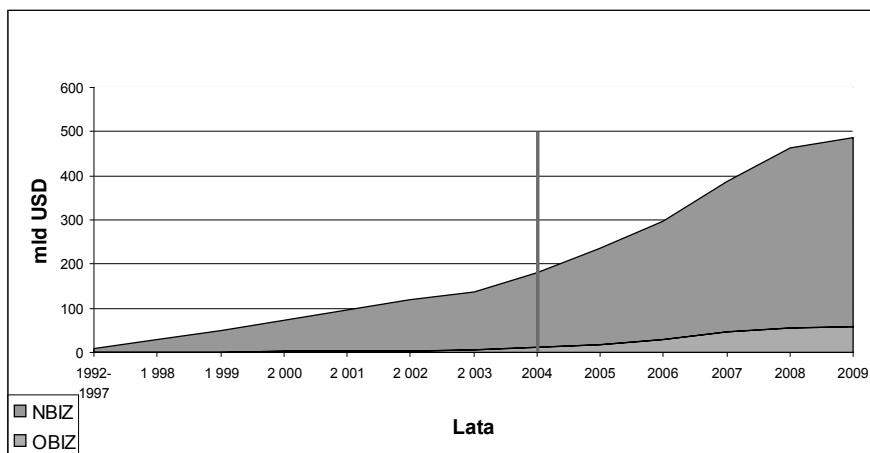
Mimo obszernej literatury dotyczącej internacjonalizacji przedsiębiorstwa, niewątpliwie niedostatkim jest fakt, że teorie te nie uwzględniają procesów transformacji w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. Z punktu widzenia decyzji podejmowanych przez przedsiębiorstwo chcące rozpocząć swoją działalność w kraju, którego gospodarka przechodzi zasadnicze zmiany instytucjonalne (ustrój polityczny, system ekonomiczny) fakt przeprowadzanej w danym państwie transformacji wydaje się być jedną z kluczowych zmiennych determinujących sposób i rodzaj podejmowanych decyzji (szerzej: K. Meyer (2001), K. Meyer and M. Peng (2005) i K. Meyer, S. Estrin, S. Bhaumik, M. Peng (2009). Dodatkowe czynniki, które nie występują w krajach o ustabilizowanych systemach instytucjonalnych lub występują, ale w znacząco mniejszej skali to przede wszystkim: (1) niedostosowanie systemu prawnego do zasad gospodarki rynkowej (z kolei w momencie do-

stosowywania systemu prawnego do wyżej wymienionych zasad jego częsta zmienność); (2) większy udział sektora państwowego niż w państwach wysokorozwiniętych (z kolei w momencie prywatyzacji przedsiębiorstw możliwość wzięcia w niej udziału i szybkie wejście na dany rynek); (3) ograniczony zasób kadry menedżerskiej posiadającej doświadczenie w zarządzaniu działalnością w skali międzynarodowej; (4) brak rozwiniętych podstawowych instytucji sektora finansowego (niezależny bank centralny, rynek kapitałowy itp.); (5) w związku z kształtującym się systemem demokratycznym, mało stabilny system instytucji politycznych.

Wyżej wymienione czynniki w sposób bezpośredni wpływają na występujący w danej gospodarce poziom kosztów transakcyjnych. Determinują one zarówno decyzje przedsiębiorstw z państw o ustabilizowanych systemach instytucjonalnych chcących zainwestować w krajach transformacji rynkowej, a może przede wszystkim, decyzje przedsiębiorstw wywodzących się z państw transformacji rynkowej. Jak już zaznaczono na początku niniejszej pracy, kraje Europy Środkowej i Wschodniej są obecnie zróżnicowanym obszarem gospodarczym. O ile pierwsze 15 lat po zmianie systemu politycznego i ekonomicznego wszystkie z nich zaliczyć można było do krajów transformacji, o tyle po akcesji pierwszej grupy państw do Unii Europejskich sytuacja ta uległa zasadniczej zmianie. Można bowiem przyjąć, że zaadaptowanie sprawdzonych rozwiązań instytucjonalnych funkcjonujących na obszarze UE przez nowe państwa członkowskie byłego bloku wschodniego usprawniło i jednocześnie przyspieszyło proces transformacji w regionie. Śmiało można postawić tezę, że w wielu przypadkach wpłynęło to w dość zasadniczy sposób na sprawne zakończenie procesu transformacji ustroju gospodarczo-politycznego. Stąd też z punktu widzenia internacjonalizacji działalności przedsiębiorstw z państw analizowanego regionu słusznym wydaje się podział na państwa członkowskie UE, państwa Europy Południowo – Wschodniej aspirujące do członkostwa w Unii i państwa powstałe po rozpadzie ZSRR (oczywiście z wyłączeniem państw bałtyckich). Na Rys. 1 zaprezentowana została skumulowana wartość napływu i odpływu BIZ nowych państw członkowskich UE w latach 1992-2009. Jak łatwo zauważyć, od momentu akcesji do UE wartość napływu BIZ wzrosła prawie trzykrotnie, natomiast wartość odpływu BIZ przed akcesją była praktycznie śladowa (por. linia pionowa na wykresie w 2004 r.).

Dla pełnego obrazu BIZ w analizowanym regionie interesująca wydaje się także analiza wykresu przedstawionego na Rys. 2. Pokazuje on dynamikę napływu i odpływu BIZ, a także wartość pozycji inwestycyjnej netto, czyli różnicę pomiędzy wartością OBIZ a NBIZ.

Rysunek 1. Skumulowana wartość NBIZ i OBIZ z nowych państw członkowskich UE z Europy Środkowej i Wschodniej (mld USD)

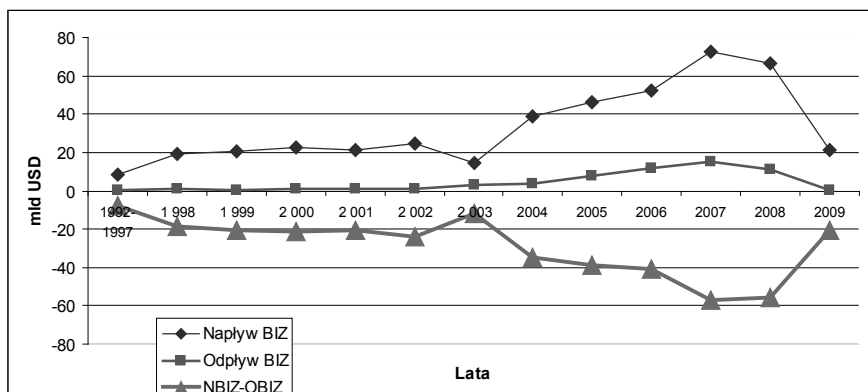


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD

Jak widać w całym analizowanym okresie pozycja inwestycyjna netto przyjmowała wartość ujemną, co więcej jej wartość zmalała po akcesji krajów EŚiW. Było to rezultatem szybszego wzrostu napływu inwestycji niż inwestycji lokowanych za granicą przez przedsiębiorstwa wywodzące się z nowych państw członkowskich.

Rosja, jak i Kazachstan poprzez wpływ na kluczowe przedsiębiorstwa aktywnie realizują cele geopolityczne i gospodarcze. Możliwość wpływu na te ostatnie, poprzez początkowo stworzenie dogodnego systemu oligo- lub monopolistycznego na rynku wewnętrznym, z silnie ograniczoną konkurencją zarówno wewnętrzną, jak i zewnętrzną zagraniczną – pozwoliło na powstanie spółek o początkowo silnej pozycji regionalnej, która to pozwoliła na rozwój tych spółek w skali globalnej. Podobnie uważa Kalotay (2010 s. 138), który ocenia, że rola państwa jest kluczowa przy wyjaśnianiu rozwoju wpływających inwestycji zagranicznych z Federacji Rosyjskiej. W okresie prezydentury Borysa Jelcyna (1991-1999), państwo rosyjskie czynnie przyczyniało się do tworzenia dużych prywatnych monopolistów, którzy dali początek przyszłym spółkom międzynarodowym. Jednakże w tamtych czasach nie istniała żadna szczególna polityka aktywnie promująca inwestycje zagraniczne. Sytuacja zmieniła się za prezydentury Władimira Putina (1999-2008).

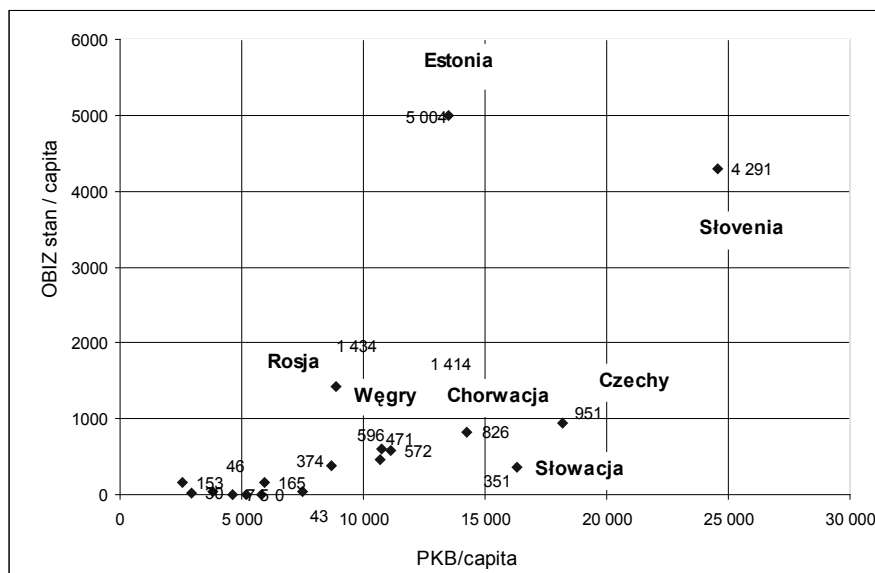
Rysunek 2. Różnica pomiędzy wartością odpływu i napływu BIZ w krajach Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1997-2009 (mln USD)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD

Udział państwa w niektórych spółkach międzynarodowych (zwłaszcza w Gazpromie i Rosnefcie) wzrósł, a na strategię internacjonalizacyjne tych państwowych spółek międzynarodowych wpływ miał kierunek rosyjskiej polityki zagranicznej. Oczywiście nie bez znaczenia dla rozwoju KTN z tych dwóch państw jest fakt, iż w większości przypadków są to spółki związane z zasobami naturalnymi. Fakt ten w dużym stopniu ułatwił w krótkim 10-cio letnim okresie akumulację kapitału niezbędnego do ekspansji na rynkach zagranicznych. W tym miejscu należy podkreślić, że model zgodnie z którym rozwijają się KTN z Rosji i Kazachstanu jest odmienny od modelu chińskiego czy państw Ameryki łacińskiej, w którym coraz większą rolę odgrywają spółki z sektora najnowszych technologii, skutecznie konkurując ze spółkami z gospodarek rozwiniętych. W przypadku nowych państw członkowskich, przystąpienie do UE i przyjęcie reguł obowiązujących na wspólnym rynku wykluczyło możliwości aktywnego wspierania spółek w ich internacjonalizacji. Dodatkowo państwa te nie posiadają zasobów naturalnych, które umożliwiłyby w oparciu o nie powstanie KTN. Powstanie firm globalnych (zgodnie z podaną w pracy definicją Rugmana (2008)) – generujących mniej niż 50% sprzedaży w regionie pochodzenia i ponad 20% w każdym regionie triady wydaje się być możliwe jedynie w gospodarce opartej na wiedzy. Bowiem bez dodatkowych przewag konkurencyjnych trudno jest obecnie konkurować w skali globalnej. Podobnie, jak w przypadku wskaźnika stanu OBIZ /PKB, gdzie największe wartości osiągnęły Estonia (37%), Słowenia (17,5%) i Węgry (11,4%) wartość wskaźnika stanu OBIZ/1 mieszkańca w tych krajach też osiągnęła największą wartość. Przy czym największa

Rys. 3. Zależność pomiędzy stanem OBIZ /capita i PKB/capita, 2008, USD



Źródło: Unctad (2009) dla wskaźnika stanu OBIZ/PKB, <http://data.worldbank.org/indicator> dla PKB/capita

była dla Estonii 5004 USD, dla Słowenii była równa 4 291 USD a dla Węgier 1 414 USD (por. Rys. 3). Wyjątek podobnie, jak w przypadku poprzedniego wskaźnika stanowi gospodarka rosyjska, która przy stosunkowo niskiej wartości PKB/1 mieszkańca osiągnęła wartość stanu OBIZ/PKB równą 1 434 USD. W przypadku analizowanych gospodarek zachodzi prawidłowość zgodnie z modelem IDP J. H. Dunninga, im wyższa wartość PKB/1 mieszkańca, tym większa wartość stanu OBIZ na 1 mieszkańca. Oczywiście pamiętać należy, że analizowane kraje różnią się swoją strukturą gospodarczą. Jak zauważa Rugraff (2010), istnieje dość duże zróżnicowanie wśród państw będącymi największymi inwestorami w regionie, jeżeli chodzi o model spółek inwestujących za granicą. W przypadku inwestycji węgierskich i czeskich wśród największych inwestorów dominują spółki należące do zagranicznych KTN, które dokonały inwestycji w tych państwach. Jest to rezultatem znaczącego napływu inwestycji zagranicznych korporacji do tych dwóch państw w ciągu ostatnich 15 lat i w pewnym sensie wykorzystaniu znajomości rynku środkowoeuropejskiego przez ich węgierskie i czeskie filie. Z kolei jeżeli chodzi o spółki słoweńskie inwestujące za granicą, to są to przede wszystkim spółki o kapitale słoweńskim, co wynika z niskiej penetracji przez kapitał zagraniczny tej gospodarki, a także wsparcia udzielanego przez struktury rządowe spółkom inwestującym za granicą. Natomiast w przypadku polskich

inwestycji zagranicznych duży udział mają przedsiębiorstwa w których głos decyzyjny należy do rządu – często są to spółki notowane na giełdzie, w których skarb państwa posiada jednak ciągle udziały.

Podstawowym źródłem danych dotyczących struktury geograficznej OBIZ z gospodarek Europy Środkowej i Wschodniej jest *“Data Base on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe 2010”* opracowany przez Wiedeński Instytut Międzynarodowych Badań Gospodarczych w oparciu o raporty statystyczne banków centralnych tych państw. Z danych dotyczących rozkładu geograficznego stanu BIZ wypływających wynika, że większość inwestycji lokowana jest w krajach regionu – z reguły sąsiadujących z krajem inwestora. Zgodnie z podziałem spółek autorstwa Rugmana (2008) (przedstawionym na początku niniejszego opracowania) dzielącym spółki na firmy dwuregionalne, firmy zagraniczne i firmy globalne większość spółek z analizowanych gospodarek to firmy regionalne – co wynika z faktu nie lokowania inwestycji poza Europą, co jest warunkiem koniecznym, by spółka była przynajmniej dwuregionalna. Brak inwestycji poza kontynentem europejskim wskazuje na stosunkowo słabą internacjonalizację spółek z analizowanego regionu.

W strukturze geograficznej inwestycji gospodarek transformacyjnych ważnym jest fakt, że aż 58% wypływających BIZ zostało ulokowanych w państwach nie znajdujących się w bezpośrednim sąsiedztwie kraju inwestora, takich jak np. Cypr, Holandia, Szwajcaria i

Tabela 4. Rozkład geograficzny stanu inwestycji wychodzących według wybranych krajów docelowych, 2008 (%)

Kraj	Cypr	Libe- ria	Luk- sem.	Holan- dia	Szwaj- caria	% stanu OBIZ 2009 r.	Stan OBIZ, 2008 (mln USD)	Stan OBIZ poza EŚiW (mln USD)
Ukraina	93%					93%	7 005	6 508
Rosja	30%		1%	28%	5%	63%	202 837	127 787
Czechy	11%		2%	44%		57%	9 913	5 631
Chorwacja		7%		41%		48%	3 635	1 748
Polska			21%	9%	22%	51%	21 814	11 169
Litwa	6%			21%		27%	1 990	533
Łotwa	6%		2%		16%	23%	1 066	245
Węgry	4%		4%	2%	7%	17%	14 179	2 340
Bułgaria	3%		1%		4%	8%	1 248	99
Estonia	12%		0,1%	1%		13%	6 686	889
Rumunia	12%				1%	13%	912	115
Słowacja	1%		11%			12%	1 901	234
Słowacja	3%	3%		2%	1%	8%	8 650	727
Suma						56%	281 836	158 024

Źródło: Opracowanie własne w oparciu o Hunya, G., i Schwarzpappel M., (2010), WIIW Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe 2010

Luksemburg (por.: tabela 4). Inwestycje lokowane w tych krajach nie wynikają z atrakcyjności tych państw będącej rezultatem np. wielkości lokalnego rynku lub ułatwionym dostępem do wysokorozwiniętych technologii. Są to bowiem państwa, w których lokowanie inwestycji jest korzystne podatkowo lub interesujące z punktu widzenia centrali spółki i prowadzenia z tego państwa dalszych reinwestycji.

Charakterystyczne wydaje się, że z pośród gospodarek transformacyjnych wśród państw o największym stopniu internacjonalizacji odsetek inwestycji lokowanych w krajach o korzystnych systemach podatkowych jest mniejszy niż w państwach o niższym stopniu internacjonalizacji. Państwami, z których największy odsetek inwestycji trafił na Cypr, do Holandii i Szwajcarii są Ukraina (93%) i Rosja (66%). W ich przypadku istotnym czynnikiem lokowania inwestycji w wyżej wymienionych państwach jest mało stabilny rynek wewnętrzny i system polityczny, co powoduje, że z punktu widzenia podmiotów dysponujących kapitałem bezpieczniej jest prowadzić inwestycje z Cypru, Szwajcarii czy Holandii niż z kraju macierzystego.

Podział wpływających BIZ z punktu widzenia rodzaju branży, w krajach transformacji rynkowej nie jest jednolity, jednak wyraźnie dominują cztery dziedziny: (1) produkcja; (2) sprzedaż hurtowa, sprzedaż detaliczna, naprawa pojazdów; (3) pośrednictwo finansowe; (4) działania w zakresie nieruchomości, wynajmu i działalności gospodarczej (por. Załącznik 1). Z kolei branże o bardzo małym znaczeniu to: rolnictwo, łowiectwo i leśnictwo oraz rybołówstwo, budownictwo, hotelarstwo i branża restauracyjna. Struktura branżowa inwestycji wyraźnie wskazuje na niewielki udział inwestycji typu wertykalnego i dominację inwestycji horyzontalnych, czego przyczyną może być duży udział – tak jak np. w Czechach i na Węgrzech – dominującą pozycję zajmują firmy usługowe, w szczególności banki będące własnością podmiotów zagranicznych, w zakresie inwestycji wpływających (por.: Rugraff 2010). Z kolei inwestycje rosyjskie są zdominowane przez dwie branże: górnictwo i kopalnictwo i przemysł wytwórczy, które łącznie stanowią 76% rosyjskich inwestycji. Federacja Rosyjska, gdzie połączenie czynników „ucieczki przed systemem” (ucieczki kapitału) oraz globalnych strategicznych aspiracji korporacyjnych powoduje powstanie ważnego świata eksportu kapitału, przy czym nie występuje tutaj zakładany konieczny poziom PKB na 1 mieszkańca.

Ważniejszymi powodami, umożliwiającym dynamiczny rozwój rosyjskich firm międzynarodowych, są przede wszystkim jedno z największych złóż gazu ziemnego i ropy naftowej na świecie oraz brak możliwości skutecznej reinwestycji zysków w Rosji (zarówno z powodów gospodarczych, jak i politycznych).

Wnioski

1. Niewątpliwie poziom internacjonalizacji gospodarek państw Europy Środkowej i Wschodniej w latach 1990-2008 nieustannie rósł, jednak ciągle jest on stosunkowo niski – szczególnie w zestawieniu z państwami wysokorozwiniętymi, w których wartość BIZ wypływających w stosunku do PKB jest prawie dwa i pół razy większa niż w analizowanym regionie.
2. Stale rosnący poziom PKB i członkostwo w UE będą skutkowały rosnącym poziomem internacjonalizacji nowych państw członkowskich wywodzących się z EŚiW. Będzie to nie tylko wynikiem wzrostu PKB, ale także wynikiem malejących kosztów transakcyjnych dzięki dokończeniu transformacji systemowej. Malejące koszty transakcyjne będą stymulowały wzajemne inwestycje pomiędzy nowymi sąsiadującymi ze sobą państwami członkowskimi UE.
3. Wśród przedsiębiorstw wywodzących się z państw transformacji rynkowej dominują przedsiębiorstwa jedynie o zasięgu regionalnym – europejskim.
4. Spółki rosyjskie są zdecydowanie liderami, z punktu widzenia umiędzynarodowienia działalności w analizowanym regionie, natomiast spośród państw środkowoeuropejskich i południowoeuropejskich w czołówce znalazły się małe państwa, które ze względu na niewielki rozmiar rynku wewnętrznego stosunkowo wcześniej rozpoczęły proces internacjonalizacji swoich przedsiębiorstw.
5. Inwestycje z Rosji, Kazachstanu i Ukrainy – w odróżnieniu od inwestycji przedsiębiorstw z nowych państw członkowskich UE oparte są przede wszystkim na branży surowcowej i energetycznej.
6. Przedsiębiorstwa z nowych państw członkowskich UE znajdują się w odmiennym otoczeniu instytucjonalnym niż spółki z Rosji, Kazachstanu czy Ukrainy mogące liczyć na aktywne wsparcie struktur rządowych w procesie ekspansji na rynkach zagranicznych. Mimo tego, należy podkreślić, że przyjęte w Unii i nowych państwach członkowskich rozwiązania instytucjonalne, znacząco obniżają poziom kosztów transakcyjnych, co może pozytywnie wpływać na wzrost wzajemnych przepływów inwestycyjnych.

Załącznik 1. Stan BIZ wpływających w podziale na działalność gospodarczą, 2005-2008 (%)

	Chorwacja	Czechy	Estonia	Węgry	Łotwa	Litwa
Rolnictwo i rybołówstwo	1	0	0	0	0	0
Górnictwo i kopalnictwo	6	1	0	7	0	0
Produkcja	22	11	3	38	6	13
Dostawy prądu, gazu i wody	0	12	0	0	1	0
Budownictwo	8	3	2	0	2	1
Sprzedaż hurtowa, detaliczna	39	6	6	7	32	17
Hotele i restauracje	0	0	0	1	1	1
Transport, magaz. i łączność	12	0	14	1	3	9
Pośrednictwo finansowe	7	7	34	23	30	14
Nieruchomości	-1	57	38	21	20	41
Administracja publiczna	0	0	0	0	0	0
Inne usługi komunalne	6	2	2	0	0	0
Pozostała niesklasyfikowana	0	2	1	0	5	0
Prywatn. nabycie i zbycie nieruch.	0			2		4
	Polska	Rosja*	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Ukraina
Rolnictwo i rybołówstwo	0	0	0	0	0	0
Górnictwo i kopalnictwo	0	39	65	1	0	0
Produkcja	9	37	3	18	33	2
Dostawy prądu, gazu i wody	2	0	0	-7	1	0
Budownictwo	1	2	0	1	1	0
Sprzedaż hurtowa, detaliczna	7	3	7	19	21	2
Hotele i restauracje	0	0	0	0	1	0
Transport, magaz. i łączność	2	6	9	1	10	1
Pośrednictwo finansowe	5	13	15	22	18	3
Nieruchomości	7	0	1	41	15	86
Administracja publiczna	1	0	0	0	0	0
Inne usługi komunalne	0	0	0	0	1	
Pozostała niesklasyfikowana	66	1	0	4	0	
Prywatn. nabycie i zbycie nieruch.	2	0	0	0	0	7

Źródło: Hunya, G., i Schwarzhappel M., (2010), WIIW Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe 2010 oraz dla Rosji UNCTAD, baza danych transgranicznych przejęć i fuzji

Bibliografia

- de Beule F., Van Den Bulcke D., (2009), *Retrospective and prospective views about the future of the multinational enterprise*, International Business Review 18, 215-223
- Bulatov, A., (1998), *Russian direct investment abroad: main motivations in the post-Soviet period*. Transnational Corporations 7 (1), 69-82
- Cuyvers L., i de Beule F., (2005), *Transnational corporations and Economic Development*, New York: Palgrave Macmillan
- Dunning, J. H. (1981), *International Production and Multinational Enterprise*, Macmillan, London
- Dunning, J. H. (1993), *Multinational Enterprise and the Global Economy*, Harrow, Addison-Wesley
- Dunning, J. H. (2000), *Regions, Globalization, and the Knowledge Based Economy*, Oxford University Press, Oxford
- Dunning, J. H. and Narula, R. (1996), *Foreign Direct Investment and Governments*, Routledge, London and New York
- Geldner, M. (1986), *Przyczynek do teorii zagranicznych inwestycji bezpośrednich*, MiO nr 193, SGPiS, Warszawa
- Goldstein, A., (2009), *Multinational companies from emerging economies: composition, conceptualization and direction in the global economy*, New York: Palgrave Macmillan
- Gorynia, M. (2007), *Strategie zagranicznej ekspansji przedsiębiorstw*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa
- Hunya, G., and Schwarzhappel M., (2010), *WIIW Database on Foreign Direct Investment in Central, East and Southeast Europe 2010, FDI in the CEECs Hit Hard by the Global Crisis*, Wiedeński Instytut Międzynarodowych Badań Gospodarczych
- Kalotay K., Sulstarova A., (2010), *Modelling Russian outward FDI*, Journal of International Management 16 (2010) 131-142
- Kalotay, K (2004), *The late riser TNC: Outward FDI from Central and Eastern Europe, Conference paper 'New Europe 2020. Visions and Strategies for Wider Europe*, Turku School of Economics and Business Administration, Turku (Finlandia). sierpień 27-8
- Karaszewski, W. (red.) (2008), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne polskich przedsiębiorstw*, TNOiK, Toruń
- Luostarinen R., (1970), *Internationalisation of the Firm*, Acta Academiae Oeconomicae Helsingiensis, seria A: 30, Helsinki
- Meyer K., (2001), *Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe*, Copenhagen Business School, Journal of International Business Studies 32: 357-367

- Meyer K., and Peng M., (2005), *Probing theoretically into Central and Eastern Europe: transactions, resources, and Institutions*, University of Reading, Journal of International Business Studies (2005) 36, 600-621
- Meyer K., S. Estrin, S. Bhaumik, M. Peng (2009), *Institutions, Resources, and Entry Strategies in Emerging Economies*, Strategic Management Journal, Volume 30, 61-80, January 2009.
- Misala, J. (1990), *Teorie międzynarodowej wymiany gospodarczej*, PWE, Warszawa
- Misala, J. (2001), *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa
- Morgan R.E., Katsikeas C.S., *Theories of in international trade, foreign direct investments and firm internationalization: a critique*, Management Decision, 1997, No. 35 (1), w: Witek-Hajduk, M. K. (2010), Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej, SGH, Warszawa
- Neuhaus M., (2006), *The impact of FDI on Economic Growth – an analysis for the transition countries of Central and Eastern Europe*, Heidelberg: Physica – Verlag
- Rosati D., Wiliński W., (2003), *Outward Foreign Direct Investment from Poland* w Facilitating Transition by Internationalization praca zbiorowa pod red. M. Svetlicic, M. Rojec, Ashgate, Aldershot
- Rajneesh N., (2010), *Much ado about nothing or sirens of a brave new world? MNE Activity from Developing Countries and its Significance for Development*, Centrum Rozwoju OECD
- Rugman A., i Doh J., (2008), *Multinationals and development*, New Haven and London: Yale University Press.
- Rugraff E., (2010), *Strengths and weaknesses of the outward FDI paths of the Central European countries*, Post-Communist Economies, 22: 1, 1-17
- Stehn, J. (1992), *Ausländische Direktinvestitionen in Industrieländern*, Kiel Tübingen, w: Stepniak, A. (1996), Integracja regionalna i transfer kapitału, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk
- Stepniak, A. (1996), *Integracja regionalna i transfer kapitału, inwestycje bezpośrednie w aspekcie klimatu inwestycyjnego w Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk
- Svetlicic M., i Rojec M., (red.), (2003), *Facilitating Transition by Internationalization: Outward Direct Investment from Central European Economies in Transition*. Aldershot, UK: Ashgate
- UNCTAD (2009), *World Investment Report 2008*, United Nations, Nowy Jork i Genewa
- UNCTAD (2010), *World Investment Report 2009*, United Nations, Nowy Jork i Genewa
- Väätänen J., Podmetina D., i Pillania R., (2009), *Internationalization and Company Performance: A Study of Emerging Russian Multinationals*. Multinational Business Review, Summer 2009, Vol. 17 Issue 2, p157-177

Wiliński W., (2004), *Outward FDI from selected Central and Eastern European Countries – theory and tendencies*, Materiały konferencyjne: Enlarged European Union: Challenges to International Business and Management, Faculty of Social Sciences in Ljubljana and European International Business Academy

Wiliński W., (2006), *The development of MNCs from former transition countries*, Materiały konferencyjne: Regional and National Drivers of Business Location and Competitiveness, University of Fribourg and European International Business Academy

Witek-Hajduk, M. K. (2010), *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa

Źródła internetowe

<http://data.worldbank.org/indicator>

<http://www.imf.org/external/datamapper/index.php>

Inwestycje zagraniczne w sektorze biopaliw jako czynnik pobudzania eksportu

W wyniku wyczerpywania się paliw kopalnianych większość państw na świecie zaczyna poszukiwać alternatywnych źródeł energii, które mogłyby w efekcie zastąpić w przyszłości energetykę tradycyjną.

Jednym z takich alternatywnych źródeł energii wydawać się mogą biopaliwa. Postrzegane są one bowiem w chwili obecnej za potencjalną możliwość zapewnienia w przyszłości bezpieczeństwa energetycznego. W związku z tym szereg państw decyduje się na inwestowanie w badania nad nimi. Unia Europejska opracowała nawet tzw. Nową Politykę Energetyczną oraz szereg dyrektyw dla swoich członków w której biopaliwa zaczynają odgrywać znaczącą rolę. Co ciekawe w wyniku poszukiwania odnawialnych źródeł energii i dynamicznie rozwijającego się rynku biopaliwowego zaczyna powoli powstawać nowy element polityki handlowej gdzie biopaliwa stają się dominującym towarem a zagraniczne inwestycje z sektora biopaliw zaczynają stawać się coraz popularniejszym zjawiskiem.

Inwestycje zagraniczne w sektorze biopaliwowym są bowiem decydującym czynnikiem pobudzania eksportu w związku z tym, że często mają charakter spółek partnerskich/ braterskich dwóch państw. W efekcie wpływa to na bardziej pozytywne podejście do biopaliw tzn. zmniejsza niechęć społeczną – polityczną państw i obywateli a dodatkowo pobudza handel zagraniczny poszczególnych państw.

1. Charakterystyka sektora biopaliwowego

Przez termin biopaliwa rozumie się paliwa silnikowe produkowane z domieszką specjalnych składników tj. biokomponentów¹ które otrzymywane są z biomasy lub innych surowców pochodzących ze źródeł energii odnawialnej.

¹ Biokomponenty- bioetanol, biometanol, ester, dimetyloesterczysty olej roślinny oraz węglowodory syntetyczne.- T.Zakrzewski, *Biopaliwa analiza sytuacji w Polsce i na świecie*, Krajowa Izba Biopaliw, Warszawa 2006, s. 10.

Biokomponenty produkowane są z surowców pochodzenia roślinnego lub zwierzęcego, które ulegają zjawisku biodegradacji. Surowcami do produkcji biokomponentów mogą też być odpady i pozostałości z produkcji rolnej czy leśnej oraz z przemysłu przetwarzającego ich produkty².

Biopaliwa ze względu na produkcję dzieli się na tzw. trzy generacje:

Biopaliwa pierwszej generacji produkowane są głównie z surowców roślinnych takich jak: zboża, buraki cukrowe, ziemniaki a także z roślin oleistych do których zalicza się rzepak, słonecznik, soja i palma.

Cechą charakterystyczną tych paliw jest stosowanie ich jako biokomponentów o niewielkim stężeniu z paliwami naftowymi występującymi we współcześnie eksploatowanych silnikach lub też z niewielką modyfikacją systemu zasilania. Dużym atutem biopaliw pierwszej generacji jest fakt, że mogą być one dystrybuowane z wykorzystaniem istniejącej infrastruktury. W przypadku Polski powszechnie stosowane paliwa pierwszej generacji to paliwa o nazwie B-100 i B-20. Warto tutaj nadmienić, że zastępowanie określonej zawartości procentowej oleju napędowego lub benzyny biopaliwami jest najłatwiejszym sposobem osiągnięcia celów określonych w protokole z Kioto³ i w unijnych dyrektywach.

W przypadku biopaliw drugiej generacji głównym materiałem z którego są produkowane jest lignoceluloza inaczej nazywana drewnem lub biomasa zamieniona w płyn.

Istotną różnicą między biodieslem pierwszej generacji i drugiej generacji jest to, że pierwsze z nich powstawały z nasion zbóż i roślin oleistych w drodze fermentacji lub estryfikacji⁴ natomiast drugie uzyskiwane z materiałów lignocelulozowych powstają w wyniku pirolizy.

Piroliza jest to bardzo innowacyjna metoda polegająca na wytwarzaniu paliwa przy użyciu reaktora z drewna lub z innych substancji organicznych gdzie cały proces zachodzi w kilka godzin a gdzie naturze zajmuje to wiele tysięcy lat.

Natomiast biopaliwa trzeciej generacji to głównie ogniwa paliwowe, które wykorzystują wodór jako nośnik energetyczny.

Wodór który jest najłżejszym gazem uznawany jest przez naukowców za globalne źródło energii. Istotną kwestią jest też występowanie wielu ty-

² W.K. Caesa, J. Riese, T. Seitz, Betting on biofuels, The McKinsey Quarterly 2007.

³ Protokół z Kioto – jest prawnie wiążącym porozumieniem, w ramach którego kraje uprzemysłowione są zobligowane do redukcji ogólnej emisji gazów powodujących efekt cieplarniany o 5,2% do roku 2012 w porównaniu z rokiem 1990. Protokół zakłada, że kraje rozwinięte są zobowiązane do wspierania rozwoju technologicznego słabiej rozwiniętych krajów oraz studiów i projektów związanych z badaniem klimatu, zwłaszcza nad rozwojem alternatywnych źródeł pozyskiwania energii. - European Environment Agency's [http:// www.eea.europa.eu](http://www.eea.europa.eu)

⁴ Estryfikacja – to reakcja chemiczna w wyniku której powstają estry niezbędne do produkcji m.in. Biopaliw jakim są Bioestry mające zastosowanie w silnikach iskrowych – A. Biełański, *Podstawy chemii*, PWN, Warszawa 2004.

pów ogniw paliwowych, które różnią się między sobą konstrukcją, materiałem elektrod, rodzajem elektrolitu i katalizatorami.

Obecnie powszechnie spotyka się omnibusy i samochody osobowe, które są tak zbudowane aby ich ogniwa paliwowe potrafiły przekształcić wodór w niezbędną do poruszania się energię⁵.

2. Brazylijski sektor biopaliwowy liderem na światowym rynku energii alternatywnej

W chwili obecnej państwem, które zaczyna dominować w gospodarce światowej jeżeli chodzi o biopaliwa jest Federacyjna Republika Brazylii. Produkcja biopaliw rozpoczęła się w Brazylii w 1905 roku, a badania nad bioetanołem rozpoczęły się w 1925 roku.

W 1931 roku brazylijski rząd uchwalił dekret, który nakazywał mieszanie 5% alkoholu w benzynie importowanej do kraju a siedem lat później, dekretem z mocą ustawy nr. 737 rozszerzono ten obowiązek do mieszania 5% alkoholu również w benzynie produkowanej w Brazylii. W latach sześćdziesiątych odkrycia wielkich złóż ropy na Bliskim Wschodzie zmniejszyły zainteresowanie biopaliwami. Jednak w wyniku pierwszego kryzysu naftowego na świecie w 1973 roku zaczęto na nowo poszukiwać nowych źródeł energii. W 1975 roku Brazylia zainicjowała tzw. Narodowy Program Alkoholowy (*Proálcool*). Był to największy program mający na celu wykorzystanie biomasy do celów energetycznych. Dwa lata później, profesor Expedito Parente, z Ceará Federal University, uzyskał biodiesla z połączenia ropy naftowej i bawełny, w 1980 roku zarejestrował pierwszy na świecie biodiesel⁶.

W chwili obecnej kraj ten zaczyna być powoli postrzegany jako potentat w produkcji tego alternatywnego źródła energii. Przewaga konkurencyjna biopaliw brazylijskich nad biopaliwami amerykańskimi i europejskim przejawia się przede wszystkim w zasobności tego kraju w szereg surowców energetycznych- trzcina cukrowa, soja, olej palmowy a także wysoki poziomu rozwoju technologicznego jeżeli chodzi o ich produkcję. Przewaga ta przejawia się też w postaci konkurencyjności cenowej biopaliw brazylijskich w stosunku do biopaliw światowych jak i dużemu potencjałowi energetycznemu brazylijskich biopaliw. Kolejnym elementem związanym z wielkością i strukturą tych biopaliw jest najwyższa na świecie redukcja emisji CO₂ bo wynosząca aż 80%.

⁵ A. Wójcik, „Innowacyjność sektora biopaliwowego szansa czy zagrożenie” – Zeszyty naukowe nr. 525, ekonomiczne problemy usług nr 28, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce, s. 47-56.

⁶ Petrobras – brazylijski koncern paliwowy-<http://www.petrobras.com.br>

W chwili obecnej w Brazylii duża część pojazdów jeździ na biopaliwach w tym w dużej mierze pojazdy komunikacji miejskiej. Podyktowane jest to powyżej wymienionymi czynnikami gdzie jednym z najważniejszych jest dla brazylijskiego rządu cena tego alternatywnego paliwa, która to jest niższa od paliwa tradycyjnego.

Warto zaznaczyć, że wśród brazylijskich biopaliw obok biodiesla także duże znaczenie odgrywa produkcja bioetanolu. Brazylijski bioetanol produkowany jest głównie z trzciny cukrowej.

Tabela 1. Wydajność produkcji brazylijskiego etanolu

	2005	2015	2025
Trzcina cukrowa (t/ha)	70	82	96
Wydajność (%)	14,5	15,9	17,3
Etanol (l/ha)	6000	8200	10 400

Źródło: Center for Strategic Management and Studies Brazil-[http:// www.cgee.org.br](http://www.cgee.org.br)

Analizując sektor energetyczny Brazylii można stwierdzić, że ze względu na swoją wielkość i zróżnicowany potencjał surowcowy, Brazylia jest konkurencyjnym partnerem handlowym, jeżeli chodzi o energetykę. Posiada szeroko rozwiniętą surowcowo czystą energetykę wodną. Rozwijają się też dynamicznie alternatywne wspomniane już biopaliwa, w których produkcji Brazylia odnotowuje coraz większe sukcesy, plasując się w tej branży na drugim miejscu za Stanami Zjednoczonymi. Należy dodać, że brazylijski Petrobras jest potentatem na skalę kontynentu, jeżeli chodzi o ropę naftową. Brazylia posiada ogromne zasoby tego surowca, a w ostatnim czasie odkryte zostały nowe złoża ropy naftowej w okolicach Rio de Janeiro. Kraj ten wykorzystuje jako surowce energetyczne trzcinę cukrową i soję. Nowe podejście, jeżeli chodzi o produkcję etanolu z cukru, zaczyna odgrywać coraz większe znaczenie w gospodarce⁷.

3. Biopaliwa brazylijskie na rynkach zagranicznych

Biopaliwa brazylijskie zaczynają przebijać na rynkach zagranicznych biopaliwa amerykańskie i europejskie w tym szczególnie cenione biopaliwa niemieckie. Dzięki temu umacnia się pozycja tego kraju na arenie międzynarodowej jako znaczącego partnera handlowego i znaczącej gospodarki światowej.

⁷ A. Wójcik, „Czy polska energetyka może korzystać z brazylijskich wzorców”, „Pomiary, Automatyka, Robotyka” nr. 9/2009.

Brazylijski rząd od którego zależą wszelkie regulacje prawno-technologiczne odnośnie biopaliw wprowadza szereg reform w swojej polityce handlowej co ma na celu zwiększenie efektywność w eksporcie biopaliw na rynki zagraniczne.

Ze środków pozyskanych ze sprzedaży biopaliw zarówno w kraju jak i poza jego granicami finansowane są zarówno badania na rzecz ich dalszego rozwoju jak i szereg programów społecznych (ze środków pochodzących ze sprzedaży biopaliw finansowany jest krajowy program Bolsa familia na rzecz pomocy biedocie) .

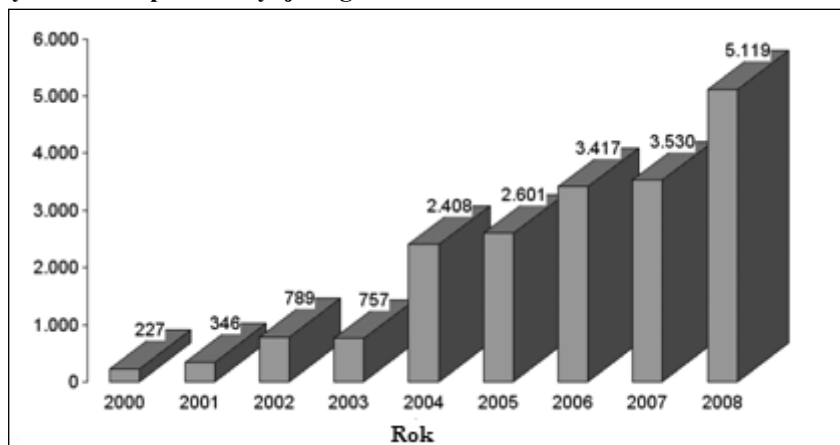
Brazylia uważana jest za największego na świecie eksportera bioethanolu.

Produkcja tego biopaliwa w dużej mierze z trzciny cukrowej wystarcza nie tylko na potrzeby krajowe ale też z powodzeniem może być on eksportowany na rynki zagraniczne zarówno latynoamerykańskie, europejskie, azjatyckie i afrykańskie bez obaw o wielkość produkcji i surowiec wytworzenia.

Dlatego też warto przyrzeć się wielkości brazylijskiego eksportu bioethanolu i związanym z tym tendencjom.

W 2007 roku wielkość wywiezionego za granicę bioetanolu wyniosła 933,4 milionów galonów (3,532.7 mln litrów) co stanowi prawie 20% swojej produkcji w tym kraju, a także prawie 50% światowego eksportu⁸.

Wykres 1. Eksport brazylijskiego etanolu/bioetanolu w milionach litrów



Źródło: UNICA (Interactive Marketing, Campaign Management, Web Analytics) – <http://www.unica.com>

⁸ Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, *Exportações Brasileira de Álcool realizadas em 200* , 05/11/2008 .

W oparciu o powyższy wykres można powiedzieć, że eksport brazylijskiego etanolu/bioetanolu w przeciągu ośmiu lat tj. od 2000 do 2008 roku wzrósł znacząco. W roku 2000 wynosił on zaledwie 227 milionów litrów. Największy wzrost eksportu bioetanolu miał miejsce w latach 2002 – 789 milionów litrów, 2004 – 2408 milionów litrów, 2006-3417 milionów litrów i w 2007 – 3530 milionów litrów. Niewielkie załamanie miało natomiast miejsce w 2003 roku (757 milionów litrów) kiedy to eksport tego biopaliwa generował tendencje spadkową w stosunku do roku poprzedniego (2002 – 789 milionów litrów) co podyktowane było załamaniem się koniunktury gospodarczej na rynku brazylijskim.

Generalnie jednak przyjmuje się, że w okresie ostatnich ośmiu lat etanol brazylijski zyskuje coraz bardziej na uznaniu na rynkach światowych co odbija się pozytywnym echem na bilansie handlowym Brazylii.

Od 2004 roku głównymi odbiorcami brazylijskiego biopaliwa są: Stany Zjednoczone, Holandia, Japonia, Szwecja, Jamajka, Salwador, Kostaryka, Trynidad i Tobago, Nigeria, Meksyk, Indie i Korea Południowa.

Co ciekawe kraje basenu morza karaibskiego a więc najbliżsi sąsiedzi Brazylii importują stosunkowo dużą ilość etanolu z Brazylii, ale nie duża jego część przeznaczana jest do tzw. konsumpcji krajowej. W dużej mierze etanol ten ulega procesowi uwodnienia, a następnie jest wywożony do Stanów Zjednoczonych. W wyniku tego procesu etanol brazylijski uzyskuje wartości dodanej oraz unika konieczności opłaty celnej w wysokości 2,5% cła i dodatkowej opłaty w wysokości 0,45 USD za galon. Możliwe jest to dzięki korzystnym umowom handlowym, które Stany Zjednoczone mają z państwami basenu morza karaibskiego (Caribbean Basin Initiative (CBI) proces ten jest ograniczony kontyngentowo na poziomie 7% konsumpcji amerykańskiego etanolu. Należy tu jednak zaznaczyć, że eksport bezpośredni do USA etanolu z Brazylii w ostatnim okresie spadł. Natomiast przywóz etanolu z czterech krajów CBI niemal podwoiła się, wzrastając z 15,5% w 2006 roku do 25,8% w 2007 roku. W efekcie rekompensuje to Brazylii straty eksportu etanolu do USA. Jednak mimo to sytuacja ta spowodowała pewne obawy w Stanach Zjednoczonych jak i w Brazylii. Poza tym Stany Zjednoczone postanowiły zachęcać producentów etanolu na Karaibach do wyłącznie rodzimej produkcji, która mogłaby konkurować z brazylijskim etanolem⁹.

⁹ Ch. E. Grassley, *Grassley Expresses Concern Over Possible U.S.-Brazil Partnership on Ethanol*, United States Senate, USA 11/05/2008.

Tabela 2. Eksport brazylijskiego bioetanolu w latach 2005-2007 w mln litrów

Kraj/Region	2007	%	2006	%	2005	%
Stany Zjednoczone	932,75	26,4	1 777,43	51,9	270,97	10,5
Kraje CBI	910,29	25,8	530,55	15,5	554,15	21,4
Jamajka	308,97		131,54		133,39	
Salwador	224,40		181,14		157,85	
Kostaryka	170,37		91,26		126,69	
Trynidad i Tobago	158,87		71,58		36,12	
Meksyk	42,21		50,24		100,10	
Unia Europejska	1 004,17	28,4	587,31	17,1	530,73	20,5
Holandia	808,56		346,61		259,40	
Szwecja	116,47		204,61		245,89	
Japonia	364,00	10,3	225,40	6,6	315,39	12,2
Nigeria	122,88		42,68		118,44	
Republika Korei	66,69		92,27		216,36	
Indie	0		10,7		410,76	15,8
Razem	3 532,67	100	3 426,86	100	2 592,29	100

Źródło: Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, *Exportações Brasileira de Alcool realizadas em 2007*, 05/11/2008

W oparciu o zamieszczoną tabelę można powiedzieć, że głównymi odbiorcami brazylijskiego bioetanolu w latach 2005-2007 były Stany Zjednoczone, Unia Europejska, kraje CBI, Japonia do których to zostało wysłanych w latach 2006-2007 prawie 90% brazylijskiego etanolu. W przypadku Unii Europejskiej największym odbiorcą tego biopaliwa była Holandia która to ściągnęła z Brazylii w 2007 roku 808,56 mln litrów bioetanolu.

Ważnym argumentem przemawiającym na rzecz importowania bioetanolu z Brazylii do Europy jest kwestia jego ceny. Chociaż brazylijski etanol trafiający na holenderski czy niemiecki rynek zawiera w sobie dodatkowe koszty związane z transportem (fracht) i ubezpieczeniem to i tak jego cena potrafi być dużo niższa niż etanolu europejskiego. Podyktowane jest to tym, że kwestie związane z surowcami pochodzenia tego paliwa a więc możliwość wyprodukowania go z szerokiej gamy roślin, energooszczędna, nowoczesna technologia sprawiają, że jest on relatywnie tańszy niż europejski a poza tym korzystnie wpływa na redukcję emisji CO₂.

Należy jednak powiedzieć, że o ile w latach 2005-2007 największym odbiorcą tego biopaliwa były Stany Zjednoczone o tyle w 2008 roku zaobserwować się dało znaczącą zmianę. W roku 2008 eksport etanolu z Brazylii był najbardziej zauważalny w przypadku takich krajów jak: Indie, Japonia i Korea Południowa natomiast odnotowano znaczący spadek do Stanów Zjednoczonych.

Co ciekawe eksport etanolu z Brazylii do Indii, który były zerowe w pierwszej połowie 2008 roku pod koniec tegoż roku osiągnął poziom 182,5 milionów litrów. Wynikało to z faktu, że Indie w 2008 roku borykały się z gwałtownym spadkiem produkcji trzciny cukrowej i w efekcie kupiły od Brazylii 66 mln litrów brazylijskiego etanolu. To dało Brazylii szansę na zwiększenie swojego udziału na rynku w krajach azjatyckich, gdzie do tej pory Indie były głównym dostawcą. W przypadku innych krajów azjatyckich eksport do Japonii wyniósł 128,1 miliony w okresie od stycznia do czerwca 2008 roku.

Natomiast bezpośredni eksportu do głównego kraju a mianowicie do USA spadła z 498 milionów litrów w pierwszej połowie 2008 roku do 72,6 milionów litrów. Podyktowane to było wysoką ceną tego biopaliwa na rynku amerykańskim obciążoną dodatkowymi kosztami celnymi.

W przypadku krajów morza karaibskiego poziom eksportu nie uległ znaczącym zmianom w porównaniu z rokiem 2007. Sprzedaż w regionie wyniosła więc 366 milionów litrów między kwietniem a czerwcem 2008 roku. Natomiast w roku 2009 od kwietnia do czerwca eksport całkowity wyniósł 985 milionów litrów.

Poza tym warto wspomnieć, że Brazylia poza stricte bezpośrednią polityką handlową na rzecz eksportu bioetanolu na rynki zagraniczne zawarła korzystne porozumienia handlowe z trzema światowymi producentami etanolu. W marcu 2005 roku podpisała umowy o współpracy z PDVSA tj. z wenezuelskim potentatem naftowym w kwestii rozwoju i wymiany doświadczeń w kwestiach związanych z technologią i logistyką. W maju 2005 roku zawarła porozumienie z NNPC tj. nigeryjskim rynkiem naftowym na wprowadzenie na niego etanolu E10 co ma zapoczątkować erę etanolu w tym kraju. Natomiast we wrześniu 2006 roku Petrobras podpisał umowy z Central Energy Fund tj. z firmą z Republiki Południowej Afryki także na dostawę E10 i jego produkcję w tym kraju¹⁰.

4. Inwestycje zagraniczne w sektorze biopaliw

W kwestii inwestycji zagranicznych w sektorze biopaliw należy powiedzieć, że z inwestycjami tymi mamy do czynienia w dużej mierze w przypadku biopaliw brazylijskich.

Inwestycje te mają wiele wymiarowy charakter. Oznacza to, że w zależności od części świata inwestycje zagraniczne w sektorze biopaliw w inny sposób oddziałują na eksport tego alternatywnego źródła energii.

W przypadku Stanów Zjednoczonych będących jednym z dwóch głównych partnerów handlowych Brazylii inwestycje zagraniczne mają charak-

¹⁰ J. Dib Cohen, *Bioethanol and biodiesel in Brasil*, Petrobras, Brazylia.

ter współpracy naukowo- technicznej nad biopaliwami co ma pozytywnie wpłynąć nie tylko na same stosunki bilateralne ale też zintensyfikować działania na rzecz dalszych badań nad biopaliwami.

Zakłada się bowiem, że strictly bezpośrednio inwestycje zagraniczne sektora biopaliwowego Brazylii w Stanach Zjednoczonych jeżeli do nich dojdzie będą miały charakter inwestycji braterskich. Oznacza to, że Petrobras (brazylijski potentat naftowy) oraz amerykańskie firmy ropoносne jak Chevronem i Exxon Mobil stworzą wspólną firmę na terytorium USA, która opierając się o brazylijskie doświadczenie i amerykańskie badania będzie produkować najbardziej efektywne i konkurencyjne biopaliwa na świecie co w zdecydowany sposób wpłynie na eksport energetyki alternatywnej.

Jednak póki co jest to jeszcze odległa perspektywa o czym może chociażby świadczyć fakt, że wizyta prezydenta Brazylii Lula Ignacio da Silva w USA w 2008 roku w Camp Davis której celem miała być m.in. współpraca w zakresie sektora biopaliwowego nic nie dała.

Można tu jeszcze nadmienić, że jeżeli chodzi o Kanadę a więc najbliższego sąsiada Stanów Zjednoczonych a przy tym potencjalnego nabywcę biopaliw brazylijskich to w chwili obecnej taka wymiana nie jest znacząca co wynika z faktu, że Kanadyjczycy pracują nad stworzeniem konkurencyjnych biopaliw II generacji z drewna (piroliza).

Natomiast w przypadku drugiego znaczącego partnera handlowego Brazylii w sektorze biopaliw a mianowicie Unia Europejska to w tym przypadku inwestycje zagraniczne mają już bardziej tradycyjny charakter.

W przypadku polityki handlowej w sektorze biopaliwowym prowadzonej między Brazylią a Unią Europejską mamy do czynienia z: wymianę handlową sensu strictly eksport biopaliw brazylijskich (biodiesel, bioetanol) do krajów Unijnych, współpracą dwustronną w postaci wymiany doświadczeń i wiedzy w zakresie alternatywnych źródeł energii, dialogu politycznego mającego na celu zachowanie dobrych relacji między Brazylią a Unią Europejską co ma zintensyfikować eksport brazylijskiego biopaliwa stającego się powoli niezbędnym i tańszym źródłem energii alternatywnej w porównaniu z biopaliwami europejskimi.

Brazylijczycy oprócz intensywnej polityk eksportowej biopaliw do Europy nastawionej na konkurencyjność cenową stawiają też na dalszy rozwój technologiczny tego sektora. Dlatego też Petrobras zawarł szereg umów z europejskimi producentami, których celem ma być wymiana doświadczeń i wiedzy w zakresie biopaliw (Diester Industrie- Francja, Novaol- Włochy, Fox Petroli – Włochy).

Istotne jest tu bowiem to, że Europa ograniczona jest w produkcji biopaliwowej wyłącznie takimi surowcami jak: buraki cukrowe, rzepak i pszenica przez co możliwości rozwojowe w tym sektorze są ograniczone wyłącznie do tych surowców.

Natomiast dzięki współpracy z Petrobras możliwe będą dalsze badania nad właściwościami: soi, trzciny cukrowej, palmy oleistej, których celem ma być potencjalne zwiększenie m.in. możliwości energetycznych wytwarzanych z nich biopaliw.

Warto tutaj wspomnieć, że w Europie a bliżej w Unii Europejskiej prowadzona jest tzw. polityka wsparcia dla biopaliw tzn. opiera się ona m.in. na zwolnieniu z podatku akcyzowego. Stosowanie tej formy daje szansę na zwolnienia podatkowe w zależności od ilości zastosowanego biopaliwa bądź ilości efektywności ekonomicznej. Dzięki temu można też łatwiej wspierać mieszanki o wysokiej zawartości biopaliw na czym zależy państwom europejskim a co mogą realizować dzięki roślinom biopaliwowym z Brazylii.

Innym przedsięwzięciem jest współpraca w dziedzinie biopaliw zawartą w 2007 roku na okres 4 lat między Petrobras a włoską firmą Eni odnośnie współpracy w zakresie produkcji i sprzedaży biodiesela. Projekt ten zakłada m.in. produkcję biopaliw na terenie Brazylii oraz ewentualnie w Angoli i Mozambiku z przeznaczeniem na rynek europejski. Poza tym włoski koncern zdecydował się na udostępnienie brazylijskim partnerom najnowocześniejszych technologii służących do przerobu ciężkiej ropy¹¹.

Warto powiedzieć w tym miejscu, że w przypadku Polski wymiana handlowa szeregu dóbr między tymi dwoma państwami jest bardzo intensywna (w sektorze biopaliwowym niestety żadna) a członkostwo Polski w Unii Europejskiej postrzegane jest przez Brazylijczyków jako ich szansa na bardziej zacieśnioną współpracę gospodarczą z Unią Europejską, właśnie dzięki dobrym relacjom z Polską. Dlatego też uważa się, że gdyby Brazylijczycy zainteresowali się polskim rynkiem to mogłoby to przynieść obustronne korzyści. W przypadku Polski należy powiedzieć, że przemysł gorzelniczy a więc odpowiedzialny za produkcję bioetanolu z pszenicy boryka się z problemami ze względu na kosztowne procesy produkcji jak i mało efektywną, powolną modernizację. Dlatego też zakłada się, że Brazylijczycy mogliby wejść na nasz rynek i zainwestować w polskie gorzelnie tak jak robi to Petrobras w innych krajach. Modernizacja ta mogłaby być w oparciu o: zwiększenie pojemności kadzi fermentacyjnych; zagospodarowanie wywaru w większych zakładach; automatyzacja procesu produkcji spirytusu¹². W efekcie dałoby to szansę przetrwania polskim gorzelniom a Brazylii łatwiejszy dostęp do rynków wschodnich.

Rynek latynoamerykański jest trzecim po USA i Unii Europejskiej rynkiem biopaliwowym z którym Brazylia prowadzi intensywną politykę handlową. Kwestie handlowo- gospodarcze brazylijskich biopaliw z latynoame-

¹¹ *Brazylijsko-włoska współpraca w zakresie biodiesela*, „Mercantil” 28/03/2007.

¹² A. Kupczyk, *Perspektywy rozwoju polskich gorzeln rolniczych*, „Rynki Alkoholowe” nr 7/2007.

rykańskim rynkiem oparta są o kilka elementów składowych. W przypadku Wenezueli jest to współpraca zarówno sensu stricte naftowa jak i etanowa. Co wynika z niechęci Wenezueli do biopaliw chociaż działania w kwestii badań nad tym alternatywnym źródłem energii prowadzone są wspólnie. Natomiast w przypadku Kolumbii państwa uważanego za nowego producenta biopaliw współpraca ta ma złożony charakter tj. stricte exportowy, badaniowo- rozwojowy, inwestycji zagranicznych (zakup udziału w spółkach kolumbijskich) oraz interesownych tj. możliwość wejścia na rynek amerykański przez przywileje handlowe Kolumbii. Poza tym rozwija się też współpraca z częścią pozostałych krajów tego regionu w oparciu o badania i rozwój w dziedzinie biopaliw (Argentyna, Peru).

Najbardziej strategicznym pod względem sektora energetycznego krajem latynoamerykańskim jest dla Brazylii Wenezuela. Wenezuela postrzegana jest jako znaczący partner w kwestii rynków naftowo- biopaliwowych. Kraj ten zasobny jest w źródła ropośne (członek OPEC- Organizacji Państw Eksportujących Ropę Naftową) dzięki, którym zajmuje znaczącą pozycję na rynku międzynarodowym. Jego zasobność w ropę naftową jest głównym czynnikiem rozwoju gospodarczego kraju. Dlatego też warto przyrzeć się jak wygląda relacja między brazylijskim Petrobras a wenezuelskim odpowiednikiem PDVSA.

Na wstępie należy zaznaczyć, że PDVSA nastawione jest głównie na wydobywanie i rafinację ropy naftowej. Prezydent tego kraju Hugo Chaves Frias jest przeciwnikiem biopaliw przez co relacje między Brazylią a Wenezuelą w których to państwo ma zdecydowaną kontrolę nad sektorem energetycznym nie należą do najłatwiejszych.

W efekcie głównym tematem rozmów tych dwóch koncernów jest współpraca w sektorze naftowym.

Najważniejszym tematem rozmów między Petrobras i PDVSA jest zawarte porozumienie w sprawie wspólnego projektu rafinerii. Obie firmy zgodziły się na utworzenie spółki joint-venture na budowę i eksploatację rafinerii Abreu e Lima w stanie Pernambuco (Brazylia). Petrobras będzie posiadać 60% udziałów spółki, a PDVSA będzie mieć 40% udziałów. Koszt rafinerii wstępnie oszacowano na 4,5 miliardów dolarów ale już widać, że może on wynieść ponad 10 miliardów dolarów.

Rafineria ta będzie wstanie produkować 230.000 baryłek ropy naftowej dziennie. Głównym produktem ma być olej napędowy o niskiej zawartości siarki¹³.

Należy dodać, że rafineria ta jest kluczowym elementem w planach Petrobras, który zakłada szybko zwiększyć jej produkcję w tym o produkty

¹³ Market Watch, *Petrobras, PdVSA reach deal on troubled refinery JV*, 31/10/2009.

ropopochodne. Petrobras planuje więc zwiększyć zdolności rafinacji do 3,6 milionów baryłek dziennie w 2015 roku. Budowa rafinerii ma być zakończona w 2011 roku¹⁴.

Drugim kluczowym porozumieniem między tymi dwoma gigantami energetycznymi jest porozumienie na mocy którego Petrobras ma dostarczać PDVSA czysty etanol. Poza tym w chwili obecnej brazylijska firma Dedini Indústrias powiązana z Petrobras a zajmująca się produkcją sprzętu do wytwarzania tego alkoholu sprzedała Wenezueli 4 destylatornie.

Należy zaznaczyć, że Wenezuela w przypadku czystego etanolu ma bardzo ograniczone możliwości a jest jednym z dostawców do USA tego paliwa. Problemem wynika z kwestii czystości tego alkoholu, który musi spełniać określone normy środowiskowe aby trafić na amerykański rynek. Dlatego też wydaje się, że współpraca z Brazylią mającą doświadczenie w tym zakresie jest dla Wenezueli idealnym rozwiązaniem.

Jeżeli natomiast chodzi o relacje tych dwóch krajów w zakresie biopaliw to mimo wspomnianej już niechęci ze strony wenezuelskiego prezydenta w tej kwestii to i tak PDVSA zgodziło się na współpracę w zakresie badań nad tym alternatywnym źródłem energii.

Drugim państwem z którym Brazylia ma relacje gospodarcze o charakterze handlowym w kwestii sektora energetycznego jest Kolumbia.

Ciekawe jest to, że od pewnego czasu kraj ten zaczyna powoli wybijać się na arenie międzynarodowej w sektorze biopaliw. W 2006 roku znalazł się on nawet w grupie piętnastu państw o znaczącej produkcji biopaliw (bioethanol- 0,20 bln l, biodiesel- 0,6 bln l).

Należy zaznaczyć, że w ciągu zaledwie kilku lat w Kolumbii rozwinął się sektor biopaliw, który w dużej mierze miał na celu tworzenie nowych miejsc pracy – w odpowiedzi na obawy o bezpieczeństwo energetyczne. Na początku produkcja etanolu była wspierana przez rząd prezydenta Álvaro Uribe Vélez który to chciał w ten sposób wykorzystać nadwyżkę produkcji cukru. Dodatkowo zdecydowano się na wprowadzenie swego rodzaju zachęt w postaci zwolnień podatkowych, stref wolnego handlu co było skierowane w stronę producentów cukru, aby przeszli oni na alkohol. Założeniem było więc wspierania zatrudnienia oraz zabezpieczenie się przed spadkiem dostawy ropy naftowej (Kolumbia posiada własne rezerwy ropy, ale nie są one tak duże, jak Wenezueli).

W ten sposób w ciągu zaledwie sześciu lat kraj ten zaczął być zaliczany w Ameryce Łacińskiej do drugiego po Brazylii producenta etanolu.

¹⁴ R. Kebede, *UPDATE 1-Petrobras, PDVSA conclude Brazil refinery Deal*, Reuter Wielka Brytania 30/10/2009.

Poza tym przemysł biodiesla i bioetanolu w Kolumbii przyciąga inwestycje, stymulowane przez korzystną politykę rządu. Rząd prezydenta Uribe wprowadził atrakcyjne połączenie inwestycji biopaliwowych i środków stopniowego rozwoju rynku krajowego, na których opiera się zapotrzebowanie na biopaliwa. Należy tu dodać, że w kraju tym obowiązkowe jest dodawanie do paliw 10% etanolu (E10) produkowanego z trzciny cukrowej i 5% biodiesla (B5) produkowanego z oleju palmowego.

Co ciekawe kolumbijski rynek eksportowy etanolu jest na wygranej pozycji w stosunku do rynku brazylijskiego przynajmniej w odniesieniu do rynku amerykańskiego. Kolumbijczycy bowiem nie mają taryfy celnej na etanol. Jednak póki co silny popyt krajowy nie jest w stanie równocześnie sprostać zapotrzebowaniu krajowemu i zagranicznemu¹⁵.

Dlatego też kolumbijska firma biopaliwowa Ecopetrol i Petrobras zdecydowały się w 2006 roku na podpisanie umów o współpracy w dziedzinie biopaliw. Umowy te mają na celu m.in. uzupełnić zapotrzebowanie rynku kolumbijskiego biopaliwami z Brazylii, zintensyfikować badania w zakresie produkcji, umożliwić nabywanie udziałów przez Petrobras w istniejących zakładach bioetanolu w Kolumbii ale przede wszystkim co najważniejsze dla Brazylii zapewnić swobodny handel biopaliwami na amerykańskim rynku przez Kolumbię. Petrobras zakłada bowiem, że tak jak przez kraje Morza Karaibskiego jego biopaliwa trafiają na rynek amerykański bez dodatkowych opłat tak też może być i przez Kolumbię. Z tym tylko wyjątkiem, że Kolumbia nastawiona na dalszy rozwój w tym sektorze może stać się strategicznym partnerem handlowym¹⁶.

Warto przyjrzeć się jeszcze relacjom brazylijskiego rynku biopaliwowego w stosunku do innych państw kontynentu.

W krajach takich jak: Argentyna czy Peru rządy starają się budować silne infrastruktury regulacyjne odnośnie biopaliw gdzie podstawę dla tego nowego przemysłu jest odnoszenie się do brazylijskich doświadczeń. Współpraca między Argentyną i Brazylią odbywa się głównie w wyniku negocjacji w ramach Mercosur. Poza tym Chile i Ekwadoru nie ma co prawda sformalizowanych relacje z Brazylią, ale nieformalne negocjacje w kwestii biopaliw już trwają.

W Peru działa program badawczy w dziedzinie biotechnologii i biopaliw. W 2008 roku Brazylia i Peru podpisały nawet porozumienie w celu wspólnego opracowania alternatywnych surowców dla biopaliw.

¹⁵ *Spotlight on Colombia: Building a biofuel econom*, „Cleantech Investor”, lipiec /sierpień 2009.

¹⁶ J.A. Puerto Rico, *Programa de Biocombustiveis no Brasil e na Colombia: uma analise da implantacao, resultados e perspectivas*, Uniwersytet w Sao Paulo, Brazylia 2007.

Kolejnym obszarem geograficznym, który zaczyna być zdominowany przez brazylijski sektor biopaliwowy jest kontynent azjatycki. Współpraca między Brazylią a azjatyckim rynek jest dopiero na początku swojego rozwoju w tym sektorze energetycznym ale za to wiele państw tego regionu świata wykazuje duże zainteresowanie tym tematem. Ciekawe jest też to, że do produkcji biopaliw Azjaci chcą wykorzystywać także rośliny jak ryż czy maniok z których powstałe biopaliw nie są jeszcze do końca przebadane. Poza tym Petrobras zaczyna wchodzić na te rynki zarówno w formie spółki (Japonia), wspólnych inwestycji technologicznych (Chiny), eksport surowca do produkcji biopaliw (Indie), eksport etanolu i wymiana doświadczeń (Tajlandia).

Jeszcze nie tak dawno bo niespełna pięć lat temu rynek biopaliw brazylijskich nie odgrywał w tamtym regionie świata większego znaczenia. Jednak wraz z powracającymi kwestiami odnośnie alternatywnych źródeł energii także rynek azjatycki zaczął interesować się tym problemem.

Z punktu widzenia produkcji i konsumpcji, Chiny i Indie uważane są za główne państwa biopaliwowe w tamtym regionie świata. Co ciekawe w szeregu zestawień międzynarodowych te dwa państwa znajdują się za zwyczaj na trzeciej i czwartej pozycji co do wielkości produkcji etanolu i na piątej i szóstej pozycji co do produkcji biodiesla na świecie.

W przypadku Chin polityka biopaliwowa jest o tyle ważna, że ma na celu poprawę środowiska naturalnego a jak wiadomo kraj ten znajduje się w chwili obecnej na drugim miejscu zaraz za Stanami Zjednoczonymi jeżeli chodzi o najwyższy współczynnik emisji CO₂ do atmosfery.

Poza tym należy tu dodać, że pod koniec 2009 roku Petrobras podpisał umowy z Petrochina na wspólną budowę największej instalacji etanolu na świecie, która ma powstać na terytorium Brazylii ze względu na jej możliwości i wiedze w tej dziedzinie¹⁷.

Innym znaczącym państwem azjatyckim w sektorze biopaliwowym są Indie, gdzie szybki rozwój przemysłu motoryzacyjnego w kraju wymusza znalezienie alternatywy dla uniezależnienia się od paliw kopalnianych sprowadzanych za granicy. Dlatego też prowadzonych jest szereg badań w dziedzinie biopaliw. Poza tym Indie posiadają ogromne połacie gruntów ornych i przyjazny klimat na których możliwa jest produkcja rolna roślin biopaliwowych.

Warto tutaj wspomnieć, że jeszcze kilka lat temu Brazylia prowadziła na szeroką skalę politykę eksportową trzciny cukrowej do Indii dla celów konsumpcyjnych. Teraz natomiast działania te nakierowane są na eksport bioetanolu, który z roku na rok wzrasta.

¹⁷ *Petrobras to explore China export potential with Petrochina* – <http://www.biofuelsdigest.com>

Kolejnymi państwami zajmującymi się problematyką sektora biopaliwowego w Azji jest: Japonia. Kraj ten jest głównym producentem etanolu z ryżu używanego powszechnie w przemyśle spożywczym.

W przypadku Japonii nie istnieją rządowe regulacje, które wymuszałyby dolewanie biopaliw do paliw tradycyjnych chociaż są już w przygotowaniu plany gdzie rząd ma zachęcać do mieszania 3% etanolu z benzyną. Poza tym należy tu dodać, że na rynku japońskim działa już bardzo pręźnie Petrobras uczestniczy w spółce joint venture Brazylia- Japonia Etanol (podobnie jak to miało miejsce w przypadku Kolumbii). Współpraca ta ma na celu wprowadzeniem etanolu na rynek japoński. Joint venture została zawart w marcu 2008 roku w regionie Kanto. Pierwszym przedsięwzięciem było dostarczenie na japoński rynek E3 a więc paliwa zawierającego dodatkowo 3% etanolu w benzynie. Rafinacji tej dokonała japońska Sekiyu Nansei w której to Petrobras posiada 87,5% udziałów. Efekt tego przedsięwzięcia był na tyle zadawalający, że zdecydowano iż w przyszłości produkcja ta będzie rządu 3 milionów litrów E3 miesięcznie. Zakłada się, że pierwsze dostawy tego biopaliwa dostarczone zostaną najpierw do Tokyo¹⁸.

Tajlandia natomiast zawarła współpracę dwustronną z Petrobras odnośnie kwestii związanych zarówno z badaniami jak i eksportem etanolu do tego kraju, która jednak nie dokońca jest jeszcze sprecyzowana¹⁹.

Ostatnim regionem świata w którym zauważalna jest od pewnego czasu ekspansja biopaliw brazylijskich jest obszar czarnej Afryki i krajów arabskich.

Co prawda uznaje się, że te dwa regiony świata są jeszcze albo za biedny jak ma to miejsce w przypadku Afryki lub za bogate w paliwa kopalniane (ropa naftowa) żeby interesować się alternatywnymi źródłami energii jakimi są biopaliwa. Jednak od pewnego czasu zaczyna się zauważać stopniowe zmiany.

W przypadku krajów afrykańskich coraz wyraźniejsza wydaje się być współpraca Petrobras m.in. z: Angolą, Mozambikiem, Nigerią, Republiką Południowej Afryki. W kwestii współpracy biopaliw brazylijskich z czarną Afryką można powiedzieć, że ma ona inny charakter niż z dotychczasowymi partnerami handlowymi. W przypadku Afryki Brazylia ma bardziej złożone cele. Chce co prawda mieć tam rynki zbytu, prowadzić badania międzynarodowe w sektorze biopaliwowym, pozyskać nowe tereny uprawne ale też stworzyć nową wizję biopaliw nie tylko jako alternatywnych źródeł energii ale też spowodować, żeby stały się one tak długo poszukiwanym rozwiązaniem dla głodującej czarnej Afryki.

¹⁸ *Busines Plan* 2009-2013, „Petrobras Magazin” – [http:// www.hotsitespetrobras.com.br](http://www.hotsitespetrobras.com.br)

¹⁹ G. Masiero, H. Lopes, *Etanol e biodiesel como recursos energéticos alternativos: perspectivas da América Latina e da Ásia*, 2008.

Brazylia w ramach swojej polityki biopaliwowej a bliżej w ramach polityk biodiesla prowadzi w swoim kraju programy rządowe na rzecz pomocy najbiedniejszym. Programy te opierają się o takie kwestie jak dożywianie dzieci i dorosłych a także pomoc finansowa. Pieniądze pozyskiwane na ten cel pochodzą z środków pozyskanych ze sprzedaży biodiesla.

Jednak brazylijski rząd postanowił prowadzić podobne działania poza granicami swojego kraju. Idea ta polega na pomocy czarnym państwu Afryki w których panuje głód i bieda. Brazylijczycy mają bowiem na celu rozpowszechnienie uprawy trzciny cukrowej na kontynencie afrykańskim i przekształcenie tego obszaru w liczącego się producenta etanolu. Etapem wstępnym tej strategii jest zwiększenie produkcji żywności w Afryce i pozyskanie tych krajów jako sojuszników. Takie działanie ma zapewnić nie tylko pozyskanie nowych terenów rolnych pod uprawę roślin biopaliwowych (Angola, Mozambik) ale też pozyskać dla Brazylii przychylną handlową bogatszych rynków czarnej Afryki (Republika Południowej Afryki). Poza tym Brazylia ma też szansę uzyskać istotną kontrolę nad produkcją żywności w Afryce, co przyniesie także brazylijskim firmom zamówienia na niezbędne maszyny i urządzenia do jej przetwarzania²⁰.

Warto tutaj dodać, że plan ten zakłada, że plony z trzciny cukrowej przetwarzane były by na etanol na miejscu i oprócz trafiać na rynek wewnętrzny mogłyby być też eksportowane w większej ilości zarówno z Brazylii jak i Afryki na rynki zagraniczne głównie unijne ale też na rynek amerykański bez konieczności ponoszenia taryfowej opłaty celnej za galon bioetanolu ze względu na przywileje handlowe przysługujące najbiedniejszym państwom afrykańskim w ramach polityki eksportowej.

W ramach tego planu brazylijski rząd zaofiarował w 2007 roku kolejnemu państwu afrykańskiemu tj. Nigerii biopaliwowy plan rozwoju w regionie delty Niger. Region ten zasobny jest w ropę naftową jednak lokalna ludność żyje w ubóstwie. W kraju tym produkcja ropy naftowej i gazu niszczy środowisko naturalne co powoduje, że mieszkańcy delty Niger tracą swoje jedyne źródło dochodu tj. rybołówstwo. Oznacza to, że ludzie nie mają dostępu do podstawowych dóbr, takich jak energia elektryczna ani nafty chociaż paradoksalnie mieszkają w bogatym w energię regionie. W efekcie spowodowało to kryzys społeczno- polityczny w kraju i zwraca się to przeciwko spółkom naftowym. Powszechnie stało się już porywanie pracowników firm naftowych co doprowadziło do spadku o 25% wydobywania.

Dlatego też Petrobras właśnie Nigerii zaproponował stworzenia tam regionu przeznaczonego na produkcję bioetanolu. Brazylia bowiem zakłada, że biopaliwa z trzciny cukrowej uprawiane w tamtym regionie oraz wzrost

²⁰ *Brazylia poszukuje partnerów w Afryce w produkcji biopaliw*, „Mercantil” 09/05/2007.

cen na rośliny uprawiane przez miejscową ludność doprowadzą do wzrostu dochodów z rolnictwa a społeczności lokalnej, zapewni to miejsca pracy co w efekcie przyczyni się do rozwiązania kryzysu regionu delty Niger.

Poza tym Petrobras podpisał umowę z Nigeri National Petroleum Corporation o wartości 200 milionów dolarów na budowę destylatorni etanolu właśnie nad brzegiem tej rzeki. Celem bowiem tego projektu jest dostarczanie na rynek lokalny 10% etanolu a także pomoc Nigerii.

Ważne jest tu też to, że Brazylia i Nigeria pozostają w dobrych stosunkach dwustronnych od wielu lat. Poza tym kwestia produkcji energii i bezpieczeństwa energetycznego jest tutaj podstawą relacji szczególnie, że Nigeria jest największym producentem ropy w Afryce a Brazylia jest największym na świecie producentem biopaliw. W związku z tym, że obie te kwestie są ze sobą ściśle połączone współpraca ta przynosi korzyści obu stronom. Dlatego też propozycja Petrobras została przyjęta z zadowoleniem tym bardziej, że w powstałej destylatorni etanolu 70% udziałów będą mieć Nigeryjczycy. Natomiast zanim budowa się skończy tj. do końca 2010 roku Petrobras będzie eksportował etanolu z Brazylii do Nigerii.

W efekcie pozwoli to Nigerii na mieszanie 10% etanolu z benzyną bo chociaż Nigeria jest szóstym co do wielkości eksportera ropy naftowej to nie posiada ona rafinerii do jej przetwarzania. Natomiast mieszanie tego paliwa z benzyną spowoduje, że paliwo to będzie tańsze a więc automatycznie bardziej dostępne dla samych Nigeryjczyków.

Warto tutaj jeszcze dodać, że w ramach projektu Petrobras którego celem jest wspieranie krajów afrykańskich zarówno w produkcji żywności jak i biopaliw w poszczególnych państwach Afryki zaczynają powstawać instytucje, których celem ma być promowanie tej brazylijskiej idei. Do tej pory instytucje te powstały m.in. w Ghanie (o nazwie EMBRAPA) i właśnie w Nigerii (o nazwie Biofuel Town).

Warto tu dodać, że Brazylia podobne umowy podpisała m.in. z Angolą, Mozambikiem, Senegalem a myślą przewodnią ma być właśnie pomoc w walce z ubóstwem w Afryce poprzez biopaliwa tzn. zakładanie upraw roślin biopaliwowych a także tworzenie zakładów produkcyjnych w tej branży²¹.

Należy jednak dodać, że współpraca z Afryką w kwestii biopaliw nie odbywa się wyłącznie z biednymi krajami czarnej Afryki. Dowodem na to może być podpisanie przez Petrobras umowy z CEF tj. państwowa firma energetyczna z Republiki Południowej Afryki, która to zgodziła się na

²¹ *Petrobras to build \$200 million ethanol plant in Niger Delta to help alleviate crisis*, „Biopac” 30/05/2007.

wprowadzenie w swoim kraju bioetanolu trzcinowego pochodzącego właśnie z Brazylii.

Rząd RPA zakłada bowiem wprowadzenie obowiązkowego mieszania paliw tradycyjnych z 10% bioetanolom i biodieslem. Poza tym CEF i Petrobras będzie współpracować w ramach projektu na rzecz rozwoju biopaliw w RPA a Petrobras będzie służyć swoim doświadczeniem w tej kwestii co automatycznie przełoży się też na dalsze działania rozwojowo-badawcze w tym sektorze energetycznym. Co ciekawe do produkcji biopaliw wykorzystywana będzie m.in. kukurydza²².

Jeżeli natomiast chodzi o państwa arabskie to kwestia biopaliw postrzegana jest tam jako elementy bardzo negatywny. Bliski Wschód generalnie opowiada się za tym, że biopaliwa przyczynią się wyłącznie do wzrostu cen żywności na świecie a nie, że staną się rozwiązaniem problemu energetycznego na świecie w przypadku gwałtownego wzrostu cen paliw kopalnianych lub ich wyczerpaniu.

Podsumowując kwestie związaną z inwestycjami zagranicznym w sektorze biopaliwowym i ich wpływowi na pobudzanie eksportu należy powiedzieć, że w dużej mierze odgrywają one znaczącą pozycję.

W chwili obecnej kiedy poszukiwanie alternatywnych źródeł energii stało się priorytetem większości państw na świecie biopaliwa a więc paliwa pochodne od surowców organicznych stały się towarem eksportowym.

Jednak nadal energetyka ta wywołuje szereg kontrowersji m.in. wśród ekologów (wycinka lasów m.in. w Amazonii pod uprawy roślin biopaliwowych), obrońców praw człowieka (wzrost cen surowców konsumpcyjnych, które używane są do produkcji biopaliw).

Dlatego też można pokusić się o wysunięte na początku pracy stwierdzenie, że inwestycje zagraniczne mogą przyczynić się i to w zdecydowany sposób do pobudzenia eksportu biopaliw.

W dużej mierze jak można było to zauważyć najbardziej konkurencyjnymi i na wysokim poziomie technologicznym są biopaliwa produkowane w Brazylii. Ilość produkowanych rocznie biopaliw jest w stanie zapewnić zapotrzebowanie większości państw na świecie jednak biopaliwa te borykają się z szeregiem barier handlowych jak chociażby wspomniana bariera taryfowa dla biopaliw brazylijskich w Stanach Zjednoczonych. Dlatego też inwestycje zagraniczne mogą pobudzić eksport bo jak dało się zauważyć w przypadku biopaliw inwestycje te mają bardzo zróżnicowany charakter.

Z jednej strony są to inwestycje sensu stricte bezpośrednie jak ma to miejsce w Afryce czy w niektórych państwach Azjatyckich a z drugiej stro-

²² H.Le Roux, *CEF signs bioethanol deal with Brazilian giant, Petrobras*, „Engineering news”, wrzesień 2006.

ny są to inwestycje zagraniczne partnerskie gdzie za cel stawia się prowadzenie wspólnych badań i rozwoju tej alternatywnej energetyki (USA).

W efekcie jednak zarówno jedno i drugie poczynania przyczyniają się do pobudzania eksportu poprzez m.in. wspomniane już wcześniej łamanie barier społecznych (niechęć do biopaliw), większy dostęp do rynków zagranicznych, wyższą jakość eksportowanego paliwa alternatywnego co przekłada się m.in. też i na poprawę stanu środowiska naturalnego poprzez zmniejszenie emisji CO₂ do atmosfery.

Bibliografia

Bieleński A, *Podstawy chemii*, PWN, Warszawa 2004

Biopac, *Petrobras to build \$200 million ethanol plant in Niger Delta to help alleviate crisis*, 30/05/2007

Caesa W. K, Riese J, Seitz T, *Betting on biofuels*, The McKinsey Quarterly 2007

Center for Strategic Management and Studies Brazil-[http:// www.cgce.org.br](http://www.cgce.org.br)

Cleantech Investor, *Spotlight on Colombia: Building a biofuel economy* , lipiec /sierpień 2009

Dib Cohen J., *Bioethanol and biodiesel in Brasil*, Petrobras, Brazylia

European Environment Agency's [http:// www.eea.europa.eu](http://www.eea.europa.eu)

Grassley CH.,E., *Grassley Expresses Concern Over Possible U.S.-Brazil Partnership on Ethanol*, United States Senate, USA 11/05/2008

Kebede R, *UPDATE I-Petrobras, PDVSA conclude Brazil refinery Deal*, Reuter Wielka Brytania 30/10/2009

Kupczyk A, *Perspektywy rozwoju polskich gorzelni rolniczych*, „Rynki Alkoholowe”, nr. 7/2007

Le Roux H, *CEF signs bioethanol deal with Brazilian giant, Petrobras*, “Engineering news”, wrzesień 2006

Masiero G, Lopes H, *Etanol e biodiesel como recursos energéticos alternativos: perspectivas da América Latina e da Ásia*, 2008

Mercantil, *Brazylijsko-włoska współpraca w zakresie biodiesela*, 28/03/2007

Mercantil, *Brazylia poszukuje partnerów w Afryce w produkcji biopaliw*, 09/05/2007

Market Watch, *Petrobras, PdVSA reach deal on troubled refinery JV*, 31/10/2009

Ministério da Agricultura, Pecuária e Abastecimento, *Exportações Brasileira de Alcool realizadas em 200* , 05/11/2008

Petrobras – brazylijski koncern paliwowy-<http://www.petrobras.com.br>

Petrobras Magazin, *Busines Plan 2009-2013*-[http:// www.hotsitespetrobras.com.br](http://www.hotsitespetrobras.com.br)

Petrobras to explore China export potential with Petrochina –<http://www.biofuelsdigest.com>

Puerto Rico J., A., *Programa de Biocombustíveis no Brasil e na Colombia: uma análise da implantação, resultados e perspectivas*, Uniwersytet w Sao Paulo, Brazylia 2007

UNICA (Interactive Marketing, Campaign Management, Web Analytics)- <http://www.unica.com>

Wójcik A., „*Czy polska energetyka może korzystać z brazylijskich wzorców*”, „Pomiary, Automatyka, Robotyka” nr. 9/2009

Wójcik A., „*Innowacyjność sektora biopaliwowego szansa czy zagrożenie*”- Zeszyty naukowe nr. 525, ekonomiczne problemy usług nr 28, Stowarzyszenie Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości w Polsce

Zakrzewski T., *Biopaliwa analiza sytuacji w Polsce i na świecie*, Krajowa Izba Biopaliw, Warszawa 2006

Relacja między zagranicznymi inwestycjami portfelowymi a bezpośrednimi w świetle wybranych teorii ekonomicznych

Struktura międzynarodowych przepływów kapitałowych, którą można opisać jako relację pomiędzy takimi pozycjami jak zagraniczne inwestycje bezpośrednie (BIZ), zagraniczne inwestycje portfelowe (ZIP) czy zadłużenie zagraniczne, jest bardzo ważną determinantą tempa rozwoju gospodarczego, jak i podatności danego kraju na kryzys. W przypadku Polski oraz innych gospodarek Europy Środkowowschodniej napływ kapitału zagranicznego, głównie pod postacią BIZ, był jednym z ważniejszych czynników przyspieszających wzrost gospodarczy. Pomimo postępującej integracji rynków finansowych, zauważalne są jednak utrzymujące się dysproporcje w strukturze inwestycji zagranicznych¹ pomiędzy państwami Europy Zachodniej oraz krajami, które wstąpiły do UE w ciągu ostatniej dekady. Przede wszystkim, kraje Europy Środkowowschodniej notują niższy napływ inwestycji portfelowych w stosunku do BIZ. Często również przeważająca część ZIP lokowana jest w długoterminowych papierach dłużnych sektora rządowego. W wyniku tego, jedynie niewielka część napływu ZIP lokowana jest w sektorze prywatnym. Niewielki strumień ZIP można tłumaczyć niską realną stopą procentową, niską wiarygodnością kredytową podmiotów sektora prywatnego, czy też niewielką atrakcyjnością rynku pod względem dywersyfikacji ryzyka (powodem może być niska jakość instytucji, niewielkie, słabo rozwinięte rynki finansowe). W aktualnej teorii ekonomicznej można znaleźć również inne wytłumaczenia tego zjawiska, takie jak niepełna informacja, silne przywiązanie inwestorów do wcześniej poznanych rynków (ew. krajowego rynku)²,

¹ Przedmiotem analizy w niniejszej pracy jest napływ inwestycji do kraju goszczącego (pozycje ukazane w bilansie płatniczym kraju czy w międzynarodowej pozycji inwestycyjnej po stronie pasywów).

² *Home bias*.

efekty zewnętrzne (efekt kuli śnieżnej) czy też efekty stadne (zjawisko zacerpnięte z ekonomii behawioralnej³).

W kolejnej części pracy przedstawione zostaną teorie i modele, pozwalające na analizę relacji pomiędzy BIZ a ZIP. Następnie zostanie opisany model, bazujący na asymetrii informacyjnej (Goldstein [2005]). W przedostatniej części ukazana zostanie relacja pomiędzy BIZ, ZIP a zadłużeniem zagranicznym (w postaci długoterminowych papierów dłużnych) wybranych państw UE. Praca kończy się podsumowaniem, w którym wyszczególniono najważniejsze wnioski.

1. Przegląd obowiązujących teorii i modeli

Wśród szeregu prac i badań z dziedziny inwestycji zagranicznych wiele uwagi poświęca się determinantom BIZ, ich lokalizacji, efektom typu *spill-over*, czy ogólnym konsekwencjom BIZ dla kraju goszczącego inwestycję. Są to prace badające zjawiska zarówno na poziomie mikroekonomicznym (motywy, którymi kierują się inwestorzy) jak i w skali całej gospodarki (BIZ jako międzynarodowe przepływy ujęte w bilansie płatniczym). Podkreśla się, że BIZ zapewniają trwałą kontrolę i wpływ na projekt w kraju goszczącym i charakteryzują się mniejszą zmiennością niż ZIP. W literaturze dotyczącej ZIP, często opisuje się te inwestycje w kontekście kompensacji, dywersyfikacji ryzyka. Ryzyko to może wynikać m.in. ze zmienności kursów walutowych, czy ryzyka branży. Zgodnie z tym podejściem przedsiębiorstwo decydujące się na inwestycje portfelowe może znacznie zwiększyć swoją wartość. Ważną rolę (w przewidywaniu równowagi bilansu płatniczego, stabilności gospodarczej) odgrywają również modele prognozujące napływ ZIP w określonych czasokresach⁴. W niewielkiej części opracowań bada się zarówno BIZ jak i ZIP, nadając relacji między nimi charakter komplementarny lub substytucyjny.

W pracy Albuquerque [2003] badany jest wpływ możliwości wyłączenia inwestora przez państwo oraz niedoskonałości egzekucji finansowych umów międzynarodowych na wybór pomiędzy BIZ a ZIP. Podstawowym celem pracy jest określenie powodów, dla których przepływy ZIP charakteryzują się większą zmiennością aniżeli BIZ. Albuquerque [2003] zakłada, że BIZ w dużej mierze opiera się na aktywach niematerialnych (technologia, know-how) i z tego powodu trudnej wywłaszczyć takie inwestycje

³ Zagadnienia te zostały opisane w m.in. Maug E., Narayn N., *Herding and Delegated Portfolio Management: The Impact of Relative Performance Evaluation on Asset Allocation* (1995) lub Lutje T., *To Be Good or To Be Better: Asset Managers' Attitudes Towards Herding* (2004).

⁴ Za przykład może tu posłużyć praca Rubaszek [2001].

aniżeli ZIP. Kraje rozwijające się, które obciążone są poważnymi ograniczeniami finansowymi, nie są w stanie zagwarantować poszanowania praw inwestora zagranicznego. W tym przypadku optymalnym rozwiązaniem jest inwestycja bezpośrednia. Można stąd wnioskować, że im niższy poziom jakości, przejrzystości instytucji w danym kraju, tym bardziej prawdopodobna jest przewaga BIZ nad ZIP⁵. Dodatkowo im łatwiejsza egzekucja umów, tym mniejsza różnica zmienności pomiędzy BIZ a ZIP. Pozytywny wpływ przejrzystości rynków, jakości instytucji na wielkość inwestycji zagranicznych został potwierdzony w pracy Fauria, Mauro [2004]. Hipoteza dotycząca przewagi BIZ nad ZIP została jednak potwierdzona tylko w przypadku krajów, w których ład korporacyjny oraz system prawny były najniższej jakości. Ponadto stwierdzono pozytywną korelację pomiędzy wielkością inwestycji zagranicznych a PKB, wielkością zasobów naturalnych oraz kapitałem społecznym.

W modelu opartym na asymetrii informacji, który został zaprezentowany w pracy Goldstein [2005], inwestycja bezpośrednia oraz portfelowa zostały ujęte jako substytuty. Pokusa nadużycia warunkuje niższy poziom oczekiwanej rentowności inwestycji portfelowej, natomiast negatywna selekcja skutkuje niższą ceną, jaką inwestor otrzyma w razie sprzedaży inwestycji bezpośredniej, w wyniku utraty płynności finansowej. Model ten został opisany w następnym rozdziale.

Zgodnie z modelem wyceny aktywów kapitałowych (*Capital Asset Pricing Model*), przy zachowaniu parytetu siły nabywczej, struktura globalnego portfela inwestycyjnego powinna być niezależna od narodowości inwestorów⁶. Wyniki badań empirycznych przeczą jednak tym wnioskom (Karolyi, Stulz [2003]). Zjawisko to można tłumaczyć przywiązaniem inwestorów do rynków krajowych (*home bias*). Takiemu wytłumaczeniu można zarzucić to, że inwestorzy w miarę upływu czasu powinni zdobywać informacje (w toku procesów uczenia się) na temat nowych rynków, aktywów i redukować niepewność związaną z nowymi rynkami. Z modelu Van Nieuwerburgh, Veldkamp (2009) wynika jednak, że inwestorzy mający wybór pomiędzy informacjami dotyczącymi różnych aktywów, zazwyczaj wybierają te, w przypadku których dysponowali pierwotnie przewagą informacyjną. Efekt przywiązania do znanych rynków, asymetria informacyjna będą nie tylko utrzymywać się, ale także może dojść do intensyfikacji ich skutków. Każdy inwestor stara się dysponować jak najbardziej unikalnym zasobem informacji, tak aby kupować po zaniżonych cenach aktywa, które w ocenie innych, gorzej poinformowanych inwestorów są zbyt ryzykowne.

⁵ Faria Mauro [2004], s. 7.

⁶ Grauer, Litzenberger, Stehle [1976].

W oparciu o teorie przedstawioną w Van Nieuwerburgh, Veldkamp (2009), w pracy Andrade, Chhaochharia [2009] przeprowadzono analizę struktury portfeli inwestycyjnych i geograficznej alokacji ZIP oraz BIZ. Wykazano, że decyzje dotyczące inwestycji bezpośrednich są powielane z kilkuletnim opóźnieniem przez inwestorów portfelowych. Prawidłowość ta została potwierdzona również w badaniach przeprowadzonych w pracy Santis, Ehling [2007] na przykładzie gospodarki Niemiec. Sposobem na ujawnienie wszystkich fundamentalnych informacji dotyczących gospodarki kraju goszczącego inwestycję (istotnych dla rentowności projektów) jest realizacja inwestycji bezpośredniej w tym kraju. Po ujawnieniu takich informacji przenikają one do inwestorów portfelowych, którzy wybierają określone aktywa i określają zakres zaangażowania kapitałowego.

Napływ zagranicznego kapitału umożliwia krajowym przedsiębiorcom dzielenie się ryzykiem projektów z zagranicznymi inwestorami, dzięki czemu bardziej prawdopodobna staje się realizacja projektów charakteryzujących się wysokim ryzykiem jak i również wysoką rentownością⁷. W literaturze przedmiotu dużą uwagę zwraca się na kompensację ryzyka, związanego z inwestycjami w badania i rozwój nowych technologii, czy internacjonalizacją działań przedsiębiorstwa. W tym kontekście ZIP, ze względu na elastyczność jaką się charakteryzują, pozwalają na bardziej efektywne ograniczenie ryzyka aniżeli BIZ⁸. Głównym powodem, dla którego przedsiębiorcy decydują się na BIZ, jest realizacja przewag konkurencyjnych lub też zdobycie dostępu do lokalnych rynków⁹. W pracy Pfeffer [2008], za pomocą dynamicznego modelu, wykazuje się, że dostęp do kapitału w postaci ZIP jak i aktywne zaangażowanie się przedsiębiorstwa w inwestycje portfelowe za granicą, znacznie przyspieszają internacjonalizację przedsiębiorstw realizowaną za pomocą inwestycji bezpośrednich. Kompensacja ryzyka, dzielenie się nim z zagranicznymi podmiotami prowadzi do zwiększenia krańcowej wyceny technologii, co skutkuje większymi nakładami na badania i w efekcie przyczynia się do zwiększenia konkurencyjności całej gospodarki. Zgodnie z modelem Pfeffer [2008] BIZ oraz ZIP uzupełniają się wzajemnie, są komplementarne. Należy podkreślić, że praca Pfeffer [2008] ma charakter mikroekonomicznej analizy, przeprowadzonej z punktu widzenia reprezentatywnego przedsiębiorstwa.

⁷ Faria, Mauro [2004], s. 6.

⁸ Zgodnie z Pfeffer [2008], BIZ skutkują korporacyjną kompensacją ryzyka (*corporate hedging*), natomiast ZIP skutkują kompensacją finansową (*financial hedging*).

⁹ Pfeffer [2008], s. 2.

2. Międzynarodowe przepływy kapitałowe w warunkach asymetrii informacyjnej¹⁰

BIZ zapewniają przedsiębiorcom znacznie większe możliwości kontroli i wpływu na przebieg projektu niż ma to miejsce w przypadku inwestycji portfelowych. Zagraniczny inwestor ma również wgląd do informacji, które są niedostępne dla inwestorów portfelowych, co pozwala na bardziej wydajne, bezpośrednie zarządzanie projektem. W pracy Goldstein [2005] zakłada się, że ZIP obciążone są negatywnymi skutkami asymetrii informacyjnej, która realizuje się pomiędzy zagranicznym inwestorem a menadżerami lokalnego przedsiębiorstwa (relacja typu pełnomocnik – mocodawca). Ze względu na możliwość wystąpienia konfliktu interesów i konieczność zawężenia pola decyzyjnego menadżerów sztywnymi instrukcjami, ZIP zarządzane są w sposób mniej elastyczny i tym samym przynoszą mniejsze oczekiwane zyski aniżeli BIZ. W modelu zaprezentowanym w pracy Goldstein [2005] zakłada się, że BIZ niosą z sobą dodatkowe dwa rodzaje kosztów. Pierwszy (egzogeniczny) dotyczy nakładów związanych z uruchomieniem BIZ, koniecznych ekspertyz, badań rynkowych itp. Drugi koszt pojawia się, gdy inwestor sprzedaje projekt (BIZ) na rynku kapitałowym, przed zakończeniem procesu inwestycyjnego. Z punktu widzenia nabywcy powodem przedwczesnej sprzedaży może być zarówno utrata płynności finansowej¹¹ inwestora, jak i niska rentowność projektu. Niska rentowność wynika z pojawienia się w przypadku danego projektu tzw. szoku produktywności (*productivity shock*). Ponieważ informacja dotycząca rentowności jest prywatną informacją dotychczasowego inwestora, której ujawnienie jest niemożliwe, nabywcy nie są w stanie ustalić prawdziwego powodu przedwczesnej sprzedaży¹². Fakt, że inwestor może dysponować prywatną informacją, dotyczącą projektu (BIZ) wpływa więc negatywnie na jego wartość.

Proces inwestycyjny został podzielony na trzy etapy ($t = 0, 1, 2$). Zostały one szczegółowo opisane w tabeli nr 1. W modelu przyjmuje się istnienie małej, otwartej gospodarki oraz kontinuum $[0,1]$ zagranicznych inwestorów. Każdy z nich decyduje się na jeden projekt inwestycyjny (ZIP lub BIZ). W przypadku wyboru BIZ inwestor jest równocześnie menadżerem i dzięki zaobserwowaniu wielkości szoku produktywności ε , dostosowuje odpowiednio wielkość zainwestowanego kapitału k . Inwestor wybierający ZIP nie ma takiej możliwości, w jego gestii leży jedynie określenie odpo-

¹⁰ Na podstawie modelu zaprezentowanego w pracy Goldstein [2005].

¹¹ Utrata płynności finansowej została określona w modelu jako *liquidity shock*.

¹² Zakłada się, że sprzedaż BIZ z powodu utraty płynności jak i szoku produktywności następuje równocześnie.

wiednich instrukcji *ex ante* dla menadżerów lokalnego przedsiębiorstwa (wielkość zainwestowanego kapitału ustalana jest na podstawie $E(\varepsilon) = 0$).

Tabela 1. Przebieg procesu inwestycyjnego

$t = 0$	$t = 1$	$t = 2$
Każdy inwestor wybiera inwestycję typu BIZ lub ZIP.	Niezależna realizacja szoku produktywności (λ) dla każdego z projektów (BIZ, ZIP).	Zakończenie procesu inwestycyjnego, realizacja zysków.
Inwestor BIZ jednorazowo ponosi koszty uruchomienia projektu równe c .	Możliwość utraty płynności (λ). W przypadku wyboru BIZ, inwestor (menadżer) poznaje wartość szoku produktywności (ε). Inwestor określa zakres zaangażowania kapitałowego (k) w wybrany projekt. Ewentualna, przedwczesna sprzedaż (szok produkt. lub utrata płynności).	

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Goldstein [2005]

Ogólny wzór określający przychód (R) w etapie trzecim ($t=2$) ma następującą postać:

$$R = (1 + \varepsilon)k - \frac{1}{2}Ak^2 \quad (1)$$

We wzorze nr 1 zmienna k mierzy wielkość zainwestowanego kapitału, A wyraża koszty produkcji. Szok produktywności został wprowadzony za pomocą zmiennej losowej ε . Oczekiwany przychód *ex ante* w $t=2$ (pod warunkiem, że projekt nie zostaje sprzedany przedwcześnie) jest większy w przypadku BIZ niż ZIP:

$$\frac{E((1 + \varepsilon)^2)}{2A} > \frac{E(1 + 2\varepsilon)}{2A} = \frac{1}{2A} \quad (2)$$

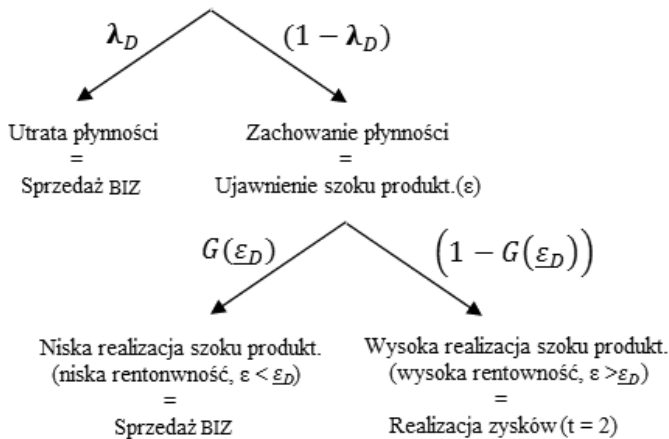
Należy podkreślić jednak, że inwestycja bezpośrednia obciążona jest kosztami uruchomienia c oraz ryzykiem przedwczesnej sprzedaży, wynikającej z utraty płynności lub niskiej rentowności projektu (ε). Prawdopodobieństwo utraty płynności opisuje zmienna λ . Dodatkowo przyjmuje się

określony stopień zróżnicowania (heterogeniczności) inwestorów. Wyróżnia się dwa typy inwestorów – charakteryzujących się niskim (λ_L) lub wysokim prawdopodobieństwem utraty płynności (λ_H)¹³. Ze względu na to, że nabywcy nie są w stanie odróżnić dwóch typów inwestorów, w swoich decyzjach posługują się specyficznym prawdopodobieństwem λ_D (zmienna endogeniczna), które wyznaczone zostaje na podstawie racjonalnych oczekiwań:

$$\lambda_D = \frac{\lambda_H * \lambda_{H,BIZ} + \lambda_L * \lambda_{L,BIZ}}{\lambda_{H,BIZ} + \lambda_{L,BIZ}}. \quad (3)$$

λ_D oznacza więc prawdopodobieństwo (percypowane przez rynek) utraty płynności przez inwestora, który wybrał BIZ. Dodatkowo wprowadzony zostaje pewien krytyczny poziom ε , poniżej którego BIZ zostaje sprzedane, pomimo tego, że inwestor zachował płynność. Wartość ta zostaje oznaczona jako ε_D . Realizacja ε poniżej wartości ε_D jest równoznaczna z szokiem produktywności, co skutkuje niską rentownością i przedwczesną sprzedażą. Zarówno zmienna λ_D jak i ε_D wyznaczone są endogenicznie w równowadze modelu.

Rysunek 1. Przedwczesna sprzedaż BIZ (w percepcji nabywców)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Goldstein [2005].

¹³ Informacja dotycząca λ jest prywatną informacją inwestora i ujawnienie jej nabywcy projektu jest niemożliwe. Stosunek liczby inwestorów charakteryzujących się λ_L do liczby inwestorów charakteryzujących się λ_H wynosi 0,5.

Szok produktywności następuje po szoku płynności. Inwestor, który utracił płynność finansową nie zdobywa informacji dotyczącej realizacji szoku produktywności. W ocenie nabywcy (Rys. nr 1) przedwczesna sprzedaż z prawdopodobieństwem λ_D następuje ze względu na utratę płynności, natomiast z prawdopodobieństwem $(1-\lambda_D)G(\underline{\epsilon}_D)$ jest wynikiem niskiej rentowności BIZ. Cena oferowana za BIZ w $t=1$ (przedwczesna sprzedaż) odzwierciedla więc możliwość, że inwestor dysponuje informacją na temat niskiej rentowności projektu i chce się z niego jak najszybciej wycofać. Im niższa jest λ_D , tym niższa cena BIZ (większe prawdopodobieństwo, że ujawniona została niska rentowność). Zgodnie z analizowanym modelem, cena ta jest zawsze niższa od ceny uzyskanej w przypadku przedwczesnej sprzedaży ZIP.

W pracy Goldstein [2005] wyznaczonych zostało pięć możliwych przypadków, które można zaobserwować w otrzymanych rozwiązaniach modelu:

1. Wszyscy inwestorzy wybierają BIZ.
2. Inwestorzy typu λ_L wybierają BIZ; Inwestorzy typu λ_H wybierają ZIP lub BIZ.
3. Inwestorzy typu λ_L wybierają BIZ, Inwestorzy typu λ_H wybierają ZIP.
4. Inwestorzy typu λ_L wybierają BIZ lub ZIP, Inwestorzy typu λ_H wybierają ZIP.
5. Wszyscy inwestorzy wybierają ZIP.

W przypadkach, w których występują zarówno inwestycje portfelowe jak i bezpośrednie (2,3,4) utrata płynności znacznie częściej uderza w inwestorów wybierających ZIP niż BIZ. Inwestycje portfelowe notują wyższe poziomy zmienności, aniżeli bezpośrednie. Inwestycje bezpośrednie są wybierane przez inwestorów charakteryzujących się niskim prawdopodobieństwem utraty płynności. Wraz ze wzrostem kosztów produkcji rośnie udział inwestycji portfelowych. Zależność ta znajduje potwierdzenie w danych empirycznych. Najwyższymi kosztami produkcji charakteryzują się państwa najwyżej rozwinięte i to właśnie w ich przypadku relacja ZIP do BIZ jest największa.

Im większe jest zróżnicowanie inwestorów (większe λ_H), tym większe są różnice w prawdopodobieństwach przedwczesnej sprzedaży pomiędzy ZIP a BIZ. Wynika stąd, że im większa heterogeniczność inwestorów, tym bardziej prawdopodobne jest wystąpienie przypadków nr 2,3 lub 4 (mieszanych). Wśród inwestorów typu λ_H może wystąpić tzw. efekt kuli śnieżnej. W tym kontekście jest to efekt zewnętrzny, który polega na tym, że pojedynczy inwestor typu λ_H czerpie korzyści z faktu naśladowania go przez innych inwestorów typu λ_H . Może to doprowadzić do gwałtownych, nieprzewidywanych zmian w relacji ZIP do BIZ. Tłumaczy to również fakt, że kraje o po-

dobnej charakterystyce często różnią się pod względem analizowanej relacji. Ostatni wniosek dotyczy osłabienia negatywnych skutków relacji mocodawca – pełnomocnik w przypadku ZIP, poprzez dopuszczenie wyższych poziomów przejrzystości instytucji oraz ładu korporacyjnego. Pozwala to inwestorowi portfelowemu na zaobserwowanie szoku produkt oraz dzięki lepszemu dopasowaniu wielkości zainwestowanego kapitału, prowadzi do zwiększenia rentowności ZIP (wzrasta relacja ZIP do BIZ, przypadki nr 4 oraz 5 są bardziej prawdopodobne).

3. Relacja ZIP oraz BIZ na przykładzie wybranych krajów UE

W tabeli nr 2 przedstawiono napływ ZIP do wybranych krajów UE w poszczególnych latach (1999-2009) oraz relację ZIP do BIZ. Wielkość napływu ZIP, które zostały ulokowane w długoterminowych papierach dłużnych sektora rządowego, został oznaczony jako ZIPd.

Tabela 2. Zestawienie przepływów kapitałowych (dane w mln euro)

Kraj	Rok	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
	Wsk.											
Polska	ZIP	11386	-3502	543	1343	11821	8526	3364	3370	1096	3533	648
	ZIP/BIZ	1,15	-0,35	0,03	0,09	1,42	0,83	0,83	0,77	0,17	0,34	0,09
	ZIPd	10 210	-4 853	3 417	3 052	11 873	9 109	3 461	2 683	1 581	3 010	1 030
Czechy	ZIP	3603	-102	1520	1474	13	3867	1509	926	889	516	463
	ZIP/BIZ	1,86	-0,02	0,20	0,34	0,00	0,96	0,80	0,10	0,14	0,10	0,08
	ZIPd	1615	1466	765	875	2037	2165	221	614	93	-18	52
Bułgaria	ZIP	5	-478	-390	581	-1055	-436	-123	-328	118	-130	9
	ZIP/BIZ	0,00	-0,07	-0,04	0,09	-0,30	-0,21	-0,10	-0,33	0,13	-0,12	0,01
	ZIPd	55	-281	-356	-123	-480	-1388	-844	-1243	197	426	755
Węgry	ZIP	-2695	27	502	7052	4523	5861	2662	1867	1729	-123	1953
	ZIP/BIZ	-1,74	0,01	0,18	1,29	0,73	1,61	1,42	0,59	0,39	-0,04	0,63
	ZIPd	1219	1482	1442	1283	1209	985	703	595	545	369	178
Grecja	ZIP	31578	16221	33785	15035	25783	25219	21047	13144	9976	b.d.	b.d.
	ZIP/BIZ	18,00	5,29	21,84	3,52	51,67	14,87	18,63	305,67	5,63	-	-
	ZIPd	11105	22444	8668	20971	23795	26135	8265	7396	11303	9823	26412
Włochy	ZIP	61206	41797	18762	94473	130427	47513	54438	33093	32435	60123	97843
	ZIP/BIZ	2,78	3,60	0,64	3,02	8,12	3,51	3,74	2,14	1,95	4,14	15,04
	ZIPd	b.d.	60580	-9544	5015	76033	34953	41972	44144	b.d.	b.d.	b.d.
Portugalia	ZIP	29712	26840	18031	10466	15728	11708	13743	11556	13341	3847	9491
	ZIP/BIZ	14,37	8,43	8,06	1,20	4,98	7,51	2,17	6,05	1,92	0,53	8,75
	ZIPd	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	9312	1589	372	10927	6856	b.d.	b.d.
Niemcy	ZIP	-18228	10068	291454	144632	175765	119148	100181	130155	156708	51092	168090
	ZIP/BIZ	-0,65	0,56	5,21	3,26	4,61	-14,52	3,49	2,29	5,31	0,24	3,19
	ZIPd	-2	-97	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.	b.d.

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu oraz odpowiednich banków narodowych

Kraje Europy Środkowowschodniej notują znacznie niższe wartości relacji ZIP do BIZ niż inne kraje, przedstawione w tabeli nr 2¹⁴. Przyczyną tego stanu rzeczy może być niska jakość systemu prawnego oraz ładu korporacyjnego czy relatywnie niski poziom przejrzystości rynku, instytucji. Dużą rolę mogą odgrywać tu ograniczenia informacyjne, gdyż np. w przypadku Polski większość napływu ZIP lokowana jest w papierach dłużnych sektora rządowego (względnie niskie ryzyko inwestycyjne). Wysoki poziom ZIP w krajach wysoko-rozwiniętych można tłumaczyć także wysokimi kosztami produkcji. Również zmienność relacji BIZ do ZIP jest niższa w przypadku wybranych krajów Europy Zachodniej¹⁵. Można stąd wnioskować, iż w przypadku Polski, Czech oraz Bułgarii występują efekty zewnętrzne (efekt kuli śnieżnej), które w warunkach asymetrii informacyjnej mogą być wzmacniane przez naśladownictwo wśród inwestorów (efekty stadne, *herding*). W roku 2009 relacje ZIP do BIZ dla Polski (również 2005) i Czech były większe od jedności. Powodem był gwałtowny wzrost zadłużenia zagranicznego, co uwidacznia się również w latach 2003 i 2004.

Tabela 3. Zadłużenie zagraniczne w relacji do ZIP¹⁶ (dane w mln euro)

Kraj/Rok	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Strefa Euro	<i>b.d.</i>	0,22	0,17	0,17	0,19	<i>b.d.</i>	<i>b.d.</i>	<i>b.d.</i>	<i>b.d.</i>	<i>b.d.</i>	<i>b.d.</i>
Polska	0,70	0,72	0,63	0,65	0,64	0,64	0,64	0,61	0,53	0,50	0,46
Czechy	0,42	0,43	0,36	0,38	0,39	0,30	0,21	0,19	0,12	0,12	0,12
Bułgaria	0,55	0,54	0,52	0,58	0,77	0,91	0,99	0,98	0,98	0,98	0,98
Węgry	0,54	0,60	0,58	0,53	0,57	0,60	0,62	0,55	0,44	0,35	0,23
Grecja	<i>b.d.</i>	0,84	0,70	0,73	0,78	0,82	0,84	0,84	0,81	0,76	0,68
Włochy	<i>b.d.</i>	0,58	0,49	0,50	0,67	0,69	0,70	0,70	0,66	0,65	0,62
Portugalia	<i>b.d.</i>	<i>b.d.</i>	<i>b.d.</i>	<i>b.d.</i>	0,45	0,46	0,51	0,59	0,53	0,54	0,49
Szwecja	<i>b.d.</i>	0,12	0,11	0,13	0,18	0,20	0,23	0,27	0,21	0,16	0,21
Dania	0,15	0,13	0,11	0,12	0,15	0,19	0,23	0,29	0,27	0,36	0,43

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu oraz odpowiednich banków narodowych. W tabeli nr 3 przedstawiono relacje skumulowanych wartości długoterminowych papierów dłużnych sektora rządowego będących w posiadaniu nie-rezydentów do skumulowanych napływów ZIP. Najwyższe wartości notuje Polska i Grecja. Należy podkreślić,

¹⁴ Wartości przeciętne dla: Polski 0.54, Czech 0.58, Bułgarii 0.15, Węgier 0.9, Grecji 49.5, Włoch 4.4, Portugalii 4.2, Niemiec 5,6.

¹⁵ Zmienność mierzona za pomocą współczynnika zmienności (Polska 1.12, Czechy 1.4, Bułgaria -1.7, Węgry 1.99, Grecja 1.96, Włochy 0.9, Portugalia 0.7, Niemcy 0.86). W przypadku Niemiec pominięto skrajną wartość ZIP/ZIB dla roku 2004.

¹⁶ Jest to stosunek skumulowanej wartości długoterminowych papierów dłużnych sektora rządowego będących w posiadaniu nie-rezydentów (pasywa) do całkowitej wielkości skumulowanych napływów ZIP (na podstawie Międzynarodowej pozycji inwestycyjnej). Dane dot. Węgier i Polski zaczerpnięte ze stron internetowych banków narodowych.

iz trend taki w połączeniu z pogarszającą się oceną wiarygodności kredytowej, zwiększa podatność tych krajów na kryzys. Dopływ ZIP do sektora pozarządowego (nawet w porównaniu do Czech lub Węgier) jest niewielki. W oparciu o prawidłowości przedstawione w pracy Pfeffer[2008], można stwierdzić iż taka struktura inwestycji znacznie ogranicza możliwości dzielenia się ryzykiem z inwestorami zagranicznymi i negatywnie wpływa na podejmowanie przez krajowych przedsiębiorców działań obarczonych wysokim ryzykiem (badania i rozwój, internacjonalizacja). Stosunek zadłużenia zagranicznego do ZIP jest w przypadku Polski ponad trzykrotnie większy niż średnia dla krajów należących do strefy euro.

Podsumowanie

Ze znacznej części teorii i badań ekonomicznych wynika, że poziom ZIP zależny jest od wskaźników opisujących uwarunkowania instytucjonalne danych gospodarek. Należy jednak przypuszczać, że częstym zjawiskiem wśród inwestorów jest przywiązanie do rodzimych rynków (*home bias*). Prowadzi to do sytuacji, w której kraje o podobnej charakterystyce gospodarczej odznaczają się różnymi poziomami relacji ZIP do BIZ. Przełamanie takiego wzorca może odbyć się poprzez ujawnienie informacji dot. gospodarek w toku np. inwestycji bezpośrednich. Na dłuższą metę powinien więc nastąpić znaczny wzrost inwestycji portfelowych. Z obserwacji wynika jednak, że na tle innych gospodarek Europy Środkowowschodniej, przeważająca część napływu ZIP do Polski lokowana jest w papierach dłużnych sektora rządowego. Zjawisko to może zahamować procesy uczenia się, poznawania sektora prywatnego przez inwestorów zagranicznych, co prowadzić będzie do zaostrzenia ograniczeń finansowych w przypadku sektora polskich przedsiębiorstw. Polskie spółki będą pomijane przy tworzeniu międzynarodowych portfeli inwestycyjnych, ponieważ wiązać się będzie z nimi zbyt duża niepewność. Możliwe jest dalsze pogłębianie się asymetrii informacyjnej zgodnie z mechanizmem przedstawionym w pracy Nieuwerburgh [2008] oraz wzrost zmienności relacji ZIP do BIZ w wyniku działania efektów zewnętrznych.

Bibliografia

- Andrade S.C., Chhaochharia V., *Information Immobility and Foreign Portfolio Investment*, 2009
- De Santis R.A., Ehling P., *Do International Portfolio Investors Follow Firms' Foreign Investment Decisions?*, ECB Working Paper Series, No 815, September 2007
- Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>
- Faria A., Mauro P., *Institutions and the External Capital Structure of Countries*, IMF, 2004

- Goldstein I., Razin A., *An information-based trade off between foreign direct investment and foreign portfolio investment*, Journal of International Economics 70 (2006) 271-295
- Grauer, F.L., Litzenberger R.H., Stehle R.E., *Sharing Rules and Equilibrium in an International Market under Uncertainty*, Journal of Financial Economics 3, 233-256, 1976
- Karolyi, G.A. and R.M. Stulz, *Are Financial Assets Priced Locally or Globally?*, Handbook of The Economics of Finance, Vol. 1B, 2003
- Lane P.R., Milesi-Feretti G. M., *Capital Flows to Central and Eastern Europe*, IMF, 2006
- Pfeffer B., *FDI and FPI – Strategic Complements?*, 2008
- Van Nieuwerburgh S., Veldkamp L., *Information Immobility and the Home Bias Puzzle*, 2008
- Weresa A., *Skutki Inwestycji Zagranicznych dla Gospodarki Kraju Przyjmującego – Doświadczenia Polski*, Zeszyty BRE Bank-Case, 2002

Kryzys finansowy a bezpośrednie inwestycje zagraniczne w nowych krajach Unii Europejskiej (UE-12)

Kryzys na światowych rynkach finansowych znalazł odzwierciedlenie w sferze realnej. Skutkowało to – w wielu krajach świata – obniżeniem poziomu PKB, zmniejszeniem się popytu wewnętrznego, załamaniem się rynku nieruchomości, ograniczeniem zaufania do papierów wartościowych, perturbacjami na rynku walutowym, wahaniami cen na giełdach towarowych, spadkiem obrotów handlu zagranicznego, kłopotami wielu podmiotów gospodarczych (w tym banków) – co zaowocowało dofinansowaniami zagrożonych przedsiębiorstw i w efekcie zaangażowaniem się państw w procesy działalności gospodarczej.

Załamanie koniunktury w rozwiniętych krajach spowodowało obniżenie światowych przepływów kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) – spadła ilość fuzji i przejęć, kredytów udzielanych wewnątrz korporacji oraz projektów *greenfield investment*. Zwiększyły się koszty działalności korporacji transnarodowych oraz wzrosło ryzyko kredytowe – stąd spadek liczby działań inwestycyjnych.

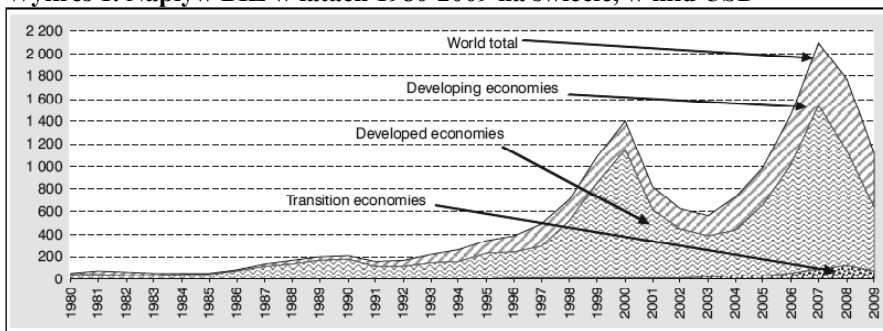
22 lipca 2010 r. opublikowany został kolejny Światowy Raport Inwestycyjny (World Investment Report 2010) – „Investing in a Low – Carbon Economy”. Raport ten – jak co roku – przygotowany został przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju – UNCTAD¹. W Raporcie można znaleźć informacje, iż w roku 2008 (w porównaniu do roku 2007) wszystkie regiony świata dotknięte zostały spadkiem napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, podobna sytuacja miała miejsce w roku 2009 w porównaniu do roku 2008. Z poziomu około 2,1 biliona USD w roku 2007, napływ BIZ zmalał w 2008 roku do poziomu 1,7 biliona USD, aby następnie obniżyć się w roku 2009 do około 1,1 biliona USD. Największy spadek dotknął 10 nowych krajów UE – 54% (Polskę o 22%), następnie kraje rozwinięte – 44%, kraje Europy Południowo-Wschodniej

¹ Por.: <http://www.unctad.org/Templates/WebFlyer.asp?intItemID=5539&lang=1>; dostęp w dniu 03.11.2010 r.

i Wspólnoty Niepodległych Państw – 43%, kraje Ameryki Łacińskiej – 36%, kraje rozwijające się i Azji Zachodniej – po 24%, kraje Afryki – 19% oraz kraje Azji Południowo-Wschodniej – 17%².

Na Wykresie 1 przedstawiono napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (w latach 1980-2009) w skali globalnej oraz w grupach krajów: rozwinięte, rozwijające się i w okresie transformacji.

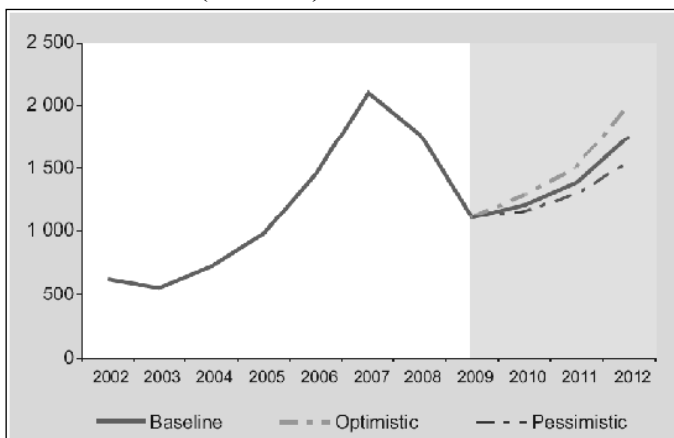
Wykres 1. Napływ BIZ w latach 1980-2009 na świecie, w mld USD



Źródło: „Investing in a Low – Carbon Economy”, World Investment Report 2010, s. 39

Jednak prognozy na kolejne lata są optymistyczne i zakładają zmianę niekorzystnej tendencji w kolejnych latach. Na Wykresie 2 przedstawiono globalne przepływy BIZ w latach 2002-2009 i prognozy dla 2010-2012.

Wykres 2. Prognozy do 2012 w zakresie napływu BIZ na świecie w odniesieniu do lat 2002-2009 (mld USD)



Źródło: http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=13222

² Por.: „Investing in a Low – Carbon Economy”, World Investment Report 2010, www.unctad.org; dostęp w dniu 03.11.2010 r.

Autorzy Raport UNCTAD szacują, że przepływy te wzrosną w 2010 r. nieco ponad poziom z roku 2009, do 1,2 biliona USD, 1,3-1,5 biliona USD w 2011 r. i osiągną 1,6-2 biliony USD w roku 2012³.

Przystąpienie 10 krajów Europy Środkowej i Wschodniej do Unii Europejskiej w roku 2004, a następnie Rumunii i Bułgarii w 2007 roku było czynnikiem powodującym wzrost napływu kapitału zagranicznego do tej części świata, ponieważ członkostwo w UE postrzegane jest przez potencjalnych inwestorów jako determinantę ograniczającą ryzyko gospodarcze, polityczne i społeczne związane z dokonywaniem bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Kraje Europy Środkowej i Wschodniej znacznie różnią się potencjałem, tempem rozwoju społeczno-gospodarczego oraz atrakcyjnością inwestycyjną⁴. Przejawem tych różnic jest struktura i wolumen napływu oraz zasobów BIZ w Bułgarii, Czechach, na Cyprze, w Estonii, na Litwie, Łotwie, Malcie, w Polsce, Rumunii, na Słowacji, w Słowenii i na Węgrzech⁵. Kraje te konkurują ze sobą w zakresie przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych, stosując szereg zachęt inwestycyjnych. Efekty tej walki konkurencyjnej w krajach UE-12 przedstawione zostaną w trzech ujęciach:

1. napływ BIZ w latach 1990-2009,
2. zasób BIZ i zasób BIZ per capita, stan na koniec 2009 roku,
3. suma napływu BIZ oraz BIZ per capita w latach kryzysu, czyli w roku 2008 i 2009.

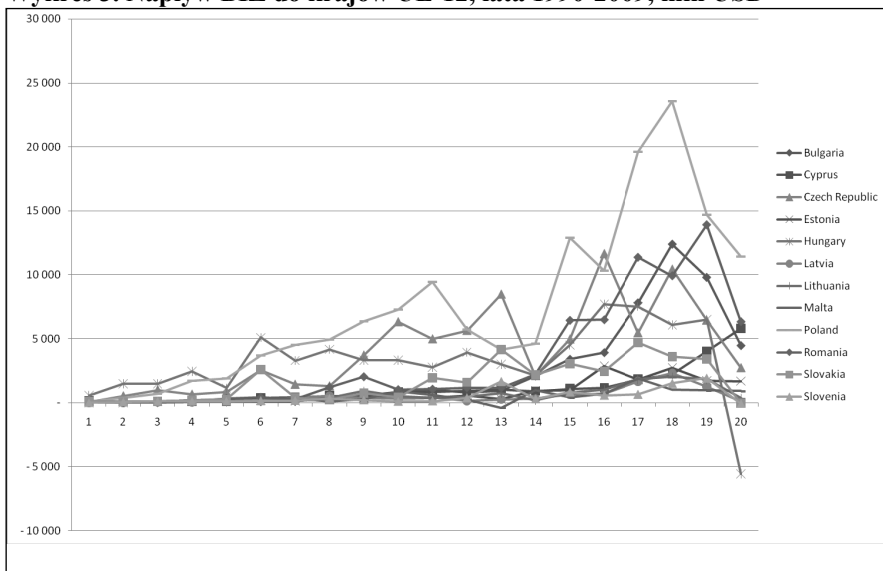
1. Napływ BIZ w latach 1990-2009

Na Wykresie 3 przedstawiono napływ BIZ do wyżej wymienionych krajów w latach 1990-2009.

³ Por.: Prezentacja prof. Zbigniewa Zimnego, przedstawiciela UNCTAD, http://www.paiz.gov.pl/files/?id_plik=13222 ; dostęp z dnia 03.11.10.

⁴ 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. Wydmusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Kraków-Rzeszów 2006 oraz W. Zysk: Ocena działalności eksportowej podmiotów z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004-2007 [w]: Konkurencyjność w handlu międzynarodowym, czynniki i uwarunkowania, Materiały konferencyjne pod redakcją K. Kaszuby, M. Maciejewskiego i S. Wydmusa, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008; Zob. też: World Investment Report 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, www.unctad.org z dnia 20.01.2009 r.

⁵ Należy tutaj pamiętać, iż z dniem 1 stycznia 1993 roku rozpadła się Czechosłowacja i powstały dwa państwa: Czechy i Słowacja.

Wykres 3. Napływ BIZ do krajów UE-12, lata 1990-2009, mln USD

Źródło: obliczenia własne na podstawie WIR 2010

Jak widać na powyższym wykresie w każdym kraju zanotowano spadek napływu BIZ, jednak Polska pozostała liderem jeżeli chodzi o wartość napływu BIZ w roku 2009. Kolejne miejsca przypadły Rumunii i Cypru. Najgorszy wynik zanotowały Węgry – nastąpił proces tzw. dezinwestycji, czyli tj. pozbywania się części zagranicznych aktywów przez korporacje transnarodowe⁶. Można wskazać następujące przyczyny spadku napływu BIZ do naszej części świata (które można odnieść – wydaje się – co wszystkich krajów dotkniętych obniżonym napływem kapitału z zagranicy)⁷:

1. spadek dochodów przedsiębiorstw, a co za tym idzie – zmniejszenie ilości środków finansowych na nowe inwestycje (reinvestowanie zysków),
2. ograniczenie przez banki oraz instytucje finansowe akcji kredytowej dla przedsiębiorstw i wzrost kosztów kredytu, co utrudniło finansowanie nowych projektów inwestycyjnych za granicą,

⁶ Dotyczyło to zwłaszcza sektorów produkcyjnych, najsilniej dotkniętych kryzysem (m.in. motoryzacyjnego, elektronicznego, chemicznego, metalowego, meblarskiego oraz produkcji materiałów budowlanych). Dezinwestycje wynikały m.in. z konieczności pilnego pozyskania kapitału oraz przeprowadzenia działań dostosowawczych do zmienionych warunków rynkowych (zmniejszony popyt, nasilająca się konkurencja cenowa). Por.: G. Gołębiowski, A. Zygierewicz (red.): Kryzys finansowy a Handel zagraniczny, Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2010, s. 84.

⁷ Por.: Kryzys finansowy..., op. cit., s. 80.

- w tym zwłaszcza transgranicznych fuzji i przejęć przeprowadzanych przez korporacje transnarodowe, fundusze *private equity* oraz państwowe fundusze majątkowe (*sovereign wealth funds*)⁸,
3. spadek popytu oraz niepomyślne prognozy rozwoju rynków, które spowodowały zawieszenie lub rezygnację korporacji transnarodowych z wielu projektów inwestycyjnych typu *greenfield* (nowe inwestycje oraz rozszerzanie dotychczasowej działalności),
 4. pogarszająca się sytuacja finansowa firm oraz kredytujących je banków obniżyła skłonność do inwestowania za granicą poprzez kredyty i pożyczki. W związku z kłopotami finansowymi wielu firm nasilił się proces odwrotny, tj. coraz więcej oddziałów korporacji transnarodowych zaczęło udzielać pożyczek spółkom matkom lub też decydowało się na wcześniejszą spłatę pożyczek udzielonych im w poprzednich latach przez swoich zagranicznych właścicieli,
 5. w większości krajów Europy Środkowej i Wschodniej dobiegają końca procesy prywatyzacyjne przedsiębiorstw państwowych.

2. Zasób BIZ i zasób BIZ *per capita*, stan na koniec 2009 roku

W Tabeli 1 przedstawiono zasób⁹ BIZ oraz zasób BIZ na głowę mieszkańca w 12 badanych krajach.

Tabela 1. Zasób BIZ i zasób BIZ *per capita*, stan na koniec 2009 roku

Kraj UE-12	Zasób BIZ, 2009, mln USD	Liczba ludności, 2009, tys.	Zasób BIZ <i>per capita</i> , USD
Bulgaria	50 727	7584	6,689
Cyprus	26 863	871**	30,842
Czech Republic	115 899	10504	11,034
Estonia	16 248	1340	12,125
Hungary	57 470*	10021	5,735

⁸ Według szacunków UNCTAD w 2009 r. wartość transgranicznych fuzji i przejęć – będących najważniejszą formą BIZ – zmniejszyła się w porównaniu z rokiem poprzednim aż o 66%. Por. WIR 2010.

⁹ Warto nadmienić, iż pojęcie zasobu BIZ nie jest tożsame z pojęciem skumulowanego napływu BIZ. Zasób BIZ to skumulowany napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych pomniejszony o wycofane inwestycje, o zysk przesłany do spółki-matki i powiększony o re-inwestowany zysk w kraju goszczącym.

Latvia	11 726	2256	5,198
Lithuania	13 837	3339	4,144
Malta	9 415	414**	22,742
Poland	182 799	38153	4,791
Romania	73 983	21481	3,444
Slovakia	50 258	5418	9,276
Slovenia	15 237	2037	7,480

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z WIR 2010 i Rocznika Demograficznego 2010, GUS, Warszawa 2010, s. 467

* w Raporcie WIR 2010 na stronie 209 podana jest kwota 248 681 mln USD, wydaje się ona błędna. Autor niniejszego opracowania wystosował pismo do twórców WIR 2010 z prośbą o weryfikację danych w Raporcie. W innych źródłach – np. Hungarian Investment and Trade Development Agency, <http://www.itdh.com> – podawana jest kwota 57,47 (po przeliczeniu z euro) – która wydaje się bardziej prawdopodobna.

** – dane Banku Światowego, http://data.worldbank.org/polish?cid=GPDpl_WDI; dostęp z dnia 03.11.10.

Jak widać w powyższej tabeli nasz kraj pozostaje liderem, jeżeli chodzi o zasoby BIZ w badanym okresie, kolejne miejsca zajmują Czechy i Rumunia, najmniejsze zasoby BIZ posiadają Malta i Litwa. Zgola inaczej należy ocenić pozycję naszego kraju, gdy analizujemy zasoby BIZ *per capita*. Z wynikiem 4791 USD na głowę mieszkańca Polska jest na trzecim miejscu od końca (przed Rumunią i Litwą). Liderem jest Cypr, następnymi miejscami przypadły Malcie i Estonii.

3. Suma napływu BIZ oraz BIZ *per capita* w latach kryzysu, czyli w roku 2008 i 2009

W Tabeli 2 przedstawiono sumy napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wartość BIZ *per capita* za okres dwóch lat kryzysu.

Tabela 2. Suma napływu BIZ oraz BIZ *per capita* w latach 2008 i 2009.

Kraj UE-12	Suma napływu BIZ w latach 2008 i 2009, mln USD	Liczba ludności, 2009, tys.	Suma napływu BIZ w latach 2008 i 2009 <i>per capita</i> , tys. USD
Bulgaria	14 262	7584	1,88
Cyprus	9 812	871	11,27
Czech Republic	9 176	10504	0,87

Estonia	3 406	1340	2,54
Hungary	939	10021	0,09
Latvia	1 333	2256	0,59
Lithuania	2 171	3339	0,65
Malta	1 836	414	4,43
Poland	26 084	38153	0,68
Romania	20 238	21481	0,94
Slovakia	3 362	5418	0,62
Slovenia	1 857	2037	0,91

Źródło: jak w Tabeli 1

Jak widać w powyższej tabeli nasz kraj ponownie pozostaje liderem, jeżeli chodzi o wartość napływu BIZ w badanym okresie, kolejne miejsca zajmują Rumunia i Bułgaria (wydaje się, że kraje te skutecznie wykorzystają atut przystąpienia do Unii Europejskiej), najmniejsze wartości BIZ napłynęły w ciągu opisywanych dwóch lat na Węgry i Łotwę. Również w tym badaniu inaczej należy ocenić pozycję naszego kraju, gdy analizujemy napływ BIZ *per capita*. Z wynikiem 680 USD na głowę mieszkańca Polska jest na piątym miejscu od końca (przed Litwą, Słowacją, Łotwą i Węgrami). Liderem jest ponownie Cypr (ponad 11 tys.), następne miejsca znowu przypadły Malcie i Estonii.

Podsumowując należy stwierdzić, iż mimo dobrej pierwszej pozycji w zakresie wartości napływu i zasobu BIZ w Polsce, kraj nasz – z dodatnim przecież wzrostem gospodarczym w badanym okresie – nie potrafił przełożyć dobrych wyników gospodarczych na atrakcyjność inwestycyjną. Innym krajom naszego regionu z grupy UE-12 udało się przyciągnąć więcej kapitału w formie BIZ w przeliczeniu na jednego mieszkańca. Wydaje się, iż Polska traci ważny aspekt brany przy decyzjach lokalizacyjnych w zakresie BIZ, a mianowicie przewagę kosztową. Swoistym testem dla polskiego rządu i organizacji promujących nasz kraj za granicą w zakresie przyciągania BIZ będą najbliższe lata, a zwłaszcza rok 2011 i 2012. Będzie to czas ograniczania działalności inwestycyjnej wielkich korporacji transnarodowych ze względu na kryzys gospodarczy w rozwiniętych krajach świata, w tym w UE-27. Ważne będzie, aby wygrywać rywalizację z badanymi krajami, które – podobnie jak Polska – mają wykształconą siłę roboczą, stosunkowo niskie koszty pracy, podobne położenie geograficzne, często z lepszą infrastrukturą.

Skala i struktura napływu BIZ do naszej części Europy wymaga dalszych badań. Interesujące mogą być zwłaszcza próby oceny napływu BIZ w relacji do rozmiarów inwestycji krajowych oraz w relacji do PKB.

Bibliografia

Gołębiowski G., Zygierewicz A. (red.): Kryzys finansowy a Handel zagraniczny, Biuro Analiz Sejmowych, Wydawnictwo Sejmowe, Warszawa 2010

<http://data.worldbank.org>

Rocznik Demograficzny 2010, GUS, Warszawa 2010.

World Investment Report 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, UNCTAD, New York, Geneva 2008

World Investment Report 2010, Investing in a Low – Carbon Economy, UNCTAD, New York, Geneva 2010

www.itdh.com

www.paiz.gov.pl

www.unctad.org

Zysk W.: Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce – druga fala napływu? [w]: Handel międzynarodowy a rozwój gospodarczy, Materiały konferencyjne pod redakcją K. Kaszuby i S. Wydimusa, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie, Kraków-Rzeszów 2006

Zysk W.: Ocena działalności eksportowej podmiotów z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004-2007 [w]: Konkurencyjność w handlu międzynarodowym, czynniki i uwarunkowania, Materiały konferencyjne pod redakcją K. Kaszuby, M. Maciejewskiego i S. Wydimusa, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008

Marcin Gryczka
Uniwersytet Szczeciński
Katedra Handlu Zagranicznego i Międzynarodowych Stosunków
Ekonomicznych

Rozwój i wykorzystanie infrastruktury teleinformatycznej a konkurencyjności Polski na rynku międzynarodowym

Wprowadzenie

Występujące na przestrzeni kilku ostatnich dekad nasilanie się zjawisk związanych z serwicyzacją gospodarki światowej wynika po części z rosnącego znaczenia tak zwanych usług intelektualnych¹, jak również wiąże się z dynamicznym rozwojem sektora telekomunikacyjno-informatycznego. Coraz większe nakłady ponoszone na rozbudowę i ciągłe unowocześnianie infrastruktury teleinformatycznej stanowią bowiem warunek konieczny w procesie budowania społeczeństwa informacyjnego i zachowania przewag konkurencyjnych na współczesnych rynkach międzynarodowych. Niewątpliwie dokonujący się na naszych oczach przełom technologiczny jest jedną ze znamiennych cech współczesnego międzynarodowego podziału pracy, w którym powszechny dostęp do informacji stał się istotny nie tylko z punktu widzenia konkurencyjności podmiotów działających w skali międzynarodowej, lecz również fundamentalny dla dalszego rozwoju gospodarczego, społecznego i cywilizacyjnego poszczególnych państw². Co więcej, doświadczenia ostatnich lat pokazują, że oprócz nowoczesnej infrastruktury komunikacyjnej zapewniającej szybki dostęp do globalnej Sieci³ niezbędne

¹ Por. S. Flejterski, P.T. Wahl, *Ekonomia globalna. Synteza*. Wyd. Difin, Warszawa 2003, s. 33 i n.

² Szerzej na ten temat zob. m.in. M. Gryczka, *Ewolucja międzynarodowego podziału pracy*. W: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wybrane zagadnienia*. Red. J. Dudziński, H. Nakonieczna-Kisiel, Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2007, s. 22-25.

³ Znaczenie internetu w procesie budowania społeczeństwa informacyjnego i gospodarki opartej na wiedzy jako pierwsza dostrzegła Finlandia, gwarantując w połowie 2010 roku swoim obywatelom prawo do szerokopasmowego internetu o szybkości minimum 1 megabit na sekundę w ramach świadczenia tzw. usług powszechnych (w ten sposób prawo do internetu zostało uznane za równie ważne jak prawo do edukacji czy korzystania z publicznych usług medycznych). Por. *Fin ma prawo do internetu*, „Gazeta Wyborcza” z 1.07.2010.

jest także upowszechnianie wiedzy na temat możliwości praktycznego wykorzystania jej zasobów w życiu zawodowym i prywatnym.

Głównym celem niniejszego artykułu jest przedstawienie zmian w zakresie powszechnego dostępu do usług telekomunikacyjnych, jakie zaszły w krajach Unii Europejskiej w ostatnich 15 latach, przeanalizowanie sytuacji Polski w kontekście tych zmian, jak również przedstawienie korzyści płynących z upowszechniania internetu w naszym kraju i ewentualnych skutków zaniedbań w tej dziedzinie. Na potrzeby analizy wykorzystano przede wszystkim wybrane metody statystyki opisowej, a głównym przedmiotem rozważań są wybrane wskaźniki rozwoju rynku teleinformatycznego w latach 1995-2009.

Tabela 1. Liczba cyfrowych urządzeń mobilnych w latach 1997 i 2008

Wyszczególnienie	1997		2008	
	na 100 mieszk.	UE(27)=100	na 100 mieszk.	UE(27)=100
Japonia	29,2	301	86,7	72
USA	2,8	29	86,8	72
UE-27	9,7	100	120,3	100
Estonia	9,0	93	188,2	156
Włochy	14,6	151	151,6	126
Litwa	4,3	44	151,2	126
Portugalia	14,9	153	139,6	116
Bułgaria	0,4	5	138,3	115
Czechy	4,5	46	133,5	111
Austria	11,4	118	129,7	108
Finlandia	31,0	320	128,8	107
Niemcy	9,5	98	128,3	107
Wielka Brytania	12,7	131	126,3	105
Dania	23,0	237	125,6	104
Holandia	9,3	96	124,8	104
Grecja	8,7	89	123,9	103
Węgry	6,1	63	122,1	101
Cypr	10,4	108	117,9	98
Polska	1,6	16	115,3	96
Rumunia	0,8	9	114,5	95
Irlandia	9,4	97	113,8	95
Hiszpania	8,2	84	111,7	93
Belgia	9,4	98	111,6	93
Słowacja	3,1	32	102,2	85
Słowenia	2,6	27	102,0	85

Łotwa	2,6	27	98,9	82
Malta	1,3	13	94,6	79
Francja	9,7	101	93,4	78
Luksemburg	16,0	165	.	.
Szwecja	27,3	281	.	.
mediana (UE-27)	9,3		123,9	
indeks Giniego (UE-27)	0,41		0,09	

Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych *ITU World Telecommunication/ICT Indicators 2010*

1. Rozwój i wykorzystanie infrastruktury szerokopasmowej w Polsce na tle krajów Unii Europejskiej

O ile pod koniec ubiegłego stulecia o rozwoju rynku teleinformatycznego mogły świadczyć poprawiające się wskaźniki infrastrukturalne, takie jak na przykład udział gospodarstw domowych ze stałymi liniami telefonicznymi, liczba komputerów, liczba stałych linii telefonicznych, udział gospodarstw domowych dysponujących komputerem, obecnie większość tego typu danych nie jest nawet publikowana. W zamian za to coraz większą uwagę przykładana się do analizy rozwoju infrastruktury cyfrowej, a zwłaszcza coraz bardziej rozbudowanych usług mobilnych świadczonych przez operatorów telefonii komórkowej oraz dostawców usług internetowych. Przykładowo, w najnowszej bazie danych Międzynarodowej Unii Telekomunikacyjnej (ITU) z 2010 roku, spośród 150 wskaźników dotyczących międzynarodowego rynku telekomunikacyjnego aż 27 dotyczy bezpośrednio usług mobilnych oraz dostępu i użytkowania Internetu⁴. Wynika to z faktu, że telefon stacjonarny czy odbiornik radiowo-telewizyjny przestały symbolizować postęp cywilizacyjny (zwłaszcza w krajach wysoko rozwiniętych), natomiast o nowoczesności społeczeństwa oraz całej gospodarki świadczy coraz bardziej rozwinięty rynek usług cyfrowych (w tym mobilnych) oraz możliwość szybkiego dostępu do globalnej sieci Internet⁵.

Jednym z takich wskaźników jest liczba cyfrowych urządzeń mobilnych przypadająca na 100 mieszkańców, przy czym pod pojęciem „urządzenie mobilne” rozumiane są urządzenia podłączone do sieci na podsta-

⁴ Por. *ITU World Telecommunication/ICT Indicators 2010*, International Telecommunication Union, Geneva 2010, <http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/world/world.html> (data wejścia: 10.09.2010).

⁵ Por. *Internationalisation of European ICT Activities. Dynamics of Information and Communications Technology*, Meijers H., Dachs B., Welfens P.J.J. (eds.), Springer, Berlin-Heidelberg 2008, s. 34 i n.

wie umowy abonamentowej, jak również urządzenia z kartami przedpłaconymi (*prepaid*). Na podstawie danych przedstawionych w tabeli 1 można zauważyć, że w roku 1997 wartość tego wskaźnika dla Unii Europejskiej⁶ była 3-krotnie niższa niż w Japonii, natomiast prawie 4-krotnie wyższa niż w Stanach Zjednoczonych. Spośród krajów europejskich wartości zbliżone do Japonii miały jedynie kraje skandynawskie (Finlandia, Dania i Szwecja), co jest o tyle zrozumiałe, że są one kolebką nowoczesnych usług telekomunikacyjnych (zwłaszcza Szwecja i Finlandia). Dla porównania, wskaźnik dla Polski wynoszący 1,6 (znacznie poniżej mediany równej 9,3 dla UE-27) był jednym z najgorszych w Europie – gorsze były jedynie Bułgaria, Rumunia i Malta.

W ciągu dekady nastąpił jednak gwałtowny wzrost liczby urządzeń mobilnych przypadających na 100 mieszkańców Unii Europejskiej, dzięki czemu wartość omawianego wskaźnika jest obecnie o 1/3 wyższa niż w Japonii i Stanach Zjednoczonych. Spadek wartości indeksu Giniego w analizowanym okresie 1997-2008 wskazuje również na fakt, że znacznie zmniejszyły się dysproporcje pod tym względem między krajami członkowskimi. Chociaż Polska nadal lokuje się poniżej mediany dla całej Unii, wartość tego wskaźnika jest już zbliżona do wartości średniej. Co więcej, dzięki postępowi, jaki dokonał się w analizowanym okresie na polskim rynku telefonii komórkowej, a także skutecznym działaniom Urzędu Komunikacji Elektronicznej w zakresie zapewnienia konkurencji na tym rynku, Polsce udało się nawet wyprzedzić niektóre kraje „starej Unii”, tj. Irlandię, Hiszpanię, Belgię i Francję.

W tabeli 2 porównano zmiany przepustowości łączy przypadającej na użytkownika Internetu w latach 1999 i 2007, przyjmując, że wskaźnik ten odzwierciedla tempo unowocześniania infrastruktury telekomunikacyjnej w badanych krajach. Jak można zaobserwować, w analizowanym okresie nie zmniejszył się znacząco dystans dzielący Stany Zjednoczone i Japonię od krajów Unii Europejskiej. W roku 1997 najwyższe przepustowości łączy oferowano w Belgii, Holandii, Szwecji, Francji i Wielkiej Brytanii, jednak aż 14 krajów UE-27 miało ten wskaźnik wyższy niż Stany Zjednoczone (pośród nich Malta, Łotwa i Estonia), a tylko sześć – gorszy od Japonii (w tej grupie znalazła się również Polska).

⁶ W celu zapewnienia porównywalności danych średnia dla Unii Europejskiej w latach 90. ubiegłego stulecia została obliczona z uwzględnieniem późniejszych 12 nowych krajów członkowskich. Podobne rozwiązanie przyjęto w kolejnych tabelach i na rysunkach.

Tabela 2. Przepustowość łączy (sieci szkieletowej) przypadająca na użytkownika Internetu w latach 1999 i 2007

Wyszczególnienie	1999		2007	
	kb/s	UE(27)=100	kb/s	UE(27)=100
Japonia	0,10	10	5	11
USA	0,27	28	15	33
UE-27	0,96	100	47	100
Luksemburg	0,46	48	9336	19831
Holandia	1,75	183	91	193
Szwecja	1,20	125	61	129
Wielka Brytania	1,47	153	53	112
Francja	1,81	189	45	95
Dania	0,75	78	41	86
Belgia	3,91	408	36	77
Niemcy	0,69	72	34	72
Austria	0,53	55	29	62
Włochy	0,27	28	25	54
Irlandia	0,58	61	25	54
Bułgaria	0,04	4	25	53
Finlandia	0,40	42	21	45
Hiszpania	0,22	23	20	43
Rumunia	0,02	2	19	40
Estonia	0,65	67	18	38
Czechy	0,26	27	14	29
Grecja	0,06	6	13	27
Malta	0,30	31	12	26
Słowenia	0,15	16	12	25
Portugalia	0,06	6	11	24
Litwa	0,02	2	9	20
Słowacja	0,18	19	9	19
Węgry	0,11	12	9	19
Łotwa	0,79	83	6	13
Polska	0,07	8	6	12
Cypr	0,13	13	4	8
mediana (UE-27)	0,30		20,4	

Źródło: jak w tabeli 1

Po upływie niespełna dekady widoczna jest oczywista poprawa wskaźnika dla wszystkich analizowanych krajów, przy czym rekordowy wzrost odnotował Luksemburg (trzeba jednak pamiętać, że realizacja inwestycji infrastrukturalnych w mniejszych krajach może przebiegać znacznie szybciej niż w krajach większych, takich jak Polska). Warto zauważyć, że powyżej mediany znaleźli się przede wszystkim członkowie „starej” Unii (z wyjątkiem Hiszpanii, Grecji i Portugalii), co może świadczyć o tym, że mimo

inwestycji poniesionych na rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej, rosnącej konkurencji na krajowych rynkach telekomunikacyjnych (poprzez osłabianie często monopolistycznej pozycji operatorów narodowych) oraz środków pomocowych UE nowe kraje członkowskie nadal tracą dystans do krajów Europy Zachodniej (aczkolwiek część z nich wyprzedziła pod tym względem Stany Zjednoczone).

W przypadku Polski trudno raczej mówić o poprawie sytuacji, gdyż przepustowość sieci szkieletowej na poziomie 6 kbit/s przypadająca na użytkownika Internetu (czyli zaledwie 12% średniej unijnej) lokuje nasz kraj w ogonie rozszerzonej Unii Europejskiej. Za jedną z przyczyn tego stanu należy uznać utrzymującą się przez długi czas dominującą pozycję Telekomunikacji Polskiej jako głównego – obok NASK – operatora sieci szkieletowej w Polsce, co nie zmuszało tej firmy do szybkiej rozbudowy sieci. Biorąc pod uwagę fakt, że dane dotyczące omawianego wskaźnika publikowane przez ITU pochodzą od Telekomunikacji Polskiej, a także obserwowany w ubiegłej dekadzie wzrost liczby operatorów sieci szkieletowej (EXATEL, Telekomunikacja Kolejowa, GTS Energis i Netia), można założyć, że faktyczna wartość tego wskaźnika dla Polski powinna być wyższa, chociaż trudno to dokładnie oszacować.

Kolejnym wskaźnikiem informującym o stanie infrastruktury telekomunikacyjnej jest zaprezentowana w tabeli 3 liczba stałych łączy szerokopasmowych przypadających na 100 mieszkańców⁷. Mimo krótkiego okresu (2001-2009) wyraźnie widoczny jest postęp, jaki dokonał się pod tym względem we wszystkich badanych krajach, co można poniekąd uznać za potwierdzenie dynamicznego rozwoju globalnej sieci Internet w ostatniej dekadzie. W przeciwieństwie do wcześniej zaprezentowanych wskaźników, na początku ubiegłej dekady Stany Zjednoczone i Japonia miały wyraźną przewagę w liczbie łączy szerokopasmowych nad Unią Europejską, a jedynie kilka krajów członkowskich UE mogło poszczycić się zbliżonymi lub lepszymi osiągnięciami w tym zakresie (tj. Szwecja, Belgia i Dania). Co więcej, indeks Giniego dla UE-27 miał w 2001 roku wartość 0,64, co świadczy o dużych dysproporcjach między krajami członkowskimi i aspirującymi do członkostwa w Unii Europejskiej.

⁷ Zgodnie z metodologią ITU, za szerokopasmowe przyjmuje się łącze o szybkości pobierania danych nie mniejszej niż 256 kbit/s, co w obecnych czasach wydaje się już zbyt niską wartością w przypadku pobierania na przykład multimediiów lub strumieni wideo.

Tabela 3. Liczba stałych łączy szerokopasmowych w latach 2001 i 2009

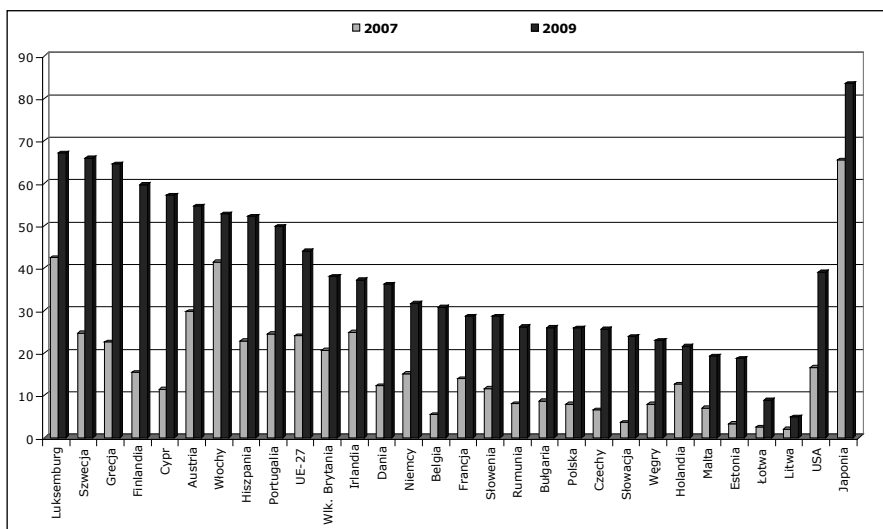
Wyszczególnienie	2001		2009	
	na 100 miesz.	UE(27)=100	na 100 miesz.	UE(27)=100
Japonia	3,0	232	24,9	101
USA	4,4	338	27,1	109
EU-27	1,3	100	24,8	100
Szwecja	6,6	508	41,1	166
Dania	4,4	342	37,9	153
Holandia	2,9	224	35,6	143
Luksemburg	0,3	21	32,9	133
Francja	1,0	78	31,1	125
Niemcy	2,6	197	30,4	123
Wielka Brytania	0,6	43	29,8	120
Belgia	4,5	346	29,4	119
Finlandia	2,6	199	29,4	119
Estonia	1,3	97	25,3	102
Malta	2,3	180	24,4	98
Słowenia	0,3	21	23,1	93
Austria	4,0	307	22,5	91
Irlandia	0,0	0	21,6	87
Hiszpania	1,1	81	21,5	87
Cypr	0,3	24	20,2	81
Włochy	0,7	52	19,7	79
Czechy	0,1	5	19,5	79
Litwa	0,1	5	19,3	78
Węgry	0,2	18	18,8	76
Portugalia	1,0	74	17,4	70
Grecja	0,0	0	17,2	69
Słowacja	0,0	0	14,4	58
Polska	0,0	2	13,6	55
Rumunia	0,0	2	13,2	53
Bułgaria	0,0	0	13,0	52
Łotwa	0,1	11	11,5	46
mediana (UE-27)	0,6		21,6	
indeks Giniego (UE-27)	0,64		0,19	

Źródło: jak w tabeli 1

Po upływie niespełna dekady wartości dla Japonii, USA i UE prawie się wyrównały, jednak podobnie jak w przypadku wcześniej omawianego wskaźnika powyżej mediany (21,6) znalazły się głównie kraje „starej” Unii (wyjątek stanowiły Hiszpania, Włochy, Portugalia i Grecja). Polska z niespełna 14 łączeniami szerokopasmowymi przypadającymi na 100 mieszkańców ponownie znalazła się na jednym z ostatnich miejsc w Unii Europejskiej, co

przy zmniejszających się dysproporcjach między krajami członkowskimi (o czym świadczy niska wartość indeksu Giniego) stanowi kolejny dowód na utrzymującą się niedostępność szerokopasmowego dostępu do Internetu w naszym kraju.

Rysunek 1. Liczba subskrypcji do sieci komórkowych zapewniających szerokopasmowy transfer danych (na 100 mieszkańców) w latach 2007 i 2009



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy danych World Telecommunication/ICT Indicators 2010

Z drugiej strony, w ciągu zaledwie trzech lat (2007-2009) znacznie poprawiły się możliwości korzystania z szerokopasmowego transferu danych za pośrednictwem sieci komórkowych (rysunek 1), chociaż jak na razie uzyskiwane przepływności są znacznie niższe od osiąganych za pośrednictwem łączy stałych. Wydaje się jednak, że mimo rosnącej dostępności szerokopasmowego internetu⁸ mobilnego główną barierą jest jeszcze dość wysoki poziom cen za tego rodzaju usługi oraz stosunkowo niewielkie pokrycie terytorium kraju stacjami bazowymi pozwalających na uzyskiwanie

⁸ Według najnowszego raportu „Diagnoza społeczna 2009”, w Polsce dominują łącza o przepustowości 1 Mbit/s, choć dużo jest jeszcze łączy o przepustowości 512 kbit/s. W latach 2007-2009 można zaobserwować wyraźne zwiększenie przepustowości łączy, jednak cały czas tylko niewielka część gospodarstw domowych z dostępem do Internetu dysponuje łączyami o przepustowości co najmniej 6 Mbit/s (niepełna 7% gospodarstw mających łącze stałe, zlokalizowanych głównie w dużych ośrodkach miejskich). Por. D. Batorski, *Korzystanie z technologii informacyjno-komunikacyjnych. W: Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*. Red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2009, s. 283 i n.

szybkości transferu przekraczających kilka megabitów na sekundę. Należy również dodać, że dalsze zwiększanie przepustowości w sieciach komórkowych będzie wymagało znacznych nakładów inwestycyjnych (przykładem jest technologia Long Term Evolution, dzięki której możliwe jest uzyskanie przepustowości rzędu kilkuset megabitów na sekundę w sieciach mobilnych⁹). Porównując rozwój tej formy dostępu do globalnej sieci w ostatnich latach (rysunek 1) można zauważyć, że w większości krajów Unii Europejskiej jej popularność jest znacznie wyższa niż w Stanach Zjednoczonych, aczkolwiek przewaga Japonii pod tym względem nie podlega dyskusji. Można wręcz postawić tezę, że w krajach, w których trudniej uzyskać połączenie z Internetem za pośrednictwem łącza stałego, coraz większą popularność zdobywają technologie mobilne (takim przykładem jest Polska, ale również Grecja, Portugalia, Hiszpania i Cypr). Biorąc pod uwagę coraz powszechniejsze zjawisko rezygnowania z telefonii stacjonarnej na rzecz telefonii komórkowej, można przypuszczać, że w najbliższej przyszłości znaczenie technologii mobilnych w zakresie dostępu do Internetu będzie rosło (zwłaszcza na obszarach słabiej zurbanizowanych, gdzie operatorom nie opłaca się inwestować w sieć stacjonarną)¹⁰.

Nie ulega zatem wątpliwości, że Unia Europejska (a zwłaszcza kraje skandynawskie) jest liderem w zakresie upowszechniania szybkiego internetu, warto jednak w tym miejscu przyjrzeć się kwestii popularności internetu rozumianego jako nowoczesne medium komunikacyjne. Na rysunku 2 zaprezentowano liczbę użytkowników Internetu (jako procent ogólnej liczby mieszkańców) w latach 1996 i 2009¹¹. Jak można zauważyć, w 1996 roku najwięcej aktywnych internautów pochodziło z Finlandii i Stanów Zjednoczonych, natomiast w Japonii wskaźnik ten był o niespełna dwa punkty procentowe wyższy od średniej dla UE-27. W tym okresie Polska ze wskaźnikiem na poziomie 1,3% zajmowała 4. miejsce wśród krajów aspirujących do członkostwa w Unii Europejskiej (za Słowenią, Estonią i Czechami).

O rosnącej popularności Internetu świadczą dane dotyczące 2009 roku, pokazujące, że część krajów UE przewyższyła pod tym względem Stany Zjednoczone i Japonię. Mimo ogólnej zdecydowanej poprawy, o czym świadczy średni odsetek internautów w Unii Europejskiej na poziomie pra-

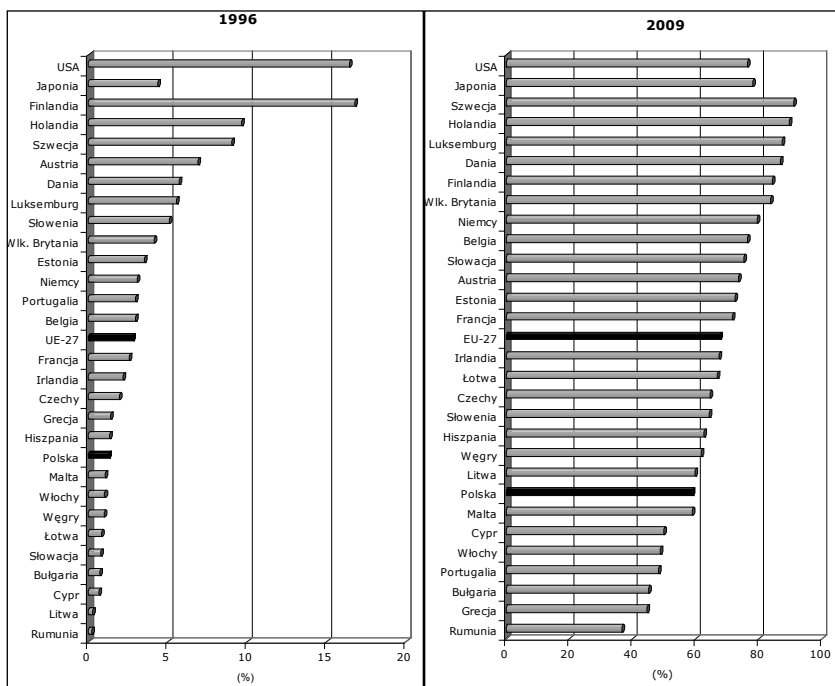
⁹ Por. E. Dahlman, S. Parkvall, J. Skold, P. Beming, *3G Evolution: HSPA and LTE for Mobile Broadband*, Elsevier, Oxford 2007, s. 277 i n.

¹⁰ W Polsce impulsem dla rozwoju usługi FTTH (Fiber-to-the-Home) może być wejście w życie opracowywanego przez Ministerstwo Infrastruktury rozporządzenia nakładającego na deweloperów obowiązek doprowadzenia światłowodu do każdego nowo budowanego mieszkania (por. *Ministerstwo Infrastruktury: światłowód będzie w każdym nowym mieszkaniu*, „Gazeta Wyborcza” z 16.09.2010).

¹¹ Przez określenie „użytkownicy Internetu” rozumiane są osoby, które korzystały z Internetu (również za pośrednictwem telefonów komórkowych) w ciągu ostatnich 12 miesięcy.

wie 70%, Polska spadła w tej klasyfikacji o dwie pozycje (jest to o tyle istotne, że większość krajów znajdujących się na dole klasyfikacji w 1996 roku poprawiła swoją pozycję – Litwa o 7 miejsc, Cypr o 3 miejsca, Łotwa o 8 miejsc, Węgry o 3 miejsca, a Słowacja aż o 14 miejsc). Z kolei wyraźnie mniejsza wartość indeksu Giniego w roku 2009 (0,13) w porównaniu z rokiem 1996 (0,51) wskazuje, że w Unii Europejskiej wyraźnie zmniejszyły się dysproporcje, jeśli chodzi o liczbę użytkowników Internetu.

Rysunek 2. Użytkownicy Internetu jako procent liczby ludności w latach 1996 i 2009



Źródło: jak pod rysunkiem 1

Na zakończenie tej części warto przeanalizować zmiany syntetycznego indeksu gotowości sieciowej (*Networked Readiness Index*), publikowanego od dziesięciu lat przez Światowe Forum Ekonomiczne i będącego swoistym miernikiem nowoczesności gospodarki danego kraju¹². W tabeli

¹² Indeks ten uwzględnia trzy składowe (subindeksy): indeks dotyczący otoczenia (rynkowego, politycznego oraz infrastrukturalnego), indeks gotowości do korzystania z nowoczesnych technologii (zwłaszcza ICT) oraz indeks faktycznego ich wykorzystania (w dwóch ostatnich przypadkach osobno analizowane są dane dotyczące osób, firm i administracji). W najnowszym rankingu za lata 2009-2010 w 57% wykorzystano dane ankietowe (39 wskaź-

4 przedstawione zostały wartości tego indeksu dla krajów Unii Europejskiej, Stanów Zjednoczonych i Japonii z dwóch ostatnich edycji rankingu. Na 133 kraje objęte badaniem w edycji rankingu za lata 2009-2010 pierwsze miejsce zajęła Szwecja, przy czym w czołówce znajdują się również Dania, Stany Zjednoczone, Finlandia i Holandia. Najlepsze z nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej zostały sklasyfikowane dopiero pod koniec trzeciej dziesiątki (Estonia i Malta), natomiast Polska zajmuje dopiero przedostatnie miejsce spośród wszystkich członków UE (gorsza jest jedynie Bułgaria). Za pozytywną zmianę w porównaniu z poprzednim rankingiem należy uznać fakt, że Polska – obok Niemiec i Luksemburga – odnotowała jeden z największych awansów spośród przedstawionych krajów, aczkolwiek 65 miejsce naszego kraju na 133 uwzględnione w rankingu nie wydaje się być szczególnie wybitnym osiągnięciem. Dla porównania Chiny zostały sklasyfikowane na 37. (wartość NRI 4,31), Indie na 43. (wartość NRI 4,09), Brazylia na 61. miejscu (wartość NRI 3,80), a bezpośrednio przed Polską znajduje się Azerbejdżan.

Tabela 4. Indeks gotowości sieciowej (Networked Readiness Index) dla krajów UE-27, USA i Japonii w latach 2008-2010

Kraj	NRI 2009-2010		NRI 2008-2009		Zmiana lokaty
	miejsce	wynik	miejsce	wynik	
Szwecja	1	5,65	2	5,84	1
Dania	3	5,54	1	5,85	-2
USA	5	5,46	3	5,68	-2
Finlandia	6	5,44	6	5,53	0
Holandia	9	5,32	9	5,48	0
Wielka Brytania	13	5,17	15	5,27	2
Niemcy	14	5,16	20	5,17	6
Luksemburg	17	5,02	21	5,10	4
Francja	18	4,99	19	5,17	1
Austria	20	4,94	16	5,22	-4
Japonia	21	4,89	17	5,19	-4
Belgia	22	4,86	24	5,02	2
Irlandia	24	4,82	23	5,03	-1
Estonia	25	4,81	18	5,19	-7
Malta	26	4,75	26	4,79	0
Słowenia	31	4,51	31	4,57	0
Cypr	32	4,48	33	4,52	1
Portugalia	33	4,41	30	4,63	-3
Hiszpania	34	4,37	34	4,50	0

ników składowych) oraz w 43% „twarde” dane statystyczne (29 wskaźników składowych). Por. *Global Information Technology Report 2009-2010...*, s. 5-8.

Czechy	36	4,35	32	4,53	-4
Litwa	41	4,12	35	4,40	-6
Węgry	46	3,98	41	4,28	-5
Włochy	48	3,97	45	4,16	-3
Łotwa	52	3,90	48	4,10	-4
Słowacja	55	3,86	43	4,19	-12
Grecja	56	3,82	55	4,00	-1
Rumunia	59	3,80	58	3,97	-1
Polska	65	3,74	69	3,80	4
Bułgaria	71	3,66	68	3,80	-3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Information Technology Report 2009-2010. ICT for Sustainability. Red. S. Dutta, I. Mia, World Economic Forum, Geneva 2010, s. 12-13

2. Niektóre przyczyny zacofania Polski w zakresie wykorzystania infrastruktury telekomunikacyjnej

Na podstawie dotychczasowych rozważań można stwierdzić, że sytuacja Polski na tle krajów wysoko rozwiniętych (zwłaszcza innych członków Unii Europejskiej) jest ze wszech miar niekorzystna, zarówno jeśli chodzi o rozwój infrastruktury telekomunikacyjnej zapewniającej szerokopasmowy dostęp do internetu, jak również – a może przede wszystkim – z punktu widzenia wykorzystania nowoczesnych technologii w procesie budowania tak zwanego społeczeństwa informacyjnego. Z dużą dozą prawdopodobieństwa można także przyjąć, że jednym z ważniejszych zjawisk, które pozytywnie przyczyniły się do upowszechniania technologii ICT w Polsce, było powstanie i szybki rozwój konkurencyjnego rynku telefonii komórkowej. Jak wspomniano, pod względem dostępności takich usług Polska nie odbiega znacząco od średnich dla Unii Europejskiej, co zawdzięczamy przede wszystkim olbrzymim inwestycjom zrealizowanym w ciągu ostatnich 20 lat przez operatorów komórkowych na polskim rynku. Z drugiej jednak strony utrzymująca się przez długi czas przewaga monopolistyczna Telekomunikacji Polskiej na rynku telefonii stacjonarnej i dostępu do szerokopasmowego internetu spowodowała, że nieznacznie tylko zmniejszyła się przepaść telekomunikacyjna (zwana również przepaścią cyfrową) między aglomeracjami wielkomijskimi a obszarami wiejskimi¹³. Jakkolwiek szczegółowa charakterystyka rynku teleinformatycznego w Polsce wykracza poza ramy

¹³ Tych dysproporcji nie zmniejszyła nawet rozbudowywana i konsekwentnie unowocześniana sieć telefonii komórkowej (według danych ITU w 2008 roku około 99% populacji w Polsce znajdowało się w zasięgu sieci telefonii komórkowych, por. *World Telecommunication/ICT Indicators 2010*).

niniejszej publikacji, do najważniejszych przyczyn zapóźnienia Polski w zakresie dostępności i wykorzystania nowoczesnych usług teleinformatycznych można zaliczyć:

1. Utrzymujące się rozwarstwienie społeczne dotyczące poziomu zamożności między mieszkańcami miast (zwłaszcza dużych aglomeracji) a mieszkańcami wsi – według danych GUS w 2009 roku dochód rozporządzalny na osobę w gospodarstwach domowych zamieszkujących wieś był o około 29% niższy od dochodu na osobę w gospodarstwach domowych mieszkających w miastach¹⁴. Oznacza to, że przy jeszcze dość wysokich cenach usług telekomunikacyjnych oferowanych za pośrednictwem łączy stacjonarnych, komórkowych czy satelitarnych znaczna część ludności Polski nie może z nich korzystać, a przynajmniej nie w technologii zapewniającej szybki dostęp do Internetu. Tym samym utrwała się wspomniana przepaść cyfrowa między mieszkańcami różnych rejonów Polski (wystarczy wspomnieć, że w 2009 roku ponad 70% mieszkańców miast powyżej 100 tys. mieszkańców korzystało z Internetu w porównaniu z zaledwie 51% ogółu mieszkańców wsi¹⁵). Warto również dodać, że finansowane w dużej mierze przez Unię Europejską inwestycje regionalne oraz związane z realizacją Programu Operacyjnego „Rozwój Polski Wschodniej” mają jedynie na celu stworzenie ponadregionalnej sieci szkieletowej z punktami dostępowymi w każdej gminie¹⁶, lecz nie zapewnią od razu wszystkim mieszkańcom wsi szerokopasmowego dostępu do Internetu. Wynika to z faktu, że konieczne jest rozwiązanie tak zwanego „problemu internetowej ostatniej mili”¹⁷, co jest znacznie bardziej ryzykowne i kosztowne z punktu widzenia operatorów telekomunikacyjnych. Według autorów raportu „Wyniki Narodowego Programu Foresight Polska 2010”, obecnie Polska nie dysponuje nawet wiarygodnymi danymi o dostępności łączy naziemnych w poszczególnych rejonach kraju, a firmy telekomunikacyjne, które chcą podłączać

¹⁴ Por. *Budżety gospodarstw domowych w 2009 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, s. 40.

¹⁵ Por. *Wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w 2009*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010, tab. 11h.

¹⁶ Na podstawie informacji z Portalu Funduszy Europejskich – Program Rozwój Polski Wschodniej, http://www.polskawschodnia.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/beneficjenci_i_projekty.aspx (data wejścia: 21.09.2010).

¹⁷ Chodzi o doprowadzenie łączy internetowych od punktu dostępowego do użytkowników końcowych, co jest szczególnie kłopotliwe i kosztowne na obszarach o małej gęstości zaludnienia, czyli przede wszystkim na obszarach wiejskich.

- klientów oddalonych od infrastruktury światłowodowej mają problemy z uzyskaniem dofinansowania unijnego na ten cel¹⁸.
2. Przedłużające się prace legislacyjne w zakresie rozwiązań prawnych wspierających rozwój szerokopasmowego internetu w Polsce i tak zwanej e-administracji. Potwierdza to między innymi fakt, że dopiero w kwietniu 2010 roku Sejm RP przyjął ustawę o wspieraniu rozwoju usług i sieci telekomunikacyjnych, która w założeniu ma ułatwić prowadzenie inwestycji związanych z budową szerokopasmowej infrastruktury telekomunikacyjnej. Kolejnym przykładem działań znacznie spóźnionych w porównaniu z innymi krajami Unii Europejskiej jest porozumienie zawarte w październiku 2009 roku pomiędzy Prezesem Urzędu Komunikacji Elektronicznej a Telekomunikacją Polską SA, w myśl którego TP SA zobowiązała się do wybudowania lub zmodernizowania infrastruktury stacjonarnej zapewniającej przyłączenie co najmniej 1,2 mln nowych łączy szerokopasmowych, w tym 1 mln łączy o przepływności co najmniej 6 Mb/s (w ramach tego porozumienia UKE wnioskował także o objęcie programem inwestycyjnym wszystkich publicznych placówek edukacyjnych, tj. szkół i bibliotek, które nie dysponują jeszcze szerokopasmowym dostępem do Internetu)¹⁹.
 3. Niski w porównaniu z innymi krajami rozwiniętymi poziom edukacji w zakresie możliwości wykorzystania internetu, co w szczególności jest widoczne wśród mieszkańców mniejszych miejscowości i obszarów wiejskich. Wynika to po części z faktu, że wysiłki władz samorządowych i centralnych są raczej skoncentrowane na rozbudowie infrastruktury (tym bardziej, że efekty takich działań są bardziej mierzalne statystycznie i chętnie wykorzystywane w celu pokazania skuteczności władz), natomiast nie towarzyszą im działania mające na celu edukowanie użytkowników Internetu o tym, do czego można wykorzystać globalną Sieć poza poszukiwaniem rozrywki i wyszukiwaniem informacji²⁰. Potwierdzają to najnowsze dane GUS, według których aż 20% ogółu gospodarstw domowych z osobami w wieku 16-74 lata nie

¹⁸ Por. *Bez szerokopasmowego Internetu daleko nie dojdziemy*, „Rzeczpospolita” z 23.11.2009.

¹⁹ Por. *Internet we wszystkich szkołach i bibliotekach*, komunikat Urzędu Komunikacji Elektronicznej z 15.09.2010, http://www.uke.gov.pl/uke/index.jsp?place=Lead01&news_cat_id=168&news_id=5826&layout=3&page=text (data wejścia: 20.09.2010).

²⁰ Por. T. Boguszewicz, *Budowa e-społeczeństwa pełna błędów*, „Rzeczpospolita” z 10.06.2010.

odczuwa potrzeby korzystania z Internetu, a ponad 12% przyznaje się do braku wystarczających umiejętności. Co więcej, około 50% wszystkich osób w wieku 16-74 lata używało Internetu do komunikowania się (w tym najczęściej do wysyłania i odbierania poczty elektronicznej, kontaktowania się ze znajomymi za pomocą komunikatorów internetowych oraz do udziału w czatach), a ponad 48% do wyszukiwania informacji oraz korzystania z serwerów online (zwłaszcza do wyszukiwania informacji dotyczących zdrowia, wyszukiwania informacji o towarach lub usługach, a także grania w gry komputerowe, pobierania plików z gramami, muzyką i filmami)²¹. Dla porównania, w 2009 roku zaledwie nieco ponad 30% osób korzystało z Internetu w celu uzupełnienia wiedzy (przy czym, jak można się było domyślić, dotyczyło to w zdecydowanej większości osób młodszych), 11% do poszukiwania informacji dotyczących edukacji i ofert szkoleniowych, a niespełna 1,5% uczestniczyło w szkoleniach prowadzonych online²². O słabości wykorzystania technologii informatycznych w kontaktach z urzędami może również świadczyć fakt, że do korzystania z usług administracji publicznej przyznało się zaledwie 18% respondentów, a jedynie nieco ponad 5% do wysyłania wypełnionych formularzy urzędowych drogą elektroniczną (z czego większość stanowiły zapewne osoby składające roczne zeznania podatkowe)²³.

3. Potencjalne długookresowe skutki zaniedbań w procesie budowania społeczeństwa informacyjnego w Polsce

Powyższe zjawiska należy uznać za ważne, ale prawdopodobnie nie jedyne przyczyny problemów w kształtowaniu społeczeństwa informacyjnego w Polsce. Jednak przedstawione dane budzą niepokój co do przyszłego znaczenia Polski i jej mieszkańców w gospodarce światowej. Ta kwestia jest bowiem niezmiernie ważna zwłaszcza ze względu na procesy zachodzące we współczesnym świecie, tj. postępującą globalizację i serwicyzację dzięki

²¹ Por. *Wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w 2009...*, tab. 6e i 15a.

²² Co ciekawe, badania GUS nie obejmowały pytania o wykonywanie czynności zawodowych za pośrednictwem Internetu (telepraca, e-praca), dlatego trudno oszacować skalę popularności pracy na odległość w Polsce.

²³ Por. *Wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w 2009...*, tab. 15a.

upowszechnianiu technologii teleinformatycznych, ewolucję międzynarodowego podziału pracy oraz rosnące znaczenie tak zwanych sektorów kreatywnych (takich jak nowe media, sztuki audiowizualne, muzyka, design, oprogramowanie, produkcja gier wideo²⁴), a także zmieniające się podejście podmiotów gospodarki światowej (również korporacji transnarodowych) do nowych możliwości dyfuzji wiedzy i podejmowania globalnej współpracy w zakresie innowacji i prowadzenia prac badawczo-rozwojowych. Zwłaszcza ta ostatnia koncepcja określana mianem „open innovation”²⁵, sprowadzająca się w skrócie do tego, że w nowoczesnej gospodarce sieciowej firmy nie mogą wyłącznie polegać na swoich własnych badaniach, lecz z jednej strony powinny pozyskiwać patenty, licencje i inne nowatorskie rozwiązania od innych firm, a z drugiej udostępniać swoje wynalazki innym podmiotom na zasadzie sprzedaży licencji, tworzenia konsorcjów czy firm typu spin-off, powinna być szczególnie bliska takim małym innowacyjnym krajom jak Polska. Utrzymywanie lub wręcz pogłębianie się zacofania Polski w zakresie dostępności i komercyjnego wykorzystania technologii ICT może doprowadzić w dłuższej perspektywie do trwałego pogorszenia się konkurencyjności naszego kraju na arenie międzynarodowej, natomiast w krótszym okresie przyczyni się do wystąpienia następujących, po części już obserwowanych skutków negatywnych:

1. Problemy na rynku pracy spowodowane niedostatkami absolwentów kierunków ścisłych i technicznych, jak również niedostosowaniem programów edukacyjnych do potrzeb przedsiębiorców oraz nieumiejętnym wykorzystaniem technologii ICT w procesie edukacji na różnych poziomach. Jak wiadomo, na polskim rynku nie jest na razie popularna forma telepracy, jak również relatywnie niewiele podmiotów – zarówno firm, jak i pracowników – korzysta z możliwości kształcenia na odległość i podnoszenia w ten sposób swoich kwalifikacji zawodowych (*e-learning*). W połączeniu z niewielką w porównaniu z krajami Europy Zachodniej, a zwłaszcza ze Stanami Zjednoczonymi, mobilnością pracowni-

²⁴ Więcej na ten temat zob. m.in. *Creative Economy Report 2008 – the Challenge of Assessing the Creative Economy: towards Informed Policy-making*, UNCTAD, Geneva 2008; M. Gryczka, *Changing role of BRIC countries in technology-driven international division of labor*; „Business and Economic Horizons”, Vol. 2, 2010/02, Prague Development Center, Prague 2010.

²⁵ Warto dodać, że poza podobieństwem nazw koncepcja „open innovation” ma niewiele wspólnego z popularnym w branży IT modelem „open source”, którego uczestnicy przeciwstawiają się patentowaniu i sprzedawaniu rozwiązań innowacyjnych, natomiast są zwolennikami swobodnej cyrkulacji wiedzy w celu upowszechniania innowacyjnych rozwiązań (przykładem produktu rozwijanego na bazie „open source” są systemy operacyjne z rodziny Linux).

ków przekłada się to na coraz większe trudności w znalezieniu odpowiednich kadr, jak również utrwała przedstawione wcześniej dysproporcje między regionami oraz osłabia związki między dużymi aglomeracjami a ich bezpośrednim otoczeniem gospodarczym.

2. Niewielki kapitał społeczny uznawany powszechnie za główny czynnik sprzyjający konkurencyjności gospodarki, na który składa się między innymi zaufanie interpersonalne, dobrowolna przynależność do organizacji, udział w nieprzymusowych zebraniach publicznych, dobrowolne działania na rzecz społeczności lokalnej, udział w wyborach parlamentarnych oraz pozytywny stosunek do demokracji²⁶. Jak dowodzą badania międzynarodowe, kapitał ludzki jest ważniejszą niż kapitał społeczny przesłanką rozwoju w krajach uboższych, do których ciągle jeszcze zaliczyć można także Polskę, jednak po przekroczeniu pewnego progu zamożności decydującego znaczenia dla dalszego rozwoju nabiera kapitał społeczny. To wyjaśnia dotychczasowe niezłe tempo rozwoju gospodarczego Polski pomimo bardzo niskiego poziomu kapitału społecznego (jak również tłumaczy po części zainteresowanie inwestorów zagranicznych lokowaniem kapitału w naszym kraju, czemu służą bodźce podatkowe oraz preferencje udzielane w specjalnych strefach ekonomicznych). Według J. Czapińskiego za około 10 lat Polska przekroczy próg zamożności, powyżej którego dalsze inwestowanie w kapitał ludzki przestanie wystarczać do podtrzymania rozwoju²⁷. Zbiegnie się to w czasie z wygaśnięciem wspomnianych przywilejów dla inwestorów zagranicznych, co może spowodować ich gwałtowny odpływ za granicę. Technologie teleinformatyczne ze względu na swój sieciowy charakter stanowią doskonałą „pożywkę” dla budowania kapitału społecznego, czego pewne pozytywne przejawy już obserwujemy (na przykład różnego rodzaju akcje organizowane *ad hoc* za pośrednictwem sieci społecznościowych takich jak Facebook). Z drugiej jednak strony nadal brakuje wsparcia ze strony władz dla takich procesów, czego przykładem są między innymi ciągle, nieoparte konkretnymi działaniami dyskusje dotyczące umożliwienia udziału w wyborach czy referendach za pośrednictwem Internetu.

²⁶ Por. J. Czapiński, *Kapitał społeczny*. W: *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*. Red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2009, s. 271.

²⁷ *Ibidem*, s. 279.

3. Sygnalizowane wcześniej, możliwe dalsze pogłębienie się wykluczenia cyfrowego mieszkańców obszarów słabiej zurbanizowanych, zwłaszcza jeśli chodzi o powiększającą się grupę osób w starszym wieku. Jak wspomniano, priorytetowe w przeciwdziałaniu temu zjawisku wydaje się być podnoszenie wiedzy na temat możliwości, jakie niesie ze sobą rozwój internetu (a zatem konieczna jest diametralna zmiana w sposobie edukacji, jak również propagowanie nawyku stałego samokształcenia i podnoszenia kwalifikacji). Co więcej, upowszechnianie takiej wiedzy może istotnie przyczynić się do przeciwdziałania wielu już obserwowanym, negatywnym procesom demograficznym i społecznym (rosnący odsetek osób nieaktywnych zawodowo, trudności ze znalezieniem pracy przez osoby w wieku przedemerytalnym, problemy z wykonywaniem wielu codziennych czynności przez osoby niepełnosprawne i w podeszłym wieku). Ponadto przeciwdziałaniu wykluczeniu cyfrowemu powinny służyć inwestycje pobudzające rozwój e-administracji oraz przyczyniające się do rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw²⁸.
4. Niewielkie tempo zmian przyzwyczajęń, jeśli chodzi o korzystanie z Internetu, tj. dominująca rola sieci jako miejsca rozrywki, komunikowania się i wyszukiwania informacji, a nie tworzenia przydatnych treści i upowszechniania innowacyjnych pomysłów. Badania przeprowadzone w ramach cytowanej już „Diagnozy społecznej 2009” dobitnie pokazały, że jak na razie stosunkowo wolno zmienia się odsetek Polaków, dla których korzystanie z internetu to nie tylko bycie odbiorcą, ale również możliwość bycia twórcą i nadawcą. Co prawda osób, które mają za sobą takie doświadczenia jest zdecydowanie więcej, jednak nadal niewielu internautów posiada i aktywnie tworzy własną stronę bądź bloga (dziennik sieciowy), a także upowszechnia innego rodzaju twórczość (na przykład grafikę, zdjęcia, muzykę czy filmy wideo)²⁹.
5. Pogarszanie się pozycji konkurencyjnej Polski w branżach kreatywnych i nowoczesnych usługach intelektualnych, w których ustępujemy kroku już nie tylko krajom wysoko rozwiniętym, ale coraz częściej również krajom uznawanym za rozwijające się. Najlepszym przykładem jest wiodąca rola Chin w światowym eksporcie towarów pochodzących z branż kreatywnych³⁰ oraz

²⁸ Por. *Europe's Digital Competitiveness Report, Volume 2: i2010 – ICT Country Profiles*, Commission of the European Communities, Brussels 2009, s. 46-47.

²⁹ Por. D. Batorski, *op. cit.*, s. 309.

³⁰ Por. *Creative Economy Report 2008...*, s. 110 i n.

rosnące z roku na rok znaczenie Indii na międzynarodowym rynku usług teleinformatycznych³¹. Fakt, że Indie stały się światową potęgą w dziedzinie energetyki atomowej i energii pochodzącej z biomasy, telekomunikacji czy biotechnologii, wynika nie tylko z głębokich przemian społeczno-gospodarczych, jakie dokonały się w tym kraju w ostatniej dekadzie (czego efektem jest gwałtowny napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich), ale również rewolucja na rynku edukacyjnym, będąca konsekwencją upowszechniania technologii ICT. Wystarczy wspomnieć, że indyjski program rządowy zapewnia każdemu dziecku w szkole osobisty tani mikrokomputer³², natomiast hucznie ogłaszany przed kilku laty program wprowadzania laptopów dla każdego polskiego ucznia okazał się jedynie politycznym chwytem marketingowym.

* * *

Reasumując, w ciągu ostatnich dwóch dekad stan infrastruktury teleinformatycznej oraz dostępność Internetu w Polsce uległy znaczącej poprawie, jednak nadal odbiegamy pod wieloma względami *in minus* od większości krajów Unii Europejskiej, Japonii i Stanów Zjednoczonych. Mimo wielu projektów unowocześnienia tej infrastruktury, w ostatnich latach realizowanych również przy dużym zaangażowaniu funduszy unijnych, nie można jednoznacznie stwierdzić, że mieszkańcy Polski mogą w porównywalnym stopniu co mieszkańcy Europy Zachodniej korzystać z dostępu do globalnej Sieci. Co więcej, cały czas utrzymuje się przepaść cyfrowa między dużymi aglomeracjami a obszarami wiejskimi (należy pamiętać, że przedstawione wskaźniki ilustrują średni poziom rozwoju infrastruktury telekomunikacyjno-informatycznej w naszym kraju; jeśli zatem w większości przypadków są one niższe od median dla Unii Europejskiej, oznacza to, że znaczna część mieszkańców Polski nie dysponuje nie tylko szerokopasmowym dostępem do Internetu, lecz może nie mieć go w ogóle). Konsekwencje tego stanu rzeczy mogą być na tyle poważne, że w najbliższej przyszłości w istotnym stopniu pogorszy się konkurencyjność polskiej gospodarki w porównaniu z krajami postindustrialnymi oraz wieloma krajami zaliczanymi jeszcze do rozwijających się (przede wszystkim krajów BRIC, tj. Brazylii, Rosji, Indii i Chin). Władze naszego kraju dokładają starań, aby zagraniczne inwestycje bezpośrednie napływały do Polski jak najszerszym strumieniem, zakłada-

³¹ W 2007 roku Indie zajmowały szóste miejsce wśród największych eksporterów usług telekomunikacyjnych oraz znalazły się na drugim miejscu (po Unii Europejskiej, lecz przed Stanami Zjednoczonymi) w eksporcie usług komputerowych. Por. *International Trade Statistics 2009*, WTO, Geneva 2009, s. 138 i 147.

³² Por. K. Mroziewicz, *Ile kosztuje zaniechanie*, „Polityka” nr 38 (2774) z 18.09.2010.

jąc, że dzięki nim będą powstawały nowe miejsca pracy i dokonywał się postęp technologiczno-organizacyjny. Niestety, zapominają przy tym, że bez rozwijania praktycznych umiejętności korzystania z Internetu i budowania zrębów społeczeństwa cyfrowego możemy coraz częściej przegrywać w wyścigu o inwestycje (co ostatnio zdarza się nawet w branżach tradycyjnych, takich jak motoryzacja). W rezultacie może dojść do tego, że Polska nadal będzie postrzegana jako dostarciciel w miarę wykwalifikowanej i taniej siły roboczej, a nie poważny partner, z którym można wspólnie realizować innowacyjne projekty w odpowiedzi na coraz nowsze wyzwania współczesnej gospodarki światowej.

Bibliografia

- Batorski D., *Korzystanie z technologii informacyjno-komunikacyjnych*. W: *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*. Red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2009
- Bez szerokopasmowego Internetu daleko nie dojdziemy*. „Rzeczpospolita” z 23.11.2009
- Boguszewicz T., *Budowa e-społeczeństwa pełna błędów*. „Rzeczpospolita” z 10.06.2010
- Budżety gospodarstw domowych w 2009 r.* Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010
- Creative Economy Report 2008 – the Challenge of Assessing the Creative Economy: towards Informed Policy-making*. UNCTAD, Geneva 2008
- Czapiński J., *Kapitał społeczny*. W: *Diagnoza społeczna 2009. Warunki i jakość życia Polaków*. Red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2009
- Dahlman E., Parkvall S., Skold J., Beming P., *3G Evolution: HSPA and LTE for Mobile Broadband*. Elsevier, Oxford 2007
- Europe's Digital Competitiveness Report, Volume 2: i2010 – ICT Country Profiles*. Commission of the European Communities, Brussels 2009
- Fin ma prawo do internetu*. „Gazeta Wyborcza” z 1.07.2010
- Flejterski S., Wahl P.T., *Ekonomia globalna. Synteza*. Wyd. Difin, Warszawa 2003
- Global Information Technology Report 2009-2010. ICT for Sustainability*. Red. S. Dutta, I. Mia, World Economic Forum, Geneva 2010
- Gryczka M., *Changing role of BRIC countries in technology-driven international division of labor*. „Business and Economic Horizons”, Vol. 2, 2010/02, Prague Development Center, Prague 2010

Gryczka M., *Ewolucja międzynarodowego podziału pracy*. W: *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Wybrane zagadnienia*. Red. J. Dudziński, H. Nakoneczna-Kisiel, Wyd. Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie, Szczecin 2007

Internationalisation of European ICT Activities. Dynamics of Information and Communications Technology. Meijers H., Dachs B., Welfens P.J.J. (eds.), Springer, Berlin-Heidelberg 2008

International Trade Statistics 2009. WTO, Geneva 2009

Internet we wszystkich szkołach i bibliotekach. Komunikat Urzędu Komunikacji Elektronicznej z 15.09.2010

Ministerstwo Infrastruktury: światłowód będzie w każdym nowym mieszkaniu. „Gazeta Wyborcza” z 16.09.2010

Mroziewicz K., *Ile kosztuje zaniechanie*. „Polityka” nr 38 (2774) z 18.09.2010

Nowe dowody osobiste od 1 stycznia 2011? „Gazeta Wyborcza” z 16.03.2010

Start e-administracji znów został przesunięty. „Rzeczpospolita” z 17.06.2010

Wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w 2009. Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2010

Transakcje offsetowe na rynku międzynarodowym na przykładzie zakupu samolotów wielozadaniowych Lockheed-Martin F-16C/D przez Polskę

Wstęp

Transakcje offsetowe występujące na rynku międzynarodowym związane są z kontraktami dotyczącymi m.in. środków transportu czy sprzętu komunikacyjnego. Jednak ten rodzaj transakcji kojarzony jest głównie z handlem bronią, a przede wszystkim ze sprzętem lotniczym. W obecnych warunkach porozumienia tego typu, stanowią wręcz nieodłączny warunek transakcji zawieranych na rynku uzbrojenia.

Wykorzystanie offsetu stanowi powszechną praktykę w przemyśle zbrojeniowym w Europie Zachodniej od czasów zakończenia II wojny światowej. Po 1945 r. rządy europejskie zainteresowane były odbudową rodzimego przemysłu zbrojeniowego (głównie lotniczego), podejmując jednocześnie próby zrównoważenia salda płatniczego będącego efektem importu samolotów z USA. Dla zrekompensowania ubytku rezerw finansowych oraz spadku zatrudnienia w przemyśle lotniczym będących efektem importu samolotów, rządy europejskie zaczęły wywierać nacisk na transfer części zadań produkcyjnych przemysłu lotniczego do Europy. W kolejnych latach gdy europejski przemysł lotniczy zaczął być obecny na rynku międzynarodowych, porozumienia offsetowe stały się częścią zawieranych kontraktów eksportowych.

W krajach Europy Środkowej i Wschodniej, w tym w Polsce, transakcje offsetowe zaczęły być wykorzystywane relatywnie niedawno. Na ogół są one związane z dużymi kontraktami dotyczącymi zakupów nowego sprzętu dla armii. Na obecnym etapie kraje te występują jednak głównie w roli offsetobiorców. Przykładem może być wykorzystaniu offsetu przy zakupie przez Polskę samolotów wielozadaniowych Lockheed-Martin F-16C/D na początku XXI wieku.

1. Istota i rodzaje offsetu

Porozumienia offsetowe przyjmują różną formę, determinowaną potrzebami polityki przemysłowej kraju nabywcy oraz oczekiwaniami stron transakcji. Wyodrębnić można dwie podstawowe kategorie: offset bezpośredni i pośredni¹. Offset bezpośredni jest umową obejmującą korzyści na rzecz kraju nabywcy związane bezpośrednio z uzbrojeniem będącym przedmiotem transakcji. Natomiast offset pośredni obejmuje czynności niezwiązane z przedmiotem transakcji. W przypadku sprzedaży uzbrojenia, porozumienie offsetu pośredniego może się wiązać z wymogiem zakupu przez stronę sprzedającą np. wyposażenia biurowego w kraju nabywcy. Należy jednak dodać, że wyodrębnić można także inne kategorie porozumień offsetowych. Amerykańskie Government Accountability Office (GAO), jedna z wielu federalnych instytucji analizująca wpływ transakcji offsetowych w dziedzinie lotnictwa na amerykańską gospodarkę, zidentyfikowała następujące odmiany offsetu²:

- *koprodukcja i podwykonawstwo*;
- *transfer technologii* – oznacza transfer technologii, udzielanie pomocy technicznej oraz szkolenia na rzecz kraju nabywcy;
- *wsparcie marketingowe* – w przypadku tego rodzaju offsetu, nabywca otrzymuje wsparcie marketingowe na rzecz firm krajowych w obszarze promocji własnej oferty zagranicą;
- *wsparcie finansowe i inwestycyjne* – w przypadku tego rodzaju porozumienia offsetowego, offsetodawca przejmuje część udziałów, zapewnia kapitał założycielski lub świadczy innego rodzaju usługi w ramach wsparcia nowych, bądź istniejących podmiotów biznesowych działających w kraju nabywcy.

2. Znaczenie transakcji offsetowych

Bez wątpienia, offseety stanowią obecnie bardzo istotny element międzynarodowego rynku zbrojeniowego. Niektórzy autorzy (W. Spreen) zwracają uwagę, że działania związane z offsetem można zaliczyć do marketingu na międzynarodowym rynku broni.

W warunkach braku bezpośredniego zagrożenia dla bezpieczeństwa międzynarodowego, uzasadnienie przez rządy poszczególnych państw ogromnych wydatków na obronność jest często zadaniem bardzo trudnym.

¹ Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004, s. 171.

² Spreen W., *Marketing in the International Aerospace Industry*, Ashgate, Aldershot 2007, s. 99-100.

Szczególnie gdy nadkłada się na to kryzys gospodarczy, tak jak to ma miejsce w ostatnich latach. Aby zapewnić finansowanie programu zakupu nowego sprzętu niezbędnym staje się więc w tych okolicznościach poszukiwanie przez ministerstwo obrony politycznego wsparcia wśród innych członków gabinetu oraz politycznych grup interesu. Często skutecznym zabiegiem jest także pozyskanie wsparcia ze strony przedstawicieli firm zbrojeniowych, które będą beneficjentami programów offsetowych.

Należy przy tym zwrócić uwagę na powszechnie występujący problem braku zrozumienia istoty produktów oferowanych w ramach transakcji offsetowych. Błędem wydaje się traktowanie oferowanych samolotów, pojazdów wojskowych czy okrętów jedynie jako produktów militarnych, wpływających na podniesienie siły bojowej armii a co za tym idzie poziomu bezpieczeństwa danego kraju. W rzeczywistości bowiem przedmiotem transakcji jest nie tylko pakiet korzyści w postaci sprzętu wojskowego, ale także transfer nowoczesnych technologii czy tworzenia nowych miejsc pracy. Można to nazwać korzyściami przemysłowymi i społecznymi. Oczywiście znaczenie możliwości militarnych w odniesieniu do korzyści przemysłowych pozostaje odmienne w poszczególnych krajach. W przypadku Izraela czy Pakistanu możliwości operacyjne kupowanego sprzętu mają znaczenie podstawowe. Natomiast w przypadku takich krajów jak Finlandia czy Holandia nie dostrzegających bezpośrednich zagrożeń o charakterze militarnym, przy analizie ofert offsetowych uwaga jest koncentrowana na korzyściach przemysłowych. Znaczenie offsetu dla krajów zachodnioeuropejskich trafnie zostało określone przez Bernarda Udisa z Uniwersytetu Kolorado: „...Urzednicy ministerstwa obrony wszystkich państw szybko dostrzegli zasadniczą kwestię polityczną – aprobatę parlamentu, wymagającą wsparcia opinii publicznej w kontekście wydatkowania funduszy publicznych na zakup broni i sprzętu zagranicznego z potencjalną korzyścią dla pracowników i przemysłów obcych krajów. Dla zatarcia wrażenia, jakoby zagranica czerpała korzyści kosztem interesów krajowych, offsety prezentowane są jako długookresowe profity dla gospodarki narodowej, obronności kraju, z tym jednak zastrzeżeniem, iż korzyści w jednakowym stopniu dotyczyć będą krajowej sfery obronności, jak i gospodarki jako całości...”³.

Na początku XXI wieku Departament Handlu Stanów Zjednoczonych przeprowadził badania wśród największych amerykańskich firm sektora obronnego realizujących międzynarodowe kontrakty w celu określenia znaczenia offsetu w międzynarodowym handlu bronią. Respondentów zapyta-

³ Udis B., *Offsets In Defense Trade: Costs and Benefits*, Univesity of Colorado, Boulder 1994.

no o hipotetyczne następstwo braku offsetu jako elementu oferty sprzedaży. Uzyskano następujące wyniki⁴:

- 11% respondentów wierzyło mimo wszystko w powodzenie starań o kontrakt;
- 22% respondentów przewidywało porażkę w rywalizacji z innymi firmami amerykańskimi oferującymi pakiet offsetowy;
- 59% respondentów przewidywało porażkę w rywalizacji z firmami spoza USA oferującymi pakiet offsetowy;
- 8% respondentów wyraziło przekonanie, iż klient zrezygnowałby z dalszych negocjacji i zakupu.

Powyższe badanie wydaje się umacniać powszechne przekonanie przedstawicieli branży, które można sprowadzić do następującego stwierdzenia – jeśli nie zaoferujesz konkurencyjnego programu offsetowego, przegrasz walkę o kontrakt.

Jeżeli chodzi o uwarunkowania prawne to offset (cywilny i militarny) regulują trzy porozumienia międzynarodowe. Pierwszym jest akt opracowany na forum GATT w 1979 roku, który obecnie funkcjonuje jako porozumienie WTO dotyczące zakupów rządowych. Artykuł XVI porozumienia zawiera zapis, iż sygnatariusze nie powinni, przy rozpatrywaniu ofert dostawców produktów czy usług domagać się bądź wymuszać offsetów. Powyższe ograniczenie nie odnosi się do kwestii zaopatrzenia w dobra i usługi związanego z realizacją zasadniczych interesów państwa z dziedziny bezpieczeństwa. Tym samym handel bronią jest wyłączony z działania tego artykułu.

Kolejne dwa dokumenty związane są z rynkiem cywilnym i mają zastosowanie, przede wszystkim, na rynku samolotów pasażerskich i transportowych. Pierwszym jest porozumienie GATT w sprawie handlu w dziedzinie lotnictwa cywilnego z 1979 roku, podpisane przez 24 kraje, w tym członków wspólnoty europejskiej. Jeden z artykułów zakazuje zakupów powiązanych z ofertami offsetowymi. Odpowiedzialność za egzekwowanie porozumienia spoczywa obecnie na WTO. Kolejnym dokumentem jest bilateralne porozumienie USA – UE w sprawie handlu w dziedzinie lotnictwa cywilnego z 1992 roku. Porozumienie to również zakazuje stosowania offsetu.

Należy także zauważyć, że w przypadku większości krajów istnieją przepisy prawne określające wielkość zakupów, w przypadku których offset jest obowiązkowy. Przykładowo w Polsce jest to kwota 5 mln euro, w Finlandii 9 mln USD, w Korei Południowej 10 mln USD, a w Szwajcarii 30 mln USD⁵.

⁴ Spreen W., *Marketing...wyd.cyt.*, s. 102-103.

⁵ *Offset*, Komitet Badań Naukowych. Biuro Spraw Obronnych, <http://kbn.icm.edu.pl>, 12.10.2010 i Spreen W., *Marketing...wyd.cyt.*, s. 107.

3. Kontrowersje związane z transakcjami offsetowymi

Transakcje offsetowe wiążą się z wieloma kontrowersjami. Transfer zadań produkcyjnych zagranicę, jako element porozumienia offsetowego często budzi sprzeciw, przede wszystkim ze strony firm zbrojeniowych oraz związków zawodowych. Zwracają one uwagę na niekorzystne oddziaływanie offsetów z uwagi na spadek zatrudnienia w kraju eksportera. Natomiast krytycy administracji rządowej wskazują na szkody w postaci utraty wykształconych przewag technologicznych na skutek transferu technologii jaki następuje w ramach offsetu. W niektórych krajach, np. w USA związki zawodowe podkreślają rozmiary strat ekonomicznych związanych z transferem zadań produkcyjnych zagranicę, przewyższających korzyści biznesowe i konkurencyjne osiągnięte przez indywidualnych amerykańskich eksporterów z branży lotniczej, podwykonawców i udziałowców z tytułu zawartych kontraktów zagranicznych. Jednak z drugiej strony, przedstawiciele firm zbrojeniowych wyrażają pogląd, iż międzynarodowy handel bronią sprzyja kreowaniu nowych miejsc pracy w kraju macierzystym, zaś zadania produkcyjne transferowane zagranicę stanowią zwykle małą część kontraktu. Ponadto zauważają, że transfer technologii dotyczy w szczególności rozwiązań dostępnych już na rynku, rzadko obejmując wysoce zaawansowane rozwiązania technologiczne. Warto odnotować, iż grupa krajów uprzemysłowionych transferujących zadania produkcyjne za granicę pozostaje jednocześnie beneficjentami offsetów. W USA, dla przykładu, Departament Obrony w oficjalnym stanowisku neguje potrzebę stosowania offsetów. W praktyce, zagraniczne firmy zainteresowane sprzedażą sprzętu wojskowego w USA, muszą niejednokrotnie udzielić licencji amerykańskiemu kontrahentowi na produkcję swoich wyrobów. Przykład w tym zakresie stanowią brytyjskie samoloty odrzutowe Harrier oraz szwajcarskie samoloty treningowe Pilatus. Maszyny te zakupione przez Departament Obrony USA zostały wyprodukowane na podstawie licencji w Stanach Zjednoczonych.

4. Umowa offsetowa związana z dostawą do Polski samolotów wielozadaniowych Lockheed-Martin F-16

W ostatnich latach w Polsce zawartych zostało wiele umów offsetowych związanych z kontraktami na broń. Z jednej strony postrzegano je jako szansę dla polskiego przemysłu zbrojeniowego, ale z drugiej strony transakcje te ujawniły wiele kontrowersji.

W latach 2001-2008 zawarto 11 umów o łącznej wartości offsetowej 6,87 mld USD i 1,1 mld euro⁶. Najważniejsze z nich dotyczyły zakupu samolotów wielozadaniowych Lockheed-Martin F-16C/D, samolotów transportowych CASA, kołowego transportera opancerzonego Rosomak, przeciwpancernego pocisku kierowanego Spike, wyposażenia i uzbrojenia dla korwety Gawron oraz zakupu uzbrojenia dla nabrzeżnego dywizjonu rakiet.

W założeniach umowy offsetowe powinny zapewnić udział zagranicznych dostawców w restrukturyzacji i rozwoju gospodarki Polski. W szczególności zaś wpłynąć na rozwój polskiego przemysłu obronnego, jak również przemysłu lotniczego, elektronicznego oraz wdrażanie zaawansowanych technologii. W rezultacie powinny przyczynić się do otwarcia nowych rynków dla polskich przedsiębiorstw lub zwiększenia ich dotychczasowych możliwości eksportowych. Ponadto powinny spowodować przekazanie nowych technologii oraz usprawnień organizacyjnych, rozwój prac naukowo-badawczych, rozwój polskich uczelni i jednostek badawczo-rozwojowych. Zawarcie umów offsetowych powinno także doprowadzić do stworzenia nowych miejsc pracy w Polsce, w szczególności w rejonach zagrożonych bezrobociem, w których działają firmy zbrojeniowe.

Oferta powinna zawierać m.in. proponowaną wartość umowy offsetowej, informacje dotyczące doświadczeń zagranicznych dostawcy w wykonywaniu umów offsetowych, proponowany przedmiot zobowiązań offsetowych oraz terminy ich wykonania. Ofertę analizuje Komitet do Spraw Umów Offsetowych. Następnie jego opinia jest przekazywana ministrowi gospodarki.

Umowa offsetowa nie może być zawarta na okres dłuższy niż 10 lat. Zagraniczny dostawca, który zawarł umowę offsetową, ma obowiązek przygotowywania kwartalnych i rocznych sprawozdań z wykonania zobowiązań offsetowych. W Polsce offset jest obowiązkowy przy realizacji zakupów sprzętu wojskowego na potrzeby obronności lub bezpieczeństwa państwa o wartości powyżej 5 mln euro⁷. Natomiast wartość umowy offsetowej nie może być mniejsza od równowartości dostarczanego sprzętu.

Należy przy tym zaznaczyć, że umowa offsetowa jest dokumentem ramowym. W te ramy wprowadza się konkretne zobowiązania offsetowe, które powinny dać efekt w postaci umów handlowych między offsetodawcami a offsetobiorcami. Jednak zawarte porozumienia powinny pozostawiać obu stronom pewną elastyczność, bowiem niektóre pozycje zawarte w umowie z przyczyn obiektywnych muszą być renegotjowane.

⁶ Ganczarezyk T., *Offset po polsku, czyli zyski i pułapki*, /w:/ Wirtualny Nowy Przemysł, www.wnp.pl, 28.11.2008.

⁷ *Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 14.

Jeżeli chodzi o najważniejsze akty prawne, które regulują funkcjonowanie offsetu w Polsce to należy wymienić następujące dokumenty⁸:

- Ustawa o niektórych umowach kompensacyjnych zawieranych w związku z umowami dostaw na potrzeby obronności i bezpieczeństwa państwa z dnia 10 września 1999 r.;
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 1 sierpnia 2000 r. w sprawie regulaminu organizacyjnego Komitetu do Spraw Umów Offsetowych;
- Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 2 lipca 2002 r. w sprawie szczegółowych zasad zaliczania zobowiązań offsetowych zagranicznego dostawcy uzbrojenia lub sprzętu wojskowego na poczet wartości umowy offsetowej.

W ostatnich latach do funkcjonowania offsetu wprowadzono modyfikacje, co wynikało z krytyki niektórych rozwiązań. Zmiany zostały uwzględnione w nowelizacji ustawy offsetowej, która weszła w życie 13 stycznia 2008 r. Umożliwiły one zmianę systemu motywowania zagranicznych dostawców za pomocą tzw. mnożników offsetowych określających atrakcyjność danego zobowiązania offsetowego. Ustawa nakłada także na ministra gospodarki obowiązek prowadzenia Katalogu Potrzeb Offsetowych. W myśl nowej ustawy nie jest możliwe podpisanie kontraktów na dostawę uzbrojenia bez uzgodnienia konkretnych zobowiązań offsetowych⁹.

Najbardziej znaną, ale jednocześnie najbardziej kontrowersyjną polską umową offsetową jest porozumienie zawarte z amerykańskim koncernem Lockheed Martin Corporation (LMC) w kwietniu 2003 r. Na przełomie XX i XXI wieku Polska wyraziła zainteresowanie zakupem nowego samolotu wielozadaniowego. Po trwającej kilka lat batalii wybrany został samolot F-16C/D (48 maszyn). Istotnym argumentem, który zadecydował o wyborze amerykańskiej oferty była umowa dotycząca realizacji programów offsetowych, związanych zarówno z przemysłem zbrojeniowym, jak i cywilnym. Umowa przewidywała, że łączna wartość projektów, które można zaliczyć do offsetu wyniesie 9,7 mld USD, z czego koszt projektów, które ma wykonać LMC oszacowano na co najmniej 6 mld USD. Zobowiązania LMC mają zostać zrealizowane w trzech etapach w ciągu 10 lat.

Należy zaznaczyć, że transakcje offsetowe są często wykorzystywane przez Lockheed Martin Corporation jako sposób zdobywania nowych rynków. Taka sytuacja miała miejsce zarówno w przypadku dostaw samolotów F-16 do pierwszych odbiorców europejskich (Dania, Belgia, Holandia, Norwegia), jak i później w przypadku Grecji oraz Polski. Przykład Polski

⁸ *Offset...* wyd.cyt.

⁹ Kiński A., *Nowości w offsecie*, /w:/ Nowa Technika Wojskowa, 6/2007 i *Offset...* wyd.cyt.

pokazuje jednak, że realizacja zobowiązań wynikających z offsetu napotyka na wiele trudności¹⁰.

Kontrowersje związane z realizacją umowy offsetowej doprowadziły do tego, że kontrola jej realizacji została przeprowadzona przez Naczelną Izbę Kontroli (NIK). W 2009 r. skontrolowany został pierwszy etap realizacji porozumienia obejmujący lata 2003 – 2006. Przy czym analizie poddano także dane uzyskane z resortu gospodarki za lata 2007-2008. Z tego względu można stwierdzić, że kontrola objęła w zasadzie okres 2003-2008¹¹.

Zdaniem NIK, strona polska nie była dobrze przygotowana do negocjacji umowy offsetowej. Brak wiedzy i doświadczenia skutkowało wadliwym wyborem projektów i zobowiązań wchodzących pierwotnie w skład umowy. Z tego powodu w latach 2004-2008 trzeba było zmieniać zarówno liczbę, jak i wartość projektów. Według Izby skala zmian wskazuje, że Ministerstwo Gospodarki nie weryfikowało proponowanych projektów ani pod kątem preferowanych kierunków i miejsc ich lokowania, ani realności ich wykonania. W dodatku wynegocjowane zmiany nadal nie dają gwarancji uzyskania właściwych efektów w przypadku pozostałych do wykonania zobowiązań. Ponadto Ministerstwo Gospodarki w okresie negocjowania porozumienia i realizacji pierwszego etapu, nie opracowało kryteriów oceny efektów realizacji umowy z LMC. Prace nad stworzeniem odpowiednich mierników podjęto dopiero w kwietniu 2008 r.

NIK wskazuje, że w latach 2003-2008 różne było tempo wykonywania zobowiązań offsetowych. Było ono znacznie niższe w zakresie tzw. offsetu bezpośredniego, czyli dostaw uzbrojenia lub sprzętu wojskowego przedsiębiorstwom o szczególnym znaczeniu gospodarczo-obronnym. W tym okresie zagraniczny dostawca nawet nie rozpoczął wykonywania niektórych zobowiązań. W pierwszym etapie wartość niezrealizowanych zobowiązań wyniosła ponad 10 proc. wartości planowanej na ten okres, a do końca 2008 r. nie rozpoczęto realizacji projektów o łącznej wartości offsetowej 1,4 mld USD.

Jako przykłady nierozpoczętych projektów podać można system łączności radiowej Tetra, modernizację Wojskowych Zakładów Lotniczych (WZL) w Bydgoszczy, które ma być centrum serwisowania F-16 (dokumentacja dostarczona początkowo była bezwartościowa, można ją było kupić przez Internet, natomiast porozumienie dotyczące współpracy WZL w Bydgoszczy z Lockheed Martin Corporation podpisano dopiero w 2009 r.), modernizację WZL w Warszawie, system wspierania eksportu małych i średnich

¹⁰ Lentowicz Z., *Marny bilans offsetu na jastrzębia*, /w:/ Rzeczpospolita, 13.11.2006.

¹¹ *Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16*, Najwyższa Izba Kontroli, Departament Gospodarki, Skarbu Państwa i Prywatyzacji, Warszawa 2009, KGP/41019/08.

firm do USA (LMC oczekiwał, że polskie firmy same znajdą zamówienia, a firma zaliczy je sobie jako zrealizowany offset). W ocenie NIK, tylko co czwarty projekt zrealizowany w pierwszym etapie wypełniał rzeczywiście cele offsetu¹².

Natomiast wśród pozytywnych efektów offsetu można wymienić unowocześnienie linii produkcyjnych w Zakładach Metalowych Mesko S.A. w Skarżysku Kamiennej, skuteczne wsparcie dla PZL Rzeszów, licencje technologiczne dla grupy Lotos oraz projekty General Motors w Gliwicach (związane z samochodami Opel Astra II i Opel Zafira), które dały zatrudnienie około tysiącu osób oraz kilku tysiącom u poddostawców¹³.

W pozostałych piętnastu projektach nie wyegzekwowano pełnej realizacji wszystkich zadeklarowanych zawartych w umowach zobowiązań. Nie były one związane ani z transferem nowoczesnych technologii, ani szeroko rozumianymi inwestycjami, ani nie udzielały wsparcia polskim przedsiębiorstwom. Dawały jedynie bieżące korzyści, takie jak poprawa sytuacji rynkowej zakładu, czy jego konkurencyjności, ale nie polepszały jego sytuacji ekonomiczno-finansowej.

Według NIK, główne przyczyny niepowodzeń leżały po stronie polskich firm, które nie były przygotowane do prowadzenia negocjacji biznesowych. W efekcie zawarte umowy, nie zabezpieczały wszechstronnie interesów tych przedsiębiorstw, gdyż nie zawierały zapisów dotyczących przypadku przerwania realizacji. Tak było np. w przypadku ZM Bumar-Łąbędy. Z kolei ZCh Nitro-Chem, Uniwersytet Łódzki, czy Instytut Lotnictwa zawarły umowy, w których brakuje zapisów dotyczących niewykonania lub niewłaściwego wykonania poszczególnych zobowiązań offsetowych. Brak odpowiednich zabezpieczeń w umowach może, w niektórych sytuacjach, spowodować zaprzestanie realizacji zobowiązań. Innym problemem były rozbieżności między polskimi przedsiębiorstwami, a LMC w sprawie wyceny wartości rzeczywiście transferowanej technologii, transakcje niezgodne ze specyfikacją, czy wliczanie do wartości zobowiązań kosztów transportu.

W raporcie pokontrolnym NIK stwierdza jednak, że dotychczasowa realizacja umowy offsetowej nie zagraża wypełnieniu całości zobowiązań LMC. Do końca 2008 r. zrealizowano ponad 80% wartości zobowiązań. Jednocześnie stwierdzono, że nie ma gwarancji maksymalizacji efektów offsetu z punktu widzenia potrzeby modernizacji polskiej gospodarki.

Nie ulega wątpliwości, że trudno o jednoznaczną ocenę realizacji umowy offsetowej związanej z dostawą samolotów wielozadaniowych F-16. Przy jej realizacji wystąpiły zarówno zjawiska negatywne, jak i pozytywne

¹² *Informacja... wyd. cyt.* i Zalewski K., *Remonty F-16 w Bydgoszczy? /w:/ Lotnictwo 5/2008.*

¹³ Ganczarczyk T., *Offset... wyd. cyt.*

efekty dla polskiej gospodarki. Błędy, które popełniono szczególnie w początkowym okresie realizacji w kolejnych latach starano się wyeliminować. Wiązało się to zarówno ze zmianami zobowiązań offsetowych, jak i wprowadzeniem zmian w polskim prawodawstwie.

Należy zaznaczyć, że kontrowersje związane z realizacją analizowanej umowy nie powinny wpłynąć na negatywną oceną offsetu, jako sposobu działania na rynkach zagranicznych. Należy też zaznaczyć, że z perspektywy polskich firm uczestniczących w realizacji zobowiązań offsetowych ocena tej formy jest często bardzo pozytywna. Przykładem może być wykorzystanie offsetu przez Zakłady Metalowe Mesko S.A. w Skarżysku-Kamiennej. Na początku XXI wieku przedsiębiorstwu temu groziła upadłość. Ten negatywny scenariusz został oddalony w dużej mierze dzięki porozumieniom offsetowym. W ostatnich latach w ZM Mesko udało się zrealizować projekty o wartości ponad 1 mld USD, co pozwoliło na restrukturyzację zakładu i rozpoczęcie nowych inwestycji. Zakład ten uczestniczą w kilku projektach, a największy związany jest z amerykańskim koncernem Lockheed-Martin (wyceniony na 870 mln USD). W ramach współpracy z izraelskim Rafaelem w Skarżysku powstają części do kierowanych pocisków przeciwpancernych Spike, a wartość tego projektu jest oceniana na 250 mln USD. W przypadku szwedzkiego Saaba porozumienie dotyczy raket przeciwokrętowych dla marynarki wojennej (wartość projektu to blisko 130 mln euro). Natomiast dzięki umowie z norweskim Nammo Raufoss (71 mln euro) w Skarżysku produkowana jest nowoczesna amunicja¹⁴.

Zakończenie

Transakcje offsetowe na międzynarodowym rynku broni z natury są bardzo skomplikowane. Na ich przebieg wpływ mają różnorodne czynniki: ekonomiczne, polityczne i militarne. Nakłada się na to specyficzny sposób prowadzenia działań marketingowych na międzynarodowym rynku zbrojeniowym. Jednakże, sprzedawcy powinni postrzegać offset w kategoriach wartościowego narzędzia mogącego w stopniu istotnym wpływać na decyzje klientów na etapie selekcji potencjalnych kontrahentów.

Kolejnym elementem analizy jest kwestia zarządzania offsetem. Ważnym elementem zarządzania offsetem jest wypracowanie optymalnych relacji ekonomicznych pomiędzy zdolnościami przemysłu kraju nabywcy, a zespołem produkcyjnym głównego wykonawcy. W przypadku wypracowania korzystnych relacji ekonomicznych pomiędzy gospodarkami sprze-

¹⁴ Tamże.

dawcy i nabywcy, produkcja zyskuje na efektywności, zaś koszty dodatkowe (np. administracyjne) ulegają minimalizacji.

Polskie doświadczenia w zakresie offsetu potwierdzają te spostrzeżenia. Problemy i kontrowersje związane z realizacją umów offsetowych związanych z dostawą samolotów Lockheed-Martin F-16C/D wynikały głównie ze złego przygotowania zarówno polskiej administracji rządowej, jak i przedsiębiorstw do współpracy z Amerykanami. Spowodowało to relatywnie niewielką efektywność offsetu, szczególnie w pierwszym etapie realizacji zobowiązań (lata 2003-2006). Wprowadzone w kolejnych latach zmiany w polskim prawodawstwie oraz modyfikacje zobowiązań offsetowych sprawiły, że ogólnie przebieg tego porozumienia zasługuje jednak na pozytywną ocenę. Nie ulega przy tym wątpliwości, że aby obie strony mogły odnosić korzyści z offsetu muszą być do tego odpowiednio przygotowane. Wyciągnięcie wniosków z realizacji programu offsetowego związanego z dostawami samolotów F-16C/D jest istotne również w kontekście przyszłości. Wiadomo bowiem, że offset będzie związany z planowanymi na najbliższe lata dużymi zakupami polskiej armii, m.in. dotyczącymi samolotów szkolno-bojowych.

Bibliografia

- Ganczarczyk T., *Offset po polsku, czyli zyski i pułapki*, /w:/ Wirtualny Nowy Przemysł, www.wnp.pl
- Informacja o wynikach kontroli realizacji zobowiązań offsetowych wynikających z kontraktu na zakup samolotów F-16*, Najwyższa Izba Kontroli, Departament Gospodarki, Skarbu Państwa i Prywatyzacji, Warszawa 2009, KGP/41019/08
- Kiński A., *Nowości w offsecie*, /w:/ Nowa Technika Wojskowa, 6/2007
- Lentowicz Z., *Marny bilans offsetu na jastrzębia*, /w:/ Rzeczpospolita, 13.11.2006
- Offset*, Komitet Badań Naukowych. Biuro Spraw Obronnych, <http://kbn.icm.edu.pl>
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004
- Spreen W., *Marketing in the International Aerospace Industry*, Ashgate, Aldershot 2007
- Udis B., *Offsets In Defense Trade: Costs and Benefits*, Univesity of Colorado, Boulder 1994
- Vademecum offsetowe*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2009, s. 14
- Zalewski K., *Remonty F-16 w Bydgoszczy?* /w:/ Lotnictwo 5/2008

Paweł Kawa, Lidia Matrac
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie

Ekspansja chińskich przedsiębiorstw na rynkach światowych – przejaw konkurencyjności rynkowej czy nieuczciwych praktyk? Przykład rynku tekstylnego-odzieżowego

Wprowadzenie

Prężnie rozwijająca się chińska gospodarka jest współcześnie jednym z podstawowych czynników determinujących kształt międzynarodowej wymiany handlowej. Ekspansja Chin nie budziłaby jednak tyle obaw i zastrzeżeń, gdyby nie fakt, iż przewaga chińskich producentów wynika w znacznej mierze z takich praktyk jak dumping czy nielegalne wspieranie eksportu przez rząd (np. w postaci subsydiów eksportowych). Wiąże się to niejednokrotnie z dużą szkodą dla producentów z innych krajów, którzy nie są w stanie sprostać osiąganemu w nieuczciwy sposób cenowej przewadze konkurencyjnej ze strony chińskich wyrobów. Dotyczy to także branży tekstylnego-odzieżowej, uważanej za jeden z tzw. sektorów wrażliwych. Europejscy producenci z niepokojem patrzą na rozwój sytuacji na rynku międzynarodowym i śledzą poczynania chińskich eksporterów wspieranych przez rząd. Obawy te mają silne uzasadnienie w rzeczywistości, która wykształciła się po przystąpieniu Chin do WTO w 2001 r. oraz po wprowadzeniu całkowitej liberalizacji handlu tekstyliami od 1 stycznia 2005 r.

Przemysł tekstylny to jedna z ważniejszych gałęzi światowej gospodarki, stanowiąca blisko 7% wartości eksportu wszystkich towarów. Pełni dość ważną rolę w gospodarkach krajów uprzemysłowionych, jednak największe znaczenie ma dla krajów rozwijających się. Jego specyfika polega na tym, iż na tym rynku obecni są zarówno producenci, których głównym atutem jest tania siła robocza (Chiny, Indie czy Bangladesz) oraz tacy, którzy opierają się na rozwiniętej technologii, wzornictwie czy daleko posuniętej specjalizacji (np. duża część firm z Unii Europejskiej). Liberalizacja handlu teksty-

liami wpisywała się w szerszy trend likwidowania barier w światowym handlu. Miała ona ułatwić krajom rozwijającym się dostęp do rynków krajów rozwiniętych i zwiększyć ich udział w światowym handlu. Dla krajów rozwiniętych była zarówno narzędziem ułatwiającym handel, jak i elementem szerszej transakcji związanej, która otwierała nowe możliwości w dostępie do rynków usług. Okazało się jednak, że przeprowadzając liberalizację, nie przewidziano wielu elementów ubocznych, które spowodowały, iż nie dla wszystkich krajów było to posunięcie korzystne.

Przedmiotem niniejszego rozdziału jest analiza działań podejmowanych przez władze chińskie i chińskich producentów odzieży, które często w nieuczciwy sposób przyczyniają się do zwiększenia konkurencyjności (głównie cenowej) rodzimych wyrobów. W rozdziale przedstawiono także formy reagowania przez innych członków WTO na przejawy nieuczciwej konkurencji ze strony chińskich producentów.

1. Sposoby osiągnięcia przewagi konkurencyjnej przez chińskich producentów

Przystąpienie Chin do WTO¹ w 2001 r. oraz liberalizacja handlu tekstyliami od 1 stycznia 2005 r. diametralnie zmieniły rzeczywistość panującą na światowych rynkach odzieżowych. Producenci z Chin, mogąc na równych prawach oferować swoje wyroby na rynkach zagranicznych, stali się głównym konkurentem dla producentów z innych krajów.

Chiny bardzo długo przygotowywały się do wejścia na światowe rynki. Na uwagę zasługują szczególnie zmiany dokonane w ramach parku maszynowego i technologicznego. Duży nacisk położono na budowę nowych przedsiębiorstw oraz modernizację dawnych fabryk z zastosowaniem najnowszych, światowych technologii. Zmiany dokonały się także w kwestii wykształcenia i umiejętności pracowników. Zaczęto przywiązywać dużą wagę do szkoleń i podnoszenia kwalifikacji personelu. Działania te miały na celu skuteczną walkę z konkurencją z innych krajów poprzez podnoszenie jako-

¹ Jednym z istotnych powodów, dla których Chinom zależało na wejściu do WTO, była chęć znalezienia się w grupie państw, które współtworzą zasady światowego handlu, są jednolicie traktowane i nie mogą być wobec nich podjęte żadne dodatkowe środki ochronne z wyjątkiem postępowań antydumpingowych, antysubsydyjnych oraz chroniących przed nadmiernym importem. Wchodząc do WTO Chiny zgodziły się, by pozostałe państwa zachowały większe możliwości ochrony swoich rynków przed napływem chińskich tekstyliów po liberalizacji handlu. Traktat akcesyjny przewidywał, iż inny członek WTO mógł do 2008 roku stosować specjalną klauzulę ochronną, której celem było ograniczenie chińskiego importu tekstyliów do poziomu maksymalnie 7,5% powyżej wielkości z poprzedniego roku.

ści chińskich wyrobów². Śmiało można zatem stwierdzić, że – przynajmniej w części – argumenty wskazujące na niską jakość chińskich produktów straciły już swoją aktualność, co dodatkowo wywołuje niepokój wśród producentów z innych krajów³.

Opisane wyżej działania wpływają niewątpliwie na podnoszenie konkurencyjności chińskich wyrobów tekstylnych, nadal jednak głównym czynnikiem stanowiącym o przewadze chińskich producentów są niższe jednostkowe koszty produkcji. Na taki stan rzeczy wpływ wywierają przede wszystkim utrzymujące się niskie koszty pracy⁴. W osiąganiu tej przewagi istotne znaczenie mają jednak także inne czynniki, wśród których wymienić należy niestosowanie się do regulacji prawa pracy, norm określających emisję zanieczyszczeń czy zasad gospodarki zasobami. Takie warunki „swobodnego gospodarowania” nie występują w krajach wysoko rozwiniętych, w których przedsiębiorstwa muszą rygorystycznie przestrzegać norm środowiskowych, regulacji praw pracowniczych oraz wszelkich przepisów bezpieczeństwa, co uniemożliwia konkurowanie na równych warunkach z azjatyckim potentatem w dziedzinie produkcji tekstyliów.

Na konkurencyjność i przewagę chińskich producentów na światowym rynku wpływają także działania rządu, który na wiele sposobów wspiera eksport i przyczynia się także do obniżenia kosztów produkcji. Powszechnym zjawiskiem jest subsydiowanie chińskich producentów. W 2007 roku National Council of Textile Organizations wykryła 63 subsydia stosowane na rynku chińskim, w tym również w sektorze tekstylno-odzieżowym. Po sprawdzeniu ich zgodności z prawodawstwem WTO okazało się, że ponad 20 przypadków jest z nim sprzeczne⁵.

Innymi powszechnymi praktykami stosowanymi przez rząd są zachęty podatkowe, preferencje w dostępie do kredytowania z państwowych instytucji finansowych, a także rozdawanie gruntów. Według badań przeprowadzonych przez rząd Stanów Zjednoczonych około 50% udzielonych przez rząd chiński pożyczek nigdy nie zostaje spłaconych⁶.

Już na samym początku okresu pełnej liberalizacji handlu tekstyliami swoim obawom przed nieuczciwą konkurencją dawali wyraz producenci z Europy Środkowej i Wschodniej. W 2005 r. zrealizowany został projekt

² M. Polipowski, *Stan przemysłu lekkiego w Polsce. Cz. IV, „Przegląd Włókienniczy – Włókno, Odzież, Skóra”* 2006, nr 2.

³ *Jak konkurować z Chinami?*, „Przegląd Włókienniczy – Włókno, Odzież, Skóra” 2005, nr 4.

⁴ M. Polipowski, op. cit., s. 39.

⁵ *Wpływ światowej i europejskiej polityki na konkurencyjność przemysłu tekstylno-odzieżowego*, „Przegląd Włókienniczy – Włókno, Odzież, Skóra” 2008, nr 7, s. 1.

⁶ M. Polipowski, op. cit., s. 39.

pod nazwą „*Perfect Link*”, w ramach którego przeprowadzono analizę opinii producentów na temat wzrastającego importu tekstyliów z Chin i innych krajów azjatyckich. Pokazały one jednoznacznie, że firmy europejskie już w pierwszych dniach liberalizacji poniosły negatywne konsekwencje wzrastającej konkurencji chińskich wyrobów. Należy dodać, że połowa przedsiębiorstw tekstylnych stwierdziła, iż Chiny stosują liczne nieuczciwe praktyki, wśród których najczęściej wymieniane były: dumping, podrabianie marek, fałszowanie deklaracji celnych oraz nierejestrowany import⁷.

Poważnym problemem, wiążącym się z subsydiowaniem przez Chiny swoich producentów jest fakt, iż nie wywiązują się one z nałożonego na każdego członka WTO obowiązku przekazywania corocznych raportów na temat wielkości subsydiów wypłacanych przez rząd. Raporty takie stanowić mają źródło informacji o formie subsydiów, całkowitej wypłaconej kwocie, celu i czasie trwania subsydiowania oraz danych statystycznych pozwalających na ocenę skutków handlowych takiego dotowania. Pierwsze takie sprawozdania za lata 2001-2004 Chiny złożyły dopiero w 2006 r. Raport ten spotkał się jednak z poważną krytyką ze strony innych członków WTO, gdyż zawierał niekompletne dane odnośnie programów subsydiowania stosowanych w przemyśle chińskim. Tytułem przykładu można wskazać, że zawiadomienie mówiło o 78 programach subsydiowania przez rząd centralny, z których korzystały sektory przemysłowe i rolnictwo, ale szczegóły wydatkowania pieniędzy dotyczyły tylko 29 programów, głównie w rolnictwie i rozwoju wsi⁸.

2. Działania zabezpieczające przed nieuczciwą konkurencją ze strony chińskich producentów

Aby zabezpieczyć interesy unijnych producentów z branży tekstylna-odzieżowej, Komisja Europejska podpisała w 2005 r. z Chińską Republiką Ludową umowę o wprowadzeniu czasowych środków ochronnych w postaci kontyngentów, które miały na celu spowolnienie napływu chińskich wyrobów tekstylnych⁹. W świetle tego porozumienia Chiny zobowiązały się do ograniczenia w latach 2005-2007 eksportu swoich towarów w zakresie 10 kategorii tekstylna-odzieżowych. Porozumienie to zostało zawarte na

⁷ *Jak konkurować...*, op. cit., s. 13.

⁸ *UE obwinia Chiny za brak informowania WTO na temat rozmiarów subsydiów rządowych*, www.gca.org.pl/x.php/1,455/UE-obwinia-Chiny-za-brak-informowania-WTO-na-temat-rozmiarow-subsydiow-rzadowych.html (data odczytu 10 października 2010 r.).

⁹ I. Józkowicz, *Producenci tekstyliów z Unii Europejskiej zaniepokojeni zalewem wyrobów chińskich*, „Przegląd Włókienniczy – Włókno, Odzież, Skóra” 2007, nr 5.

podstawie specjalnej klauzuli ochronnej, która została włączona do protokołu przystąpienia Chin do WTO. Chiny, przystępując do WTO zgodziły się bowiem, by pozostałe kraje członkowskie zachowały możliwość większej ochrony rynków narodowych przed napływem chińskich wyrobów tekstylnych po wprowadzeniu pełnej liberalizacji handlu w tym sektorze. Klauzula ta dawała możliwość stosowania środków ochronnych aż do 2008 roku¹⁰. Wprowadzenie kontyngentów powodowało konieczność uzyskania licencji importowej na przywóz na obszar celny Wspólnoty towarów z wymienionych wyżej grup, która wydawana była po uprzednim przedstawieniu licencji eksportowej wydanej przez rząd chiński.

Analiza danych przedstawionych w Tabeli 1 wskazuje, iż w ramach kategorii objętych środkami ochronnymi w postaci kontyngentów udało się spowolnić napływ na unijny rynek wyrobów pochodzenia chińskiego. Widoczny jest jednak także nagły wzrost tego importu w odniesieniu do kategorii, dla których w danym roku przestały obowiązywać stosowane środki. Przykładowo dla towarów objętych kontyngentami do końca 2001 roku, import z Chin w 2002 roku zwiększył się dwukrotnie¹¹.

Tabela 1. Udział Chin w imporcie na rynki UE (w% ogółu importu) w ramach kategorii produktowych obejmowanych środkami ochronnymi

Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006 I-XI
Kontyngenty zniesione w 2002 r.	25,1	51,6	62,9	63,4	63,6	66,1
Kontyngenty zniesione w 2005 r.	38,7	27,3	28,5	26,3	42,6	50,8
Środki ochronne stosowane od 2005 r.	7,2	9,1	7,9	7,1	22,1	11,4

Źródło: I. Józkowicz, *Producenci tekstyliów z Unii Europejskiej zaniepokojeni zalewem wyrobów chińskich*, „Przegląd Włókienniczy- Włókno, Odzież, Skóra”, 2007, nr 5

Powyższe tendencje budziły niepokój wśród unijnych producentów odnośnie sytuacji, która miała nastąpić po zniesieniu wraz z początkiem 2008 r. kontyngentów wprowadzonych w ramach porozumienia z czerwca 2005 r. W związku z tym Komisja Europejska oraz państwa członkowskie uznały, iż nadal konieczna jest kontrola importu wybranych grup towarów

¹⁰ A. Kobyłka, *Spór o tekstylia Unia Europejska – Chiny. Czy to zło konieczne?*, www.psz.pl/tekst-3357/Aleksander-Kobyłka-Spor-o-tekstylia-Unia-Europejska-Chiny-Czy-to-zlo-konieczne/Str-2 (data odczytu 15 października 2010 r.).

¹¹ I. Józkowicz, op. cit., s. 6.

tekstylnych z Chin. Z końcem 2007 r. zdecydowano o wprowadzeniu od 1 stycznia 2008 r. systemu podwójnej kontroli importu z Chin 8 grup towarowych. W ramach tego systemu eksporter musiał uzyskać licencję w Chinach, a importer w swoim kraju. Dodatkowo firma chcąca eksportować do Wspólnoty swoje wyroby w celu uzyskania takiego zezwolenia musiała udokumentować m.in. posiadanie kapitału zakładowego w wysokości co najmniej 500 tysięcy juanów (ok. 220 tysięcy złotych), a także dwuletnią historię eksportu o wartości w ostatnim roku co najmniej 10 tysięcy USD.

W obliczu pojawiających się ograniczeń nakładanych na import chińskich produktów tekstylnych rząd chiński nie pozostał bierny. W celu zrekomensowania producentom ponoszonych strat oraz z myślą o zachęceniu do eksportu swoich wyrobów zaczęto stosować działania, mające zmotywować chińskie firmy.

W czerwcu 2009 r. Minister Finansów w rządzie chińskim oświadczył, że zmniejszone zostaną opłaty eksportowe wobec odzieży i tekstyliów. Według początkowych założeń miały one ulec zmniejszeniu o 30%. Niewiele wcześniej zmniejszeniu uległ także podatek VAT w stosunku do producentów z tej branży. Pomoc ta uzasadniana była jako konieczna dla ochrony miejsc pracy, które mogłyby ulec redukcji na skutek spadku eksportu, a tym samym produkcji.

Z kolei w lipcu 2009 r. pojawiły się niepokojące doniesienia na temat wprowadzenia przez chiński rząd działań ukierunkowanych na zwiększenie eksportu przy jednoczesnym zmniejszaniu importu. Chiny, jako jeden z największych eksporterów na światowym rynku, bardzo często ostro krytykują protekcyjną politykę stosowaną przez inne państwa, same jednak w obliczu kryzysu gospodarczego, nie zważając na stanowisko swoich partnerów handlowych, rozszerzyły trzy główne programy pomocy dla eksporterów, tj. wspomniane ulgi podatkowe, większą dostępność pożyczek z państwowych banków oraz opłacanie przez rząd wyjazdów na targi i wystawy międzynarodowe. Jednocześnie zakazano importu na krajowy rynek wszelkich produktów, mających krajowe zamienniki. Rządy poszczególnych prowincji wycofały się też stopniowo z wdrażania i egzekwowania praw własności intelektualnej i przepisów zwalczających fałszowanie wyrobów markowych. Dzięki temu chiński konsument nie musi dokonywać zakupu droższych, importowanych towarów, mając dostęp do znacznie tańszych „podróbek” produkowanych lokalnie.

Działania podejmowane przez rząd chiński powodują, iż producenci z tego kraju utrzymują swoją przewagę konkurencyjną w postaci wspomnianych już niższych jednostkowych kosztów produkcji. Sztuczne zaniżanie cen oraz wartości chińskiej waluty wpływa na wystąpienie dumpingu. W takiej sytuacji państwa, których przemysł krajowy ponosi straty na skutek

takich praktyk, mają możliwość stosowania ceł antydumpingowych oraz antysubwencyjnych. Jest to jedna z podstawowych form ochrony. Inną, aczkolwiek niedostatecznie wykorzystywaną możliwością, jest składanie skarg do WTO.

W 2009 r. w związku z kryzysem światowym zwiększył się znacznie stopień ochrony narodowych rynków poszczególnych państw przed importem po cenach dumpingowych. Zaobserwować można było falę postępowań antydumpingowych wszczynanych w odniesieniu do produktów sektora tekstylno-odzieżowego. Dotyczyło to przede wszystkim ceny prędy, a głównym celem tych postępowań były właśnie Chiny. Cła antydumpingowe wprowadziła nie tylko Unia Europejska, ale także Turcja, Brazylia czy Egipt.

Podsumowanie

Liberalizacja handlu tekstyliami od 1 stycznia 2005 r. przyczyniła się w znacznej mierze do ekspansji chińskich producentów tej branży, którzy dzięki wielokrotnie niższym kosztom produkcji, skutecznie wypierają z rynków towary producentów z innych państw, przyczyniając się także często do upadku lokalnych rodzimych producentów. Konkurencyjność cenowa chińskich wyrobów jest jednak w dużym stopniu efektem stosowania nieuczciwych praktyk, takich jak dumping, subsydia czy ulgi ze strony rządu.

Wprawdzie istnieje możliwość walki z nieuczciwym importem poprzez stosowanie odpowiednich środków polityki handlowej, w tym ceł antysubsydyjnych i antydumpingowych, niezależnie jednak od tego konieczne jest dążenie do podnoszenia konkurencyjności w stosunku do chińskich wyrobów, co pozwoli na ograniczenie ich napływu na rynek. W przypadku większości krajów konkurencyjność cenowa nie jest celem realnym do osiągnięcia, gdyż koszty produkcji tak niskie jak w Chinach i innych krajach azjatyckich nie są możliwe do osiągnięcia. Kluczem do osiągnięcia przewagi będzie więc konkurencja jakościowa, próba wyegzekwowania przestrzegania przez Chiny przyjętych zobowiązań międzynarodowych oraz poszukiwanie niszy rynkowych czy np. specjalizacja produkcji. Z tego też względu w ostatnich latach można było zaobserwować wyraźny trend do modernizacji sektora tekstylnego w Unii. Aby pozostać konkurencyjnymi w skali międzynarodowej, firmy przeprowadziły restrukturyzację, modernizację oraz dokonały inwestycji w nowe technologie. W obliczu trudności w konkurowaniu z producentami azjatyckimi, firmy skoncentrowały się na wąskiej specjalizacji w produktach, które gwarantują wysoką wartość dodaną. Ich atutem była także możliwość bardzo szybkiej reakcji na zmiany mody i popytu na rynku europejskim jako efekt oferowania produktów

w krótkich seriach. Europejskie przedsiębiorstwa stały się również liderami w produkcji tekstyliów technicznych i przemysłowych etc. Wyraźną tendencją stało się również zlecenie pracochłonnej części produkcji w tańszych krajach Europy Wschodniej czy Afryki Północnej.

Bibliografia

Chiny – mniejszy podatek dla eksporterów tekstyliów, www.gca.org.pl/x.php/1,550/Chiny-Mniejszy-podatek-dla-eksporterow-tekstyliow.html (data odczytu 15 października 2010 r.)

Chiny mieszają w gospodarce, www.gca.org.pl/x.php/1,564/Chiny-mieszaja-w-gospodarce.html (data odczytu 15 października 2010 r.)

Jak konkurować z Chinami?, „Przegląd Włókienniczy- Włókno, Odzież, Skóra” 2005, nr 4

Józkowicz I., *Producenci tekstyliów z Unii Europejskiej zaniepokojeni zalewem wyrobów chińskich*, „Przegląd Włókienniczy – Włókno, Odzież, Skóra” 2007, nr 5

Kobyłka A., *Spór o tekstylia Unia Europejska – Chiny. Czy to zło konieczne?*, www.psz.pl/tekst-3357/Aleksander-Kobyłka-Spor-o-tekstylia-Unia-Europejska-Chiny-Czy-to-zlo-konieczne/Str-2 (data odczytu 15 października 2010 r.)

Pletnia M., *Nowe przepisy dotyczące importu odzieży z Chin*, www.bigchina.pl/artykuly/import_w_praktyce/45/nowe_przepisy_dotyczace_importu_odziezy_z_chin (data odczytu 15 października 2010 r.)

Polipowski M., *Stan przemysłu lekkiego w Polsce. Cz. IV*, „Przegląd Włókienniczy – Włókno, Odzież, Skóra” 2006, nr 2

UE obwinia Chiny za brak informowania WTO na temat rozmiarów subsydiów rządowych, www.gca.org.pl/x.php/1,455/UE-obwinia-Chiny-za-brak-informowania-WTO-na-temat-rozmiarow-subsydiow-rzadowych.html (data odczytu 10 października 2010 r.)

Wpływ światowej i europejskiej polityki na konkurencyjność przemysłu tekstylnoodzieżowego, „Przegląd Włókienniczy – Włókno, Odzież, Skóra” 2008, nr 7

Wzmoczone działania antidumpingowe, www.gca.org.pl/x.php/1,533/Wzmoczone-dzialania-anty-dumpingowe.html (data odczytu 15 października 2010 r.)

Znikną ograniczenia na import tekstyliów z Chin, www.gca.org.pl/x.php/1,460/znikna-ograniczenia-na-import-tekstyliow-z-chin.html (data odczytu 15 października 2010 r.)

Ryszard Pukała
Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie

Integracja rynków ubezpieczeniowych Litwy, Łotwy i Estonii z rynkiem Unii Europejskiej

Gospodarka światowa powoli odbija się po ostatnim kryzysie finansowym, który spowodował znaczący spadek konsumpcji, wzrost zadłużenia społeczeństwa i podmiotów gospodarczych. Trudno oprzeć się wrażeniu, że dopiero zawirowania na światowych rynkach finansowych skłoniły rządy poszczególnych krajów, w tym krajów członkowskich Unii Europejskiej, do podjęcia działań mających na celu zreformowanie najbardziej dotkniętych kryzysem sektorów gospodarki. Duże znaczenie w tym aspekcie zostaje udzielone instytucjom ubezpieczeniowym. Ich efektywność, poziom generowanych zysków i radzenie sobie z bieżącymi problemami określają ich wiarygodność i budują pozycję na rynku. Sektor ubezpieczeniowy w każdym państwie, z uwagi na pełnione funkcje społeczne i gospodarcze, realizowane cele oraz znaczenie dla ubezpieczających się jednostek oddziałuje na całość gospodarki. Ma to duże znaczenie w ramach wspólnego rynku Unii Europejskiej, gdyż problemy każdego z krajów członkowskich przekładają się na wspólny problem unijny. Obejmuje on nie tylko członków tzw. „starej Unii”, ale zauważalny jest także w krajach, które dopiero niedawno przystąpiły do UE i są jeszcze na etapie reformowania swoich gospodarek, jak ma to miejsce m.in. w krajach nadbałtyckich – Estonii, Litwie i Łotwie. Pomimo nieznacznego, z punktu widzenia generowanych dochodów, zajmowanego obszaru czy też liczby ludności, udziału tych krajów we wspólnym rynku unijnym, ich droga do zmian jest szczególnie wyeksponowana, gdyż jeszcze niedawno była to część Związku Radzieckiego – ówczesnego bastionu komunizmu i totalitaryzmu. W tym też kontekście prowadzone reformy są wyjątkowo trudne i pracochłonne. Kraje nadbałtyckie jednak dość dobrze radzą sobie z wprowadzaniem zmian, dążąc do zmniejszenia dysproporcji rozwoju w stosunku do innych krajów unijnych. Procesy zmian obejmują wszystkie dziedziny gospodarki omawianych krajów, w tym sektor ubezpieczeniowy, będący przedmiotem analizy przeprowadzonej w niniejszym artykule. W szczególności zostaną

w nim omówione procesy integracji rynków ubezpieczeniowych państw nadbałtyckich: Litwy, Łotwy i Estonii, ze wspólnym rynkiem Unii Europejskiej, a także zmiany zachodzące w tych krajach w ramach procesów transformacji gospodarki od systemu planowego do mechanizmów wolnorynkowych.

1. Integracja ekonomiczna

Integracja ekonomiczna jest procesem, który determinuje wymianę handlową, przemysłową, usługową, transfer kapitału i odbija swoje piętno na narodowych stosunkach ekonomicznych. Jest to szczególnie ważne w całej perspektywie XXI wieku, gdyż niewątpliwie proces ten przebiega w oparciu o poszczególne regiony, w tym najbliższy nam – Unię Europejską. Integracja przynosi nam nowe możliwości rozwoju, trzeba jednak pamiętać o zagrożeniach, jakie z niej płyną i uwzględnić ryzyko ich wystąpienia. Warto podkreślić, iż światowe procesy integracyjne są pochodną zmian zachodzących w gospodarkach poszczególnych krajów, które na zasadzie naczyń połączonych składają się na gospodarkę światową. Analizując stopień powiązania gospodarek narodowych poszczególnych krajów z układem zagranicznym możemy wyróżnić dwa jej typy:

- autarkiczna – której rozwój dokonuje się na bazie tylko własnych środków i możliwości,
- otwarta – której rozwój dokonuje się pod wpływem tendencji występujących w gospodarce światowej, przy czym powiązania zewnętrzne systematycznie ulegają intensyfikacji i nasilają się tak w ujęciu ilościowym jak i jakościowym.

Współczesną gospodarkę światową należy traktować jako system silnie powiązanych wzajemnie uzależnionych ekonomicznie systemów gospodarczych poszczególnych krajów. Powiązania te są obserwowane praktycznie we wszystkich dziedzinach, a sprzyja temu między innymi:

- zwiększająca się stopniowo otwartość poszczególnych krajów,
- postęp techniczny,
- przejmowanie wzorców.

W prezentowanym kontekście, rozwój autarkiczny nie znajduje swojego uzasadnienia tak w sferze konsumpcji jak też całego procesu gospodarczego. Gospodarka autarkiczna ze względu na rozproszenie ograniczonych czynników produkcji, wysoki koszt jednostkowy oraz relatywnie niski poziom jakościowy nie może być konkurencyjna na rynku światowym. Nieodłącznym procesem otwarcia się gospodarki jest więc jej integracja międzynarodowa – proces, który scala gospodarki wymu-

szając na nich dokonywanie wszechstronnych zmian zarówno w sferze ekonomiki, jak i w sferze instytucjonalnej. Możemy wyodrębnić dwa jej główne jej nurty:

- międzynarodowa współpraca gospodarcza,
- integracja regionalna.

Niezależnie jednak od ujęcia, konsekwencją jest łączenie się gospodarek poszczególnych państw, a także ich rynku kapitałowego i towarowego. Zharmonizowana jest także polityka ekonomiczna i systemy prawne. W tym też aspekcie integracja to przede wszystkim szerokie spektrum wszelkiego rodzaju działań jakie mają na celu zniesienie wszelkich barier i granic ekonomicznych. W ramach wspólnego rynku istnieje swoboda prowadzenia działalności gospodarczej, osiedlania się i podejmowania pracy w każdym z państw członkowskich organizacji. W tym też kontekście należy spojrzeć na branżę ubezpieczeniową, która współcześnie prezentuje dwa nurty:

- społeczny, będący funkcją tworzenia strefy bezpieczeństwa, stabilizowania warunków działania podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych, oraz
- ekonomiczny, umożliwiający prowadzenie ciągłości gospodarczej i zapewnienie komfortu życia ubezpieczonym i ich rodzinom przez minimalizację następstw nieprzewidzianych zdarzeń losowych.

Istotą ubezpieczeń jest wzajemne pokrywanie dających się oszacować pieniężnie potrzeb finansowych, to rodzaj kompensaty poniesionych strat finansowych, uwzględnienie utraty możliwości zarobkowania i konieczność ponoszenia określonych wydatków związanych z realizacją danego ryzyka. W systemie finansowym państwa sektor ubezpieczeniowy jest jednym z najistotniejszych elementów. Wyróżnia go dość skomplikowany układ powiązań gospodarczych, gwarancyjnych, inwestorskich oraz znaczące środki finansowe, jakimi obracają podmioty zaangażowane. Należy także podkreślić, iż każde zaburzenie systemu skutkuje daleko idącymi reperkusjami dotyczącymi finansów państwa oraz jego obywateli. Analizując znaczenie ubezpieczeń dla gospodarki państwa należy wypunktować jego kluczowe funkcje:

- ochrony ubezpieczeniowej, która ma zdecydowanie charakter nadrzędny, gdyż wyraża istotę i zasadnicze treści społeczno – ekonomiczne ubezpieczeń,
- prewencyjną,
- finansową.

Taki podział sprawia, że wymienione funkcje ubezpieczenia spełniają zawsze, w sposób obiektywny, niezależnie od naszej woli i warunków po-

lityczno – ustrojowych oraz ekonomicznych. Pozwala to na zobiektywizowanie oceny stopnia rozwoju rynków ubezpieczeniowych poszczególnych państw i przeprowadzenie analiz porównawczych ukierunkowanych na wyeksponowanie procesów integracyjnych w ramach powiązań gospodarczych pomiędzy krajami i strefami gospodarczymi.

2. Transformacja gospodarcza krajów nadbałtyckich

Postradzieckie kraje nadbałtyckie: Estonia, Litwa i Łotwa, są jedynymi państwami Unii Europejskiej, które jeszcze przed 1989 rokiem były częścią Związku Radzieckiego. Po rozpadzie ZSRR udało im się wyrwać ze strefy politycznych wpływów Rosji i uniknąć losu Białorusi i Mołdowy, które do dzisiaj są od niej zależne. Uzyskanie niepodległości było impulsem do przeprowadzenia głębokich reform gospodarczych. Zniesiono liczne bariery w handlu zagranicznym, wprowadzono w pełni wymienialną walutę, systemy finansowe każdego z omawianych krajów zostały otwarte dla wolnej konkurencji. Przeprowadzono prywatyzację większości będących w rękach państwa podmiotów. Aby przyciągnąć inwestorów i dać impuls do rozwoju Estonia jako pierwszy kraj w Europie w 1994 roku wprowadziła podatek liniowy od dochodów prywatnych i od przedsiębiorstw (26%). W ślad za nią podażyła Litwa, która podobne rozwiązanie przyjęła w 1994 roku (podatek 33%), a rok później Łotwa (podatek 25%). Podjęte działania spotkały się z przychylnością przedsiębiorców, co przyczyniło się do rozkwitu gospodarki. Pierwszy znaczący kryzys nastąpił wraz z załamaniem w 1998 roku rubla rosyjskiego. Wszystkie kraje nadbałtyckie odczuły go bardzo boleśnie, jednak największe spustoszenie poczynił on w gospodarce litewskiej, która w największym stopniu zależna była od Rosji w obszarze dostaw surowców naturalnych, głównie ropy naftowej i gazu. Początek nowego tysiąclecia to okres bardzo dynamicznego wzrostu. Gospodarki wszystkich trzech krajów rozwijały się bardzo szybko przez 7 lat pierwszej dekady XXI wieku notując wzrost realnego PKB powyżej 5%. Dzięki temu, na koniec 2007 roku wskaźniki PKB *per capita* wg. parytetów siły nabywczej „tygrysów bałtyckich”, jak niejednokrotnie nazywano te kraje, wzrosły z poniżej 40% do ponad 60% średniej UE27, wyprzedzając między innymi Polskę. Światowy kryzys finansowy był fatalny w skutkach dla gospodarek Estonii, Litwy i Łotwy. PKB zaczęło drastycznie spadać nawet o 15-20% w skali roku. Nastąpił gwałtowny wzrost bezrobocia, na Litwie i Łotwie drastycznie pogorszyła się sytuacja finansów publicznych. Na ich tle bardzo korzystnie prezentuje się Estonia, która w okresie prosperity gospodarczej prowadziła bardzo racjonalną politykę budżetową, która pozwoli-

ła bez większych strat przejść przez okres kryzysu. Odbicie w gospodarce globalnej, które nastąpiło na początku 2010 roku, pozytywnie wpłynęło na sytuację w omawianych krajach nadbałtyckich. Estonia notuje wzrost PKB, którego motorem napędowym jest eksport. Poprawiają się warunki pracy, widać pierwsze symptomy spadku bezrobocia co przyczynia się do wzrostu popytu wewnętrznego. Sytuacja gospodarcza kraju stabilizuje się, co jest bardzo ważne w kontekście przystąpienia Estonii z dniem 1 stycznia 2011 roku do strefy EURO. Podobnie zachowuje się gospodarka Łotwy. Notuje się poprawę w handlu zagranicznym, zwiększa się popyt krajowy, zauważalny jest wzrost PKB kraju. Najtrudniejsza sytuacja występuje w największym z wymienionych krajów – Litwie. Znaczący wzrost PKB oraz konsumpcji wewnętrznej przewidziany jest dopiero na 2011 rok. Dużym problemem jest zmniejszenie deficytu budżetowego oraz wysoki poziom bezrobocia. Oczekuje się jednak, iż pomimo okresowych trudności, gospodarka Litwy nabierze znowu w najbliższych latach rozędu i zniweluje poniesione w czasie kryzysu straty.

3. Rynki ubezpieczeniowe

W czasach Związku Radzieckiego branża ubezpieczeniowa to monopol państwa, które poprzez swoje spółki: „Gosstrakh” – prowadzący ubezpieczenia krajowe oraz „Ingosstrakh” – prowadzący obsługę ubezpieczeń zagranicznych, kontrolowało rynek. Oczywiście, w krajach nadbałtyckich będących częścią imperium nie mogło być mowy i jakiegokolwiek samodzielności. Początek demonopolizacji rynku ubezpieczeniowego w byłym ZSRR umożliwiła Ustawa „O spółdzielczości” z dnia 26 maja 1988 roku. Zgodnie z jej treścią spółdzielnie mogły ubezpieczać swój majątek i wszystkie ryzyka majątkowe w firmach państwowych, a także tworzyć własne zakłady ubezpieczeń, określać zasady, porządek i rodzaje ubezpieczeń. Kolejne akty prawne: „Rozporządzenie o spółkach akcyjnych i spółkach z ograniczoną odpowiedzialnością” z dnia 19 czerwca 1990 roku i Rozporządzenie „O demonopolizacji gospodarki narodowej” z dnia 16 sierpnia 1990 roku pozwoliły prowadzić działalność ubezpieczeniową i konkurować między sobą firmom państwowym, spółkom akcyjnym, towarzystwom spółdzielczym i towarzystwom ubezpieczeń wzajemnych. Wprowadzenie nowych rozwiązań prawnych nie wpłynęło jednak w zasadniczy sposób na kształt rynku. Za początek odrodzenia się systemu ubezpieczeniowego w Rosji oraz państwach postradzieckich możemy przyjąć rozpad Związku Radzieckiego. Krach ustroju komunistycznego doprowadził do konieczności zbudowania nowych stosunków ekonomicznych – gospodarki rynkowej.

3.1. Estonia

Estonia odzyskała niepodległość w 1991 r. W tym czasie trwała już liberalizacja rynku ubezpieczeń, zainicjowana przez kilka towarzystw ubezpieczeniowych, które rozpoczęły działalność w 1990 i 1991 r. Rynek był jednak zdominowany przez monopol państwowy, zarówno w sektorze ubezpieczeń na życie, jak i majątkowych. Nowe firmy opierały się zarówno na kapitale krajowym, jak i zagranicznym. Mimo, że przed drugą wojną światową Estonia posiadała dobrze funkcjonujący rynek ubezpieczeniowy, nowi ubezpieczyciele z lat 90-tych nie byli w żaden sposób związani z ubezpieczycielami przedwojennymi. W tym czasie nie istniało rozgraniczenie pomiędzy ubezpieczeniami na życie (life) i majątkowymi (non-life). Nie obowiązywały w tym zakresie żadne uregulowania prawne. To same zakłady ubezpieczeń określały charakter usług ubezpieczeniowych. Nowe firmy prowadziły aktywną kampanię pozyskiwania pracowników i *know-how* monopolisty państwowego, a towarzystwa reasekuracyjne wносиły na rynek niezbędny kapitał edukacyjny. Rzeczywista liczba ubezpieczycieli działających na rynku na początku lat 90-tych nie jest znana, gdyż każda firma miała swobodę oferowania ubezpieczeń bez żadnych ograniczeń. Większość firm ubezpieczeniowych rozpoczynających wówczas działalność było małymi firmami rodzinnymi. Jasny obraz rynku ubezpieczeniowego uzyskano dopiero po wprowadzeniu pierwszych regulacji w 1993 r. W tym czasie na rynku działało siedemnaście firm ubezpieczeniowych, w tym czterech ubezpieczycieli na życie. Cztery firmy opierały się na kapitale zagranicznym. Po 1994 r. na rynku działało już ponad dwadzieścia spółek. Moment krytyczny nastąpił w 1996 r., gdy na rynku operowało 26 firm. Było oczywiste, że liczba ta jest o wiele za wysoka na tak mały rynek. Ogólny kryzys gospodarczy w 1997 i 1998 r. spowodował kilka przejęć i fuzji, a także bankructw. Można jednak powiedzieć, że mimo iż czas ten był okresem trudnym, to w ostatecznym rozrachunku przyczynił się do uzdrowienia rynku. Konsumenci nie ponieśli żadnych poważniejszych szkód, jako że portfele długoterminowe zostały wykupione, a zobowiązania z tytułu komunikacyjnych ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej zostały zaspokojone z funduszu gwarancyjnego. W okresie tym nastąpił upadek słabszych firm oraz nieuczciwych graczy rynkowych, przeciw którym wytoczono postępowania karne. Sytuację na rynku w pełni wykorzystały dla swego rozwoju firmy zagraniczne, które umocniły swoje pozycje oraz stworzyły mocne sieci sprzedaży i obsługi ubezpieczeń na obszarze całego kraju. Wzrost koncentracji rynku oraz transfer nowych rozwiązań z państw o lepiej rozwiniętej infrastrukturze ubezpieczeniowej pozwoliło na płynne dostosowanie obowiązującego prawa do potrzeb wynikających

w wstąpienia Estonii do Unii Europejskiej. W momencie akcesji z UE na rynku estońskim działało tylko trzynaście zakładów ubezpieczeń, w tym pięć zakładów ubezpieczeń na życie. Kontrola kapitału zagranicznego przekroczyła 85%, a wszystkie towarzystwa oferujące ubezpieczenia na życie mają zagranicznych właścicieli. Kolejne lata nie przyniosły zmian na rynku ubezpieczeń pod względem liczebności działających na nim ubezpieczycieli, jednak pojawili się nowi gracze działający w formie oddziałów zagranicznych. Nie odgrywają oni jednak większej roli na rynku, chociaż w dłuższym przedziale czasowym ich pozycja na pewno będzie się umacniać, a konkurencja z pewnością będzie rosnąć.

Należy niewątpliwie podkreślić, iż po liberalizacji gospodarki i uzyskaniu niepodległości estoński rynek ubezpieczeniowy nie rozpoczął działania od zera, jako, że umowy zawarte przez ubezpieczyciela państwowego w czasach Związku Radzieckiego pozostały w mocy. Wartość życiowych polis ubezpieczeniowych uległa znacznej dewaluacji spowodowanej dwu- a nawet trzycyfrową roczną inflacją, jaką odnotowywano przed reformą monetarną. Ubezpieczenia „non-life” nie ucierpiały znacząco, ale obniżenie poziomu płacy rzeczywistej miało swój wpływ także na ten rodzaj ubezpieczeń. Na początku lat 90-tych największą popularnością cieszyły się ubezpieczenia auto-casco oraz majątkowe.

Po tym, jak komunikacyjne ubezpieczenie OC stało się obowiązkowe w 1993 r., jego udział w rynku ubezpieczeń znacznie przewyższył inne. Wraz z upływem czasu na rynku ubezpieczeń nie zaszły już żadne większe zmiany. Oferty zostały poszerzone o kilka pomniejszych produktów z grupy ubezpieczeń odpowiedzialności cywilnej lub na życie, ale nie miało to większego wpływu na ogólny obraz rynku. Najlepiej sprzedającymi się produktami są nadal ubezpieczenia auto-casco, komunikacyjne OC oraz ubezpieczenia z tytułu zaistnienia szkód materialnych. Ubezpieczenia na życie mają mniejszy udział w rynku, a przypis składki z ich tytułu osiągnął poziom ponad 24% rynku (wykres nr 1) i sukcesywnie rośnie. Największą popularnością w dziale ubezpieczeń na życie cieszą się polisy na życie i dożycie, ubezpieczenia emerytalne oraz ubezpieczenia na życie z funduszem inwestycyjnym. Wszystkie trzy rodzaje ubezpieczeń podlegają korzystnemu opodatkowaniu. W dziale ubezpieczeń majątkowych największą popularnością (oprócz ryzyk komunikacyjnych) cieszą się ubezpieczenia majątkowe związane z produktami kredytowymi i hipotecznymi oferowanymi przez banki, oraz ryzyka osobowe i ubezpieczenia majątku gospodarstw domowych oraz małych i średnich przedsiębiorstw, co jest konsekwencją zwiększającej się stopy życiowej społeczeństwa oraz zaufania do instytucji ubezpieczenia.

3.2. Litwa

Uzyskanie przez Litwę w 1991 roku niezależności, a w konsekwencji swobody gospodarczej spowodowało dynamiczny rozwój sektora finansowego, w tym branży ubezpieczeniowej. Ze względu na dość szybkie wprowadzenie przez rząd szczegółowych uregulowań prawnych określających zasady funkcjonowania i nadzoru nad branżą ubezpieczeń, liczba podmiotów prowadzących ubezpieczenia nie była zbyt duża. W 1991 roku licencję na prowadzenie działalności ubezpieczeniowej posiadało tylko 6 podmiotów. W kolejnych latach ich liczba dynamicznie się zwiększała (w latach 1995-1996 było ich już 36), a na miejsce bankrutujących przychodziły nowe. Wprowadzenie w 1996 roku nowych, wysokich jak na lokalne warunki limitów posiadania kapitałów przez zakłady ubezpieczeń oraz podział na grupy ubezpieczeń skutkowało ograniczeniem liczby działających zakładów ubezpieczeń. Przyczyniło się to niewątpliwie do umocnienia branży i wyeliminowania podmiotów słabych kapitałowo, oraz firm, które nie posiadały rozbudowanej struktury sprzedaży i obsługi ubezpieczeń. Na przełomie XX i XXI w liczba działających na rynku ubezpieczycieli ustabilizowała się. Na początku nowego tysiąclecia działało 33 podmioty (27 w grupie ubezpieczeń majątkowych i 6 w grupie ubezpieczeń życiowych), a w momencie wstąpienia Litwy do UE prowadziło działalność 28 ubezpieczycieli. Do dnia dzisiejszego liczba ta zmalała, co było skutkiem szeregu fuzji i przejęć mniejszych podmiotów. Na koniec 2009 roku na rynku działało 18 zakładów ubezpieczeń, z czego 12 w grupie ubezpieczeń majątkowych i 6 w grupie ubezpieczeń na życie. Prowadzenie działalności w ramach notyfikacji zgłosiło ponad 250 podmiotów z krajów UE.

Analizując stan rozwoju rynku ubezpieczeniowego należy zauważyć, iż po okresie bardzo dynamicznego rozwoju w latach 1994-1998, gdzie przeciętny roczny wzrost zainkasowanych składek wynosił 40-50% kolejne lata nie przyniosły spektakularnych osiągnięć. Na przestrzeni lat 1999-2000 rynek ubezpieczeniowy wykazywał stagnację. Największy wpływ na taki stan rzeczy miał kryzys rosyjski 1998 roku oraz spadek zaufania do instytucji ubezpieczenia spowodowany upadkiem w 1999 i 2000 roku kilku zajmujących znaczące pozycje zakładów ubezpieczeń. Wolniejszy rozwój sektora ubezpieczeniowego był także kojarzony z ogólną sytuacją gospodarczą na Litwie, która w owym czasie przeżywała kryzys. W kolejnych latach zauważalny jest już wzrost dynamiki zebranych składek ubezpieczeniowych, czemu sprzyjało między innymi uchwalenie przez Rząd Litwy „Ustawy o obowiązkowym ubezpieczeniu odpowiedzialności cywilnej właścicieli i użytkowników środków transportu”, która weszła w życie z dniem

01 kwietnia 2002 roku. Uchwalenie ustawy doprowadziło do podwojenia poziomu składek zbieranych na rynku w ubezpieczeniach majątkowych. Stymulatorem rozwoju, głównie ubezpieczeń „life” było także wprowadzenie ulg podatkowych dla osób fizycznych z tytułu zawarcia ubezpieczenia na życie, osobowego i zdrowotnego.

Tendencja dynamicznego wzrostu sektora utrzymywała się aż do kryzysu gospodarczego (lata 2008-2009), który w znaczący sposób odcisnął swoje piętno na branży ubezpieczeniowej i doprowadził do znaczącego skurczenia się rynku ubezpieczeniowego – vide wykres nr 2.

3.3. Łotwa

Do 1991 roku rynek ubezpieczeniowy Łotwy był częścią zmonopolizowanego rynku ZSRR. Wraz z uzyskaniem niepodległości rząd Łotwy podjął aktywne działania mające na celu określenie zasad funkcjonowania poszczególnych sektorów gospodarki, w tym branży ubezpieczeń. Na Łotwie, podobnie jak w pozostałych krajach nadbałtyckich, liczba podmiotów zajmujących się działalnością ubezpieczeniową nie była duża. Było to spowodowane wprowadzeniem licencjonowania działalności oraz konieczności posiadania znacznych, w porównaniu z innymi branżami gospodarki, kapitałów założycielskich. Takie działania spowodowały, że w pierwszym roku niepodległości na rynku działały tylko 3 zakłady ubezpieczeń. W kolejnych latach liczba ubezpieczycieli bardzo dynamicznie wzrastała. Najwięcej zakładów ubezpieczeń – 42, było zarejestrowanych na koniec 1994 roku. Od tego momentu ich ilość sukcesywnie maleje, co jest spowodowane zaostrażającą się konkurencją na rynku oraz zwiększającymi się wymogami kapitałowymi określanymi przez ustawodawcę. W momencie wstąpienia do Unii Europejskiej na rynku działało 18 ubezpieczycieli (12 w grupie ubezpieczeń majątkowych oraz 6 w grupie ubezpieczeń na życie), a na koniec 2009 roku ich liczba spadła do 14 (10 majątkowych + 4 życiowe). Na rynku działa jednak duża grupa zakładów ubezpieczeń z UE w ramach notyfikacji, co sprzyja konkurencji i powoduje, że oferta produktowa skierowana do mieszkańców i działających w kraju podmiotów jest bardzo duża.

Należy jednak zaznaczyć, iż Łotwa, podobnie jak inne kraje z dopiero kształtującą się gospodarką rynkową nie uniknęła afer związanych z „piramidami finansowymi” oraz działalnością pseudo-ubezpieczycieli. Wraz z upływem czasu obowiązujące na Łotwie ustawodawstwo dążyło jednak w kierunku zasad obowiązujących w Unii Europejskiej, a rząd kładł duży nacisk na rozwój wszystkich grup i rodzajów ubezpieczeń. Przystąpienie Łotwy do Unii Europejskiej nie wniosło zasadniczych zmian w kształt rynku, który pod względem swojego rozwoju należy do jednego z najlepiej rozwiniętych spośród wszystkich rynków krajów byłego ZSRR.

4. Integracja rynków ubezpieczeniowych z rynkiem UE

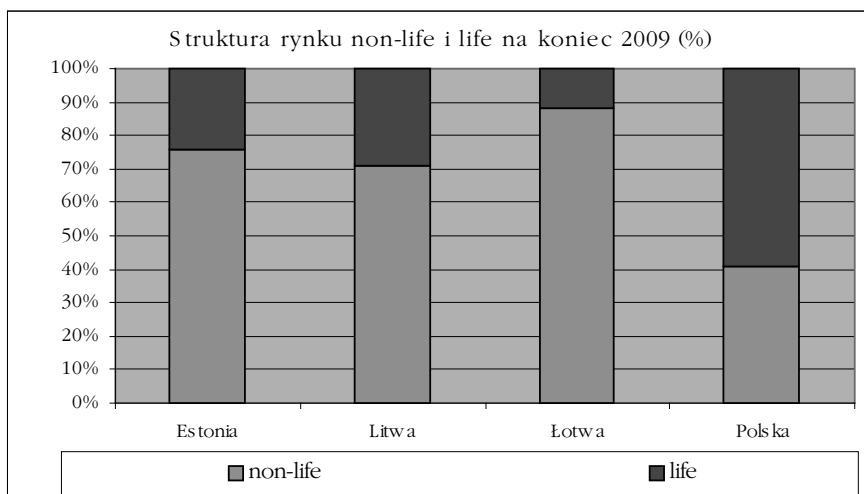
Prace ukierunkowane na integrację rynków ubezpieczeniowych Estonii, Litwy i Łotwy z rynkiem Unii Europejskiej prowadzone dużo wcześniej przed formalną akcesją i *de facto* rozpoczęły się w niedługim czasie po uzyskaniu przez ww. kraje niepodległości. Pierwsze ustawy regulujące rynek ubezpieczeniowy, przyjęte w wszystkich trzech krajach na początku lat 90-tych ubiegłego stulecia były w znaczącej części wzorowane na rozwiązaniach stosowanych w krajach Europy Zachodniej. Niewątpliwie nie mogły one obejmować wszystkich obszarów działalności ubezpieczycieli, chociażby ze względu na słabość lokalnych rynków, pozostałości historyczne po czasach gospodarki planowej, brak rozbudowanej infrastruktury ubezpieczeniowej oraz bardzo niski poziom dochodów społeczeństwa i brak zaufania do instytucji ubezpieczenia. Jednak pomimo trudności i szeregu wypaczeń branża ubezpieczeniowa rozwijała się bardzo dynamicznie. Sukcesywnie wprowadzano rozwiązania, które budowały zaufanie społeczeństwa do ubezpieczeń i pozwalały na budowanie szerokiej infrastruktury ubezpieczeniowej. Należały do nich między innymi:

- wprowadzenie obowiązku funkcjonowania zakładu ubezpieczeń tylko w formie spółki akcyjnej lub towarzystwa ubezpieczeń wzajemnych,
- podniesienie wymogów kapitałowych, niezbędnych do prowadzenia działalności ubezpieczeniowej,
- wprowadzenie obowiązkowego ubezpieczenia odpowiedzialności cywilnej posiadaczy pojazdów mechanicznych, które zaczęło funkcjonować w Europie Zachodniej już w latach 50-tych ubiegłego stulecia, a w krajach byłego ZSRR zaczęło pojawiać się dopiero po jego rozpadzie,
- wprowadzenie obowiązku licencjonowania pośredników ubezpieczeniowych,
- nowelizacja prawa ubezpieczeniowego idąca w kierunku zwiększenia zaplecza finansowego działających na rynku zakładów ubezpieczeń oraz wzmocnienia roli nadzoru ubezpieczeniowego,
- otwarcie rynków na kapitał zagraniczny, jako udziałowców lokalnych podmiotów, a także możliwość funkcjonowania na lokalnych rynkach oddziałów zagranicznych, a w momencie wejścia do UE na zasadzie notyfikacji.

Wszystkie podjęte działania przyczyniły się do stabilizacji rynku oraz umocnienia go jako segmentu wspomagającego publiczny system opieki socjalnej.

Należy jednak podkreślić, iż dla Estonii, Litwy i Łotwy jest to dopiero początek trudnej drogi zmian, ukierunkowanych na wzmocnienie sektora w gospodarce krajowej. Jeżeli przeanalizujemy strukturę poszczególnych rynków w podziale na ubezpieczenia majątkowe oraz życiowe – vide poniższy wykres nr 1, to łatwo zauważyć, iż dominują na nim ubezpieczenia majątkowe.

Wykres 1.



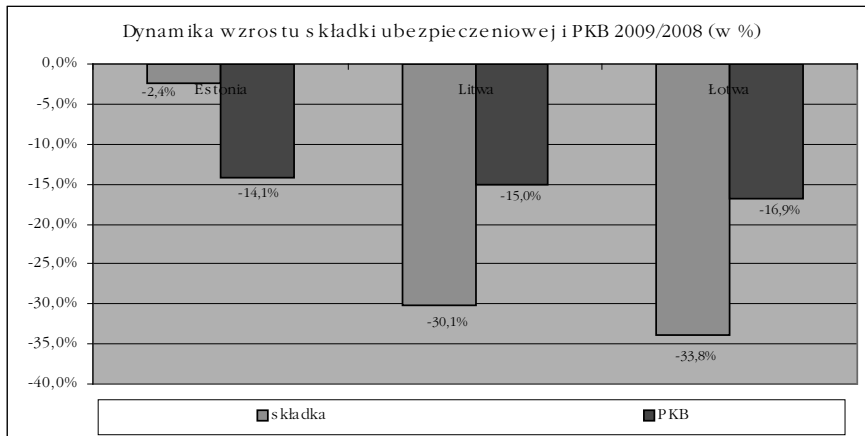
Źródło: opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez instytucje nadzorujące rynki ubezpieczeniowe w omawianych krajach

Ubezpieczenia na życie w Estonii, Litwie i Łotwie zajmują nie więcej niż 30% rynku co w porównaniu chociażby z Polską (59%) wskazuje, że grupa ta nie wypełnia znaczącej funkcji uzupełniającej w stosunku do publicznego systemu zabezpieczenia społecznego. Problemem są tutaj między innymi niskie dochody społeczeństwa oraz niestabilna sytuacja związana z kryzysem gospodarczym. Z drugiej zaś strony wskazuje to na potencjał rynku i determinuje kierunki jego rozwoju wzorowane na pozostałych krajach UE, w których ubezpieczenia life zajmują ok. 2/3 rynku, będąc ze względu na akumulowane środki finansowe stabilizatorem rynku i odgrywając kluczową rolę w obszarze zabezpieczenia socjalnego społeczeństwa.

5. Wpływ kryzysu finansowego na stan rozwoju rynków ubezpieczeniowych

Rynki ubezpieczeniowe Litwy, Łotwy i Estonii znacznie ucierpiały w trakcie obecnego kryzysu finansowego – vide poniższy wykres nr 2.

Wykres 2.



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych publikowanych przez instytucje nadzorujące rynki ubezpieczeniowe w omawianych krajach

Warto podkreślić, iż rynki ubezpieczeniowe w omawianych krajach bardzo różnie zareagowały na spadek PKB. O ile Estonia zanotowała spadek tylko o 2,4% to łotewski rynek ubezpieczeniowy skurczył się aż o 33,8%. Niewiele niższy spadek zanotowała Litwa – 30,1%. Tak duże dysproporcje świadczą o różnych stopniach rozwoju rynków oraz ich słabości. Należy podkreślić, iż ubezpieczenia odwzorowują trendy zachodzące w gospodarce kraju, dlatego też przy tak znacznych spadkach PKB jakie miały miejsce we wszystkich trzech krajach nadbałtyckich spadek był nieunikniony.

Podsumowanie

Obserwując stan rozwoju rynków ubezpieczeniowych nadbałtyckich państw postradzieckich: Estonii, Litwy i Łotwy należy podkreślić, iż jest on pochodną stopnia rozwoju gospodarczego każdego z omawianych krajów. Pomimo okresowych trudności branża ubezpieczeniowa rozwija się w tych krajach bardzo dynamicznie, będąc w coraz większym stopniu uzupełnieniem państwowego systemu zabezpieczenia społecznego. Integracja lokal-

nych rynków ubezpieczeniowych ze wspólnym rynkiem Unii Europejskiej spowodowała, że lokalne rynki zostały włączone do tworzonej, powszechnej sieci bezpieczeństwa całego rynku finansowego UE poprzez:

- wprowadzenie regulacji dotyczących wymogów kapitałowych podmiotów działających na rynku,
- narzucenie zakładom ubezpieczeń i innym podmiotom rynku finansowego rygorystycznych zasad prowadzenia gospodarki finansowej,
- prowadzenia ścisłych procedur świadczenia usług finansowych,
- wprowadzenia powszechnych zasad nadzoru publicznego i wewnętrznego,
- rozszerzenie gwarancji bezpieczeństwa dla konsumenta.

Wdrożenie powyższych zasad niewątpliwie przyczyni się do dalszego wzmocnienia rynków ubezpieczeniowych postradzieckich krajów nadbałtyckich i ich harmonizacji jako części wspólnego rynku UE.

Bibliografia

“Financial Supervision Authority Annual Report 2009”, Estonian Financial Supervision Authority, Tallinn, 2009

“Latvian insurance market in figures, 2009”, Financial and Capital Market Commission, Riga, 2010

„Insurance in Lithuania”, Annual report 2008, Insurance Supervisory Commission of the Republic of Lithuania, Vilnius, 2009

R. Pukała, „Kraje byłego ZSRR – jaka przyszłość rynków ubezpieczeniowych”, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, nr 9, Agencja Wydawnicza – Promocyjna „OPOKA”, Warszawa, 2008, str. 17

R. Pukała, „Estoński rynek ubezpieczeniowy”, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, nr 20, Agencja Wydawnicza – Promocyjna „OPOKA”, Warszawa, 2008, str. 18

R. Pukała, „Litewski rynek ubezpieczeniowy – cz.1”, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, nr 23, Agencja Wydawnicza – Promocyjna „OPOKA”, Warszawa, 2008, str. 16

R. Pukała, „Litewski rynek ubezpieczeniowy – cz.2”, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, nr 24, Agencja Wydawnicza – Promocyjna „OPOKA”, Warszawa, 2008, str. 18

R. Pukała, „Łotewski rynek ubezpieczeniowy”, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, nr 25, Agencja Wydawnicza – Promocyjna „OPOKA”, Warszawa, 2008, str. 17

Howard Davies, David Greek, „Globalny nadzór i regulacja sektora finansowego”, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2010

What stimulates illicit trade in the EU? Analysis based on tobacco industry

1. Excise tax in the EU

1.1. Excise

Excise is a type of indirect tax that is imposed on goods. An external indication of charging this type of tax is placing on the product that is taxed a sticker or banderoll¹.

Excise can be an important source of income for public budgets. Those taxes are paid by people buying goods and services that in their price contain taxes. Therefore, indirect taxes are sometimes described as consumption taxes. Excise is a special tax on consumption of some goods, which is usually imposed on alcohol, tobacco, petrol and other consumption goods (mainly luxurious goods). The consumption taxes are described as indirect taxes because the burden of taxation is not carried by those who are subjects of tax and are bound to pay them but by other subjects- usually final consumers².

Excise tax is usually proportional tax. Value of goods or service that is due to be taxed serves as a basis of taxation (ad valorem taxation). Sometimes excise is calculated based on units e.g. weight or volume (specific tax).

In Poland central budget is composed of indirect taxes such as VAT or excise, individual income taxes and corporate income taxes. In Poland over the years 1995-2008 the role of indirect taxes, mainly VAT has increased both in terms of role in financing incomes and expenditures. For example the role of indirect taxes in tax incomes of central budget, expressed as percentage of GDP, has increased over the period from 11% to 13%³.

¹ See: K. Białecki, A. Dorosz, W. Januszkiewicz, L. Oręziak, *Leksykon Handlu Zagranicznego*, PWE, Warszawa 2007, p. 10.

² See: A. Krajewska, *Potatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, p. 98.

³ See: J. Żyżyński, *Budżet i polityka podatkowa wybrane zagadnienia*, PWN, Warszawa 2009, p. 141-

Table 1. Government revenues structure in EU and Poland

		European Union				Poland		
		1970	1980	1990	1998	1995	2000	2005
Budget income in total	A	36,2	42,9	46,5	47,6	31,3	27,8	27,2
	B	100	100	100	100	100	100	100
Direct taxes	A	11,2	13,6	15,2	15,7	9,7	8,3	7,5
	B	30,9	31,7	32,7	33	27,2	27,5	23,9
Indirect taxes	A	13,5	13,4	14,2	14,7	10,9	10,7	11,8
	b	37,3	31,2	30,5	30,9	43,4	58,8	67
Social securities	a	8,6	12,1	13	13,3	10,6	8,9	8
	b	23,8	28,2	28	27,9	29,6	29,6	28,2

a- GDP= 100%, b- budget income in total= 100%

Source: K. Piotrkowska- Marczak, *Federalizm fiskalny w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2009, p. 221-222

As indicated in tables above in contrast to EU Poland has substantially lower share of budget income in GDP. Only indirect taxes are in Poland on similarly the same level (as percentage of GDP) as in the EU.

Table 2. Government revenues structure in the USA

		1970	1980	1990	2000	2003	2009*
Budget income in total	a	19	19	18	20,9	16,5	17,8
	b	100	100	100	100	100	100
Individual income taxes	a	8,9	9	8,1	10,3	7,3	8,2
	b	46,8	47,4	45	49,3	44,2	46,1
Corporate income taxes	a	3,2	2,4	1,6	2,1	1,2	1,7
	b	16,8	12,6	8,9	10	7,3	9,6
Excise taxes	a	1,6	0,9	0,6	0,7	0,6	0,6
	b	8,4	4,7	3,3	3,3	3,6	3,4
Indirect taxes	a	4,4	5,8	6,6	6,7	6,6	6,5
	b	23,2	30,5	36,7	32,1	40	36,5
Other incomes	a	0,9	1	1	0,9	0,7	0,7
	b	4,7	5,3	5,6	4,3	4,2	3,9

a- GDP= 100%, b- budget income in total= 100%

* Assessment based on budget project for 2004

Source: K. Piotrkowska- Marczak, *Federalizm fiskalny w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2009, p. 221-222

In the USA budget incomes in total are over twice as low as in the EU. The role of excise taxes has decreased substantially since 1970 and now it

constitutes less than 1% of total budget incomes. In the US in general the role of indirect taxes in national budget incomes is much lower than in the EU and in Poland.

In Poland the entire income from excise is subsidizing central government budget, therefore, the central government makes decisions on level of tax⁴.

1.2. EU guidelines

EU member countries are obliged to follow EU law also regulating tax issues. The main reason for harmonization of tax rules within the EU is the desire to create common rules for doing business in those countries from tax perspective. Tax policy in EU member countries is managed independently by them. EU has only done partial harmonization of tax rules mainly in area of indirect taxes in order to create free competition. The main legal document that is basis for indirect taxes harmonization is directive 2006/112/WE of 28.11.2006. European Union has determined range of VAT tax levels that should be obeyed and regarding the excise it has set up a minimum level of excise tax for tobacco, alcohol and petrol. In all of the EU countries the list of goods being taxed is covering few dozen types of goods. The EU law requires that the character of tax is not discriminative between goods produced in the country and imported goods. Despite efforts to harmonize fiscal policy in EU member states, there are strong differences. In case of indirect taxes there is big criticism of their harmonization due to large differences in social- economic development of member states. Total harmonization of fiscal policy, especially tax policy, in current situation would cause decrease of competitiveness of lower developed economies⁵.

It also states that member countries can impose excise on other goods than mineral oils, alcohol products, cigarettes and tobacco products that are subject of harmonization on EU level. However, those additional taxes should not lead to obstacles in free trade between member states⁶.

Excise duty is effective on the day of making an action that is taxed, with certain exceptions. In export of excise goods the excise duty is created on the day customs office confirms export. However, in import this duty arises on day of tax duty creation according to customs law or on day of including the goods into customs procedure. In case of intra EU import tax

⁴ K. Piotrkowska-Marczak, *Federalizm fiskalny w teorii i praktyce*, Difin, Warszawa 2009, p. 221-222.

⁵ See: R. Rosiński, *Polski System Podatkowy*, Difin, Warszawa 2008, p. 88-89.

⁶ See: A. Krajewska, *Potatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, p. 111.

duty arises in the moment of reviving excise goods, but not later than on time of receiving invoice that documents purchase. In intra EU export tax duty is liable on day of invoice issue, not later however than seven days after the activity took place⁷.

The directive 92/12/EEG sets rules on creating tax free warehouses. Excise tax is due once the goods that leave tax free warehouse with aim to be sold on retail market⁸.

1.3. Types of excise tax

Base of excise tax is set differentially depending on excise rates that are used. Rates can be expressed as:

- Percentage of basis for taxation
 - Base of taxation is:
 - Due amount that is charged after sale of excise goods on territory of a country having subtracted tax on goods and services and amount of excise due on those products.
 - Amount which purchaser is obliged to pay in case of intra EU import
 - Amount due after delivery of excise products to a country in case of EU export.
 - Tariff value of excise goods increased by customs due in case of import.
- Amount on unit of goods
 - Basis of excise is number of units of excise goods
- Percentage of maximum retail price
 - Basis of excise is retail price that is set and printed on single package
- Amount on unit of goods and percentage of maximum retail price
 - Basis of excise is number of units of excise goods and retail price that is set and printed on single package⁹.

⁷ See: K. Białecki, T. Kaczmarek, *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2008, p. 23.

⁸ See: R. Rosiński, *Polski System Podatkowy*, Difin, Warszawa 2008, p. 88-89.

⁹ See: K. Białecki, T. Kaczmarek, *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2008, p. 23-25.

1.4. Category of products

From the time Poland joined EU (1 May 2004) tax goods and services are divided into two groups- harmonized and not harmonized. The harmonized products are excise taxed in all EU member states. The following products are harmonized:

- Petrol, fuel oil and gas,
- Alcohol
- Tobacco products

Other products that a subject of excise tax in Poland (e.g. cosmetics, cars) are grouped as not harmonized products.

2. Excise for tobacco Products

2.1. Excise taxes in various countries

In view of the EU rules, different excise systems across the markets that give rise to high price differential would be best avoided. The EU has tried to harmonize excise tax, so as to minimize the incentives for excise avoidance and evasion activities. It has introduced a floor tobacco tax for its member countries being 57% of the retail price and less than 64 Euro per 1000 cigarettes.

When people buy products that are subject to excise duty for private use (indicative limit is 800 cigarettes) in a Member State and then carry these products themselves to another Member State, the excise duties on those goods must be paid in the Member State where they are bought.

If, on the other hand, the products are held for commercial purposes, the excise duties are payable in the Member State of destination.

In terms of types of excise there are also substantial differences between member states. Current EU guidelines offer a lot of freedom to member states in deciding on excise regime structure. Therefore, some countries have predominantly ad- valorem or specific structure and some have balanced regime. Excise regime impacts directly pricing of cigarettes.

Figure 1. Structure of excise tax in Europe- based on Marlboro in 2009



Source: British American Tobacco

2.2. Average retail price of cigarettes

There are substantial retail price differences within EU and even higher when rest of Europe is compared. A pack of Marlboro cigarettes is over four times more expensive in Norway than in Romania (as per June 2009).

Figure 2. Cigarette prices in Europe – based on Marlboro in EUR as per June 2009

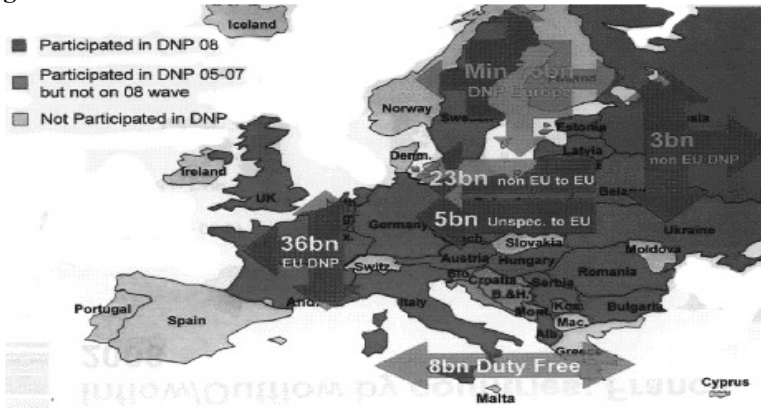


Source: British American Tobacco

2.3. Dynamics of illegal trade of tobacco products

The cross- border trade can be both legal and illegal. It is legal when people buy products subject to excise duty for private use (indicative limit is 800 cigarettes) in a Member State and then carry these products themselves to another Member State.

Illicit trade can take form of contraband or counterfeit. Contraband is when there is a genuine product, but the tax has not been paid. It can be argued that contraband is demand – led. If the price is set at levels that the consumer cannot sustain then this will drive the consumer towards the black market. The higher the cross border price differential is, the greater the demand for contraband would be.

Figure 3. Inflow and outflow in 2008

Source: British American Tobacco

On the other hand, counterfeit is not a genuine product and the tax has not been paid. The product is perceived by the consumer as the genuine product and this undermines and devalues brand equity. Most of the counterfeit comes from outside the EU (Ukraine, Moldova and Somalia).

3. Analysis of causes of growth of tobacco illegal trade

3.1. Impact of excise on illegal trade

The characteristic feature of indirect taxes is the fact that the tax burden can be transferred. The transfer can be in two forms: forwards and backwards. In the first case the retail price of goods or services is increased to compensate increased tax. The tax can be also transferred backwards on subcontractors. This happens for example when the producer is concerned that the price would be too high for final consumer and imposes price decrease on subcontractors. This mechanism is stimulated by market forces, therefore, structure of demand and supply as well as their elasticity play an important role. Both theoretical analysis as well as market observations allow to make conclusions that the less elastic the supply curve is and the more elastic the demand curve is, the more tax burden will be charged on supplier rather than customer. It is characteristic that goods and services that are subject of excise tax have low elasticity of demand and for some goods such as soil the demand is constant. It means that increase of price caused by increased excise tax does not cause big decrease of demand and substan-

tially increases government income. From this perspective excise is treated as important source of public finance income¹⁰.

In addition, there are some other, non-fiscal arguments for imposing excise taxes on some products. For example certain products that harm health such as alcohol and tobacco can be taxed on ground of health protection reasons. By increasing the price demand can be limited and additional money raised can be used for health treatments.

Poland has one of the highest tax wedges in the EU. In 2004 the EU-25 average tax wage for singles with 2/3 of average income level in a given country was on average 35,8% and in Poland it was 41,9%. As every tax means decrease of cash or wealth of taxpayer, there is a desire to eliminate or at least limit the burden. Usually the taxpayer tries to escape from tax and in the last resort conforms to the tax rules. The escape from tax has reached such a size that in the theory of finance increasingly often a rule is being formed that says that the increase of tax burden causes relevant counter reaction of tax payers (Gerloff law)¹¹.

Analysis of indirect tax that is overdue as percentage of all the taxes due in given year allows to draw conclusion that indirect tax levels are too high for society. Over years 1996-2001 the overdue percentage has been constantly rising from 3,4% to 9,8%. Over the same period level of overdue corporate income taxes percentage has decreased¹².

Table 3. Overdue taxes as percentage of total amount of taxes due in Poland

	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Indirect taxes	3,4	3,9	4,6	5,9	7,6	9,8
Corporate income tax	9,5	7,9	6,5	6,7	4,7	6,4
Individual income tax	4,1	3	2,3	3,3	9,4	9,3
Social securities	11,9	12	14	15,5		

Source: See: A. Krajewska, Podatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie, PWE, Warszawa 2004, p. 243-250

In the early period of economic transformation, such as one that happened in Poland, there are more frequent situations of tax avoidance. Fast development of border trade, so-called "private import" and retail sale de-

¹⁰ See: A. Krajewska, Podatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie, PWE, Warszawa 2004, p. 99, 100.

¹¹ See: R. Rosiński, Polski System Podatkowy, Difin, Warszawa 2008, p. 86-88.

¹² See: A. Krajewska, Podatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie, PWE, Warszawa 2004, p. 249.

velopment due to liberalization of trade often make it more difficult to supervise transactions¹³.

As the excise tax is an important source of income for some countries and on the other hand governments increasingly tend to reduce smoking incidence tax increase is suitable tool to achieve both of those objectives. Examples of many countries show that excise tax increases also lead to increase of illicit trade. One of them is Hungary. The high and excise increases between 2001 and 2004 had been detrimental to the legal industry as it had led to a rapid increase in the incidence of illicit trade that peaked at 27%. Due to government and industry efforts and the moderate excise, increases that followed illicit trade went back to 7%. However in the period of 2008-2010 the government used Roll-Your-Own (RYO) tobacco products as a buffer to prevent smokers to switch to illicit products by keeping excise for RYO low. Therefore, if illicit market was considered together with RYO it amounts again to 27% of the total market.

Illicit trade share increase could have risen also in Ireland during two periods of excise increases. In the six year period from 2000-2005 cigarette prices went up by 31% and duty-paid volumes declined by 16%. In the second period of sharp excise increases (2006-09), cigarette prices increased by 33% reaching €8.45 a pack, virtually €2 higher than the next highest EU country. None of these excise increases have benefited Government as revenue from cigarette taxation (excise and VAT) has remained virtually flat between 2001 and 2009. In 2005 non-tax paid volume emerged and reached about 8% of total consumption. However, the inflow of non-duty paid product escalated very rapidly to reach an estimated 25% of the market in 2009, equivalent to 1.5 Bn sticks.

Since 2005, the legal (duty-paid) cigarette market has decreased by 19% from 5.6 to 4.55 billion sticks. Adding the numbers together we can see that the actual consumption in Ireland remains just over 6 billion sticks and has not decreased since 2003.

This is further substantiated by smoking incidence data which have remained virtually stable over the period 2000-2009 at around 30% of the adult Irish population.

Those two examples show that excise increase can in practice lead to shift of sales from legal to illegal market and also impact government revenues negatively.

This diverse impact of excise increase has led to various opinions on how to manage tobacco excise best from perspective of different stakeholders.

¹³ See: A. Krajewska, *Potatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, p. 243.

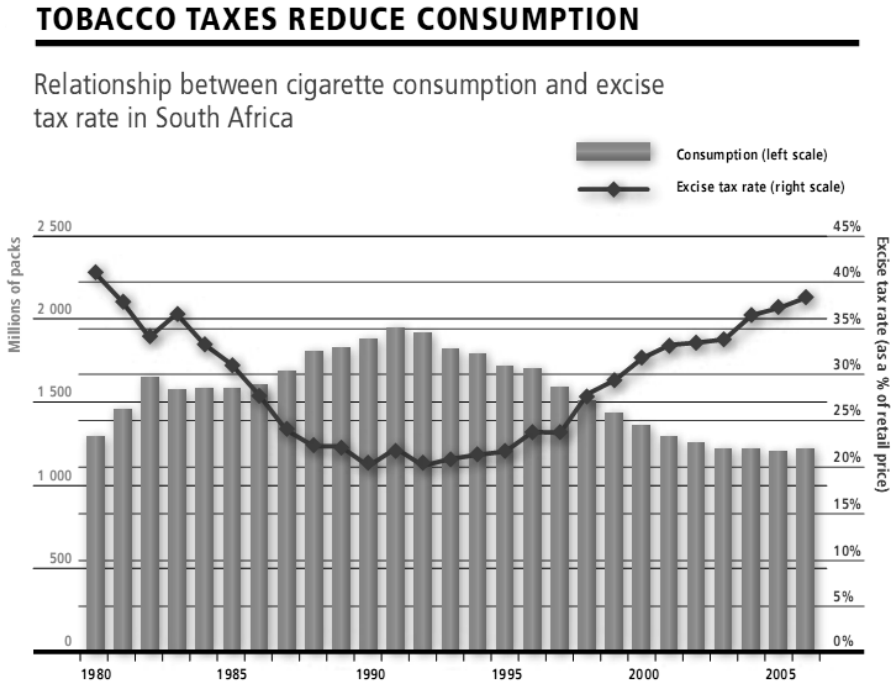
3.2. World Health Organization standpoint

World Health Organization is helping countries fight tobacco use and the tobacco industry's marketing. In May 2003, the WHO World Health Assembly unanimously adopted the WHO Framework Convention on Tobacco Control, one of the United Nations' most widely embraced treaties – and the world's first against tobacco.

According to WHO increasing the price of tobacco through higher taxes is the single most effective way to decrease consumption and encourage tobacco users to quit. A tax increase also directly benefits governments through increased revenues, which can be used for tobacco control and other important health and social programs. It is argued that tobacco taxes are probably the most easily accepted form of taxation, even among the poor, because most people understand that tobacco is harmful.

According to WHO increasing tobacco taxes by 10% generally decreases tobacco consumption by 4% in high-income countries and by about 8% in low- and middle-income countries, while tobacco tax revenues increase by nearly 7%. Although the impact of taxes is slightly higher in low- and middle-income countries, experience has shown that government revenues still do not decrease. For example, in South Africa, every 10% increase in excise tax on cigarettes has been associated with an approximate 6% increase in cigarette excise revenues, such that from 1994 to 2001, excise revenues more than doubled.

Figure 4. Relationship between cigarette consumption and excise tax rate in South Africa



Source: WHO report on the global tobacco epidemic, MPOWER: six policies to reverse the tobacco epidemic, 2008

Contrary to tobacco industry claims, according to WHO, increased smuggling does not automatically follow tax increases. Spain is given by WHO as an example. For years, Spain had both lower tobacco taxes and more smuggling than most other European countries, largely due to lax enforcement of tax laws and active criminal networks. When Spain raised tobacco taxes and strengthened law enforcement in the late 1990s, smuggling declined dramatically while tobacco revenues increased by 25%. Smuggling can be reduced by prominently affixing tax stamps to every package intended for retail sale. Improved border security, measures to reduce money laundering, aggressive law enforcement and effective government record keeping also help combat smuggling. The costs of stringent law enforcement policies add up to only a fraction of the additional revenue earned from higher tobacco taxes.

WHO also refers to optimal excise structure. It recognizes that the most effective is usually an excise tax of a specific amount levied on a given quantity of tobacco, such as a tax paid per pack or carton of cigarette. By stating a specific amount of tax per unit of tobacco product, governments can

avoid manipulation of the tax rate. Excise taxes should be simple and easy for countries to implement, and need to be regularly adjusted for inflation and consumer purchasing power to maintain their ability to reduce tobacco use. They should ideally be applied at the manufacturer level and certified by a stamp, rather than being levied at the wholesale or retail level, to reduce the administrative burden on these smaller businesses and to minimize tax evasion. The same type of amount-specific excise tax should be applied to imported cigarettes. All tobacco products should be taxed similarly. Taxes on cheap tobacco products should be equivalent to products that are more heavily taxed, such as cigarettes, to prevent substitution in consumption¹⁴.

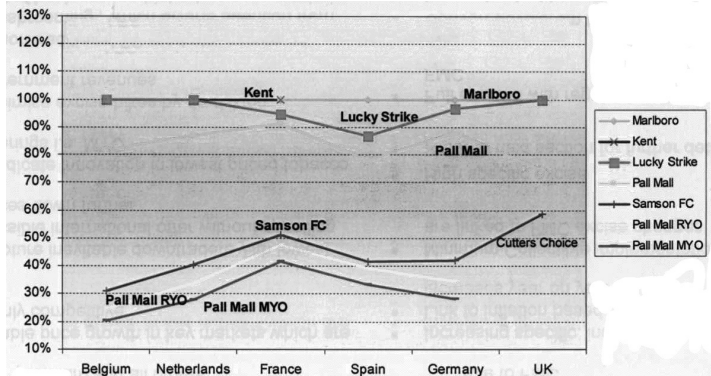
3.3. Tobacco industry standpoint

Increase of excise leads to lower affordability of cigarettes. People addicted to nicotine have few options such as: quit smoking, reduce amount of cigarettes consumed, look for cheaper alternatives or buy cheaper cigarettes illegally.

Examples of some countries show that steady price increase driven by higher excise leads smokers to switch to other legal alternatives- other than cigarettes. So called Other Tobacco Products (OTP) have been rising consequently.

One of the most popular OTP is fine cut. Currently those products are much less regulated than cigarettes and excise burden on them is much lower. Just over one year- between 2007 and 2008 the sales have risen by over 4% and by 2013 they are predicted to rise further by 11%.

Figure 5. Pricing differentials between tobacco products



FC- Fine cut (OTP), RYO- Roll Your Own (OTP), MYO- Make Your Own (OTP)

Source: British American Tobacco

¹⁴ See: WHO report on the global tobacco epidemic, MPOWER: six policies to reverse the tobacco epidemic, 2008.

Supply of other legal alternatives is an important aspect in fight of illicit trade that tobacco industry recognizes.

For the industry excise structure is also very important. Due to smaller price differences between cigarettes in specific excise regime in contrast to pure ad-valorem regime, it is argued that specific regime supports premium portfolio. Specific component, that is constant regardless of cigarette brand, discriminates generally cheaper brands. Therefore, ad-valorem would be favored by these companies that offer cigarettes from low or value for money segment and specific excise by those offering premium products.

If a country has predominantly specific excise regime it has to make sure that it increases the specific excise level annually in order to maintain steady tax revenues. The rate of increase that the tobacco industry recommends is one or two percentage points above the inflation in the year. This would guarantee increased revenues for governments and secure industry profits.

Some studies show that the in a noncompetitive environment, a tax increase leads to a higher fraction of sales smuggled under pure ad valorem taxation, but the effect is ambiguous under a purely specific tax. The analysis so far suggests that (for given tax rates and enforcement) if demand falls for some reason (say, an effective antismoking campaign in the case of cigarettes), smuggling will also be reduced under a specific tax regime, but it will increase under an ad valorem one. Under a mixed tax regime, a tax rise increases the fraction of sales smuggled when the balance of the two types of taxes leans towards the ad valorem component. In any case, shifting the balance towards the predominant tax component reduces smuggling.¹⁵

Conclusion

For some countries excise is important part of national revenue. They would be interested in securing revenue from tobacco tax and at the same time reducing number of smokers and illicit trade. Along with the level of development of a country the role of excise tax in creating national income changes. In the 1960s almost in all countries of Western Europe the incomes from selective forms of taxation such as excise and import tax were higher than from common forms of taxation such as sales tax or VAT. Some countries based their budgets on excise taxes, for example Ireland (43% of national income), Portugal (42%), Greece (34%), Denmark (29%), Great Britain (25%) and Italy (24%). One of consequences of VAT introduction was de-

¹⁵ See: S. Delipalla, Tobacco Tax Structure and Smuggling, *FinanzArchiv / Public Finance Analysis* vol. 65 no. 1, p. 93-104.

crease of scope of number of goods and services being taxed with excise tax. High share of excise tax in structure of government income is still present in Portugal (17%), Ireland (16%) and Greece (15%)¹⁶. Therefore, for some countries excise tax is still very important source of revenue.

In general as one of main reasons for avoiding taxes, among others, two factors are defined. One of them is high tax burdens that make individuals and companies avoid them (this argument is frequently explained in reference to Laffer curve). Another one is weak and inefficient tax administration system that causes low tax collection and penalties for tax avoidance relatively low¹⁷.

Inefficient tax administration does not impact tax collection effectiveness in case of indirect taxes to such an extent as in case of direct taxes. Indirect taxes are deemed to be more accepted by population than direct taxes where Europe can be divided in two regions- north and south. Given the fact that northern Europe is more effective in direct tax collection, it is believed that those countries have more efficient methods of tax execution and evaluation¹⁸.

Illicit trade causes many negative effects such as unfair competition and higher public deficit. Cigarettes are especially appealing to smugglers, since taxes account for a large share of retail price and the product is relatively light. Most cigarette smuggling in the European Union is large-scale and organized. Approximately 6% of total tobacco products sold worldwide were smuggled through diversion of untaxed exports from legal to illegal channels. The tobacco industry lobbies for tax restraint, arguing there is a positive relation between taxes and smuggling¹⁹.

Based on example of tobacco taxation in EU some opinions about drivers behind illicit trade can be made. The World Bank and World Health Organization claim that smuggling is a supply-side problem and that coordinated tax increases are the single most effective intervention to reduce tobacco consumption. The international tobacco industry argues that the impact of taxes on consumption is muted through the incentives created for smuggling. Some other analysis suggests that higher tax rates do encourage smuggling under purely, or predominantly, ad valorem taxation but

¹⁶ See: A. Krajewska, *Potatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, p. 110.

¹⁷ See: A. Krajewska, *Potatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, p. 239.

¹⁸ See: A. Krajewska, *Potatki Unia Europejska Polska Kraje Nadbałtyckie*, PWE, Warszawa 2004, p. 234-235.

¹⁹ See: S. Delipalla, *Tobacco Tax Structure and Smuggling*, *FinanzArchiv / Public Finance Analysis* vol. 65 no. 1, p. 93-104.

their effect is ambiguous under purely, or predominantly, specific taxation²⁰. Example of few countries above shows that existence of legal alternatives to highly taxed products is also an important factor in preventing development of illicit trade.

To summarize, the analysis above indicates that few important aspects of excise taxation should be taken simultaneously into consideration: level of excise tax increase (percentagewise) versus inflation, expected effect of increase on retail selling price, prices of the same goods in neighborhood countries- in case of EU in other member states, availability of other legal (and cheaper) alternatives or substitutes of products, excise regime- structure of excise and strength of administration, tax control, collection and enforcement.

²⁰ See: S. Delipalla, Tobacco Tax Structure and Smuggling, *FinanzArchiv / Public Finance Analysis* vol. 65 no. 1, p. 93-104.

Stanisław Wydymus, Monika Papież, Sławomir Śmiech, Wojciech Zysk,
Przemysław Jaśko
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Modelowanie i prognozowanie cen koksu na rynkach światowych – studium przypadku

Celem niniejszego opracowania jest zaprezentowanie wyników badań w zakresie wyboru modelu służącego do prognozowania cen jednego z surowców – koksu – w handlu światowym, ze szczególnym uwzględnieniem rynku chińskiego.

1. Makroekonomiczna analiza czynników wpływających na rynek cen surowców

Cena jest jedną z najważniejszych determinant w gospodarce rynkowej. Parametr ten wyraża wartość towaru lub usługi w określonej jednostce pieniężnej. Poziomy i zmiany cen są zależne od wielu czynników – w tym pozaekonomicznych, często bardzo trudnych do przewidzenia. Istotnym elementem prawidłowego kształtowania ceny jest wzięcie pod uwagę tzw. elastyczności cenowej popytu, czyli zmiany wielkości popytu wywołaną zmianą ceny o jednostkę¹. W sytuacjach niskiej elastyczności cenowej popytu i podaży niewielkie przesunięcia jednego z tych parametrów prowadzą do znacznych zmian ceny równowagi². Taka właśnie zależność może mieć miejsce w przypadku podjęcia próby prognozowania zmian cen wybranego surowca.

Pełne zbilansowanie popytu i podaży na poszczególne surowce w obrotach wewnętrznych przy jednoczesnym zbilansowaniu obrotów zagranicznych – czyli stan równowagi gospodarki – jest układem czysto teoretycznym. Zmiany zachodzące w gospodarce światowej oraz ciągły rozwój przedsiębiorstw naruszają właśnie tę równowagę³. Rynki, gdzie panuje

¹ Por.: T.T. Kaczmarek, J. Królak-Werwińska, *Handel międzynarodowy, Zarządzanie ryzykiem, rozliczenia finansowe*, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2008, s. 35.

² Por.: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Ekonomia tom II*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995, s. 450-451.

³ Por.: P. Krugman, *Die grosse Rezession*, Campus Verlag, Frankfurt-New York 1999, s. 180.

mechanizm konkurencji, oferując efektywną ilość towarów i usług (w niniejszym opracowaniu: surowców) wytworzonych po możliwie najniższych kosztach produkcji, a odbiorcy wykazują gotowość zakupu i zapłacenia za dostawę⁴.

W dobie globalizacji i rozwoju handlu międzynarodowego każdego przedsiębiorcę-eksportera dotyczy problematyka różnorodnych ryzyk, z którymi spotyka się w swojej działalności. Można wymienić chociażby ryzyko kraju (ryzyko polityczne), ryzyko walutowe, ryzyko zmiany stóp procentowych, transgraniczne ryzyka prawne, ryzyko fiskalne, ryzyka związane z wykonaniem kontraktu, ryzyko asymetrii informacji, ryzyko transportowe oraz ryzyko właściwego ustalenia ceny. Szczególnie duży obszar ryzyka ustalenia właściwego poziomu cen dotyczy przedsiębiorcy-eksportera. W rachunku opłacalności transakcji eksportowej ważny jest system powiązań cen wewnętrznych z cenami na rynkach międzynarodowych⁵.

W procesie ustalania ceny w handlu zagranicznym należy pamiętać o tym, iż zbyt niskie jej ustalenie jest równoznaczne z obniżeniem efektywności transakcji. Może być też uznane za sygnał świadczący o niskiej jakości dobra. Z drugiej strony zbyt wysoka cena może skutkować niższą wysokością transakcji⁶.

Wyróżnić można różne kategorie cen. Biorąc za kryterium zasady obrotu występują ceny rynków formalnych i ceny rynków nieformalnych. Ceny rynków formalnych dotyczą giełd (np. LME – Londyńskiej Giełdy Metali), aukcji, targów międzynarodowych, przetargów i tzw. clearingów międzybankowego. Natomiast ceny rynków nieformalnych dotyczą cen lokalnych, strefowych, punktu bazowego i kontraktowych⁷. Poziom wszystkich wymienionych cen zależy od popytu i podaży, kosztów produkcji, transportu, magazynowania, koniunktury na rynku, działań spekulacyjnych, czynników o charakterze długookresowym (tzw. strukturalne), ale też od strategii przedsiębiorstwa, marki, renomy producenta, warunków realizacji kontraktu, sposobu i terminu zapłaty i wielu innych.

Należy podkreślić, iż ceny rynków formalnych (zwłaszcza na towary strategiczne: metale, ropę naftową, zboża) wpływają na ceny na rynkach nieformalnych i odwrotnie. Warto również nadmienić, że we współczesnym handlu międzynarodowym obserwuje się zjawisko wysokiej dynamiki cen

⁴ Por.: W.F. Samuelson, S.G. Marks, *Ekonomia menedżerska*, Warszawa 1998, s. 432.

⁵ Por.: K. Budzowski, *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008, s. 30.

⁶ Por.: K.P. Białecki, T.T. Kaczmarek, *Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa 2008, s. 176.

⁷ Por.: P. Bożyk, J. Misala, M. Puławski, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999, s. 223 i dalsze.

dóbr podstawowych (w tym surowców) przy umiarkowanym wzroście cen dóbr przetworzonych⁸.

1.1. Podział surowców

Zmiany cen surowców wpływają na opłacalność transakcji tak importowych, jak i eksportowych. Dotyczy to zarówno długich okresów – tempa, dynamiki i struktury handlu światowego, zmian strukturalnych i instytucjonalnych, jak i krótkich – dotyczących praktycznie tylko wahań koniunktury na rynkach.

Biorąc pod uwagę specyfikę kształtowania się cen towarów (w tym surowców) na rynkach międzynarodowych należy wyróżnić ich dwie grupy:

- a) towary masowe, tzw. standaryzowane,
- b) towary pozostałe, tzw. zindywidualizowane.

Te pierwsze charakteryzuje tzw. benchmark, czyli swoiste ujednoczenie dotyczące stopnia jakości oferowanego towaru⁹. Chodzi o zamienność (wymienność) przedmiotu obrotu, które są jednakowego rodzaju i mogą być określone według ilości, miary, wagi. Najważniejszą cechą jest to, iż dana ilość towaru opisanego gatunku może być zastąpiona przez taką ilość towaru tego samego gatunku; inaczej mówi się o tzw. zastępowalności czy substytucyjności. Walory użytkowe tych towarów są identyczne, można je jednoznacznie klasyfikować bez względu na miejsce/kraj wytworzenia. Nabywcy obojętne jest źródło dostawy przy zakupie na takich samych warunkach. Do tej grupy towarów – oprócz artykułów rolno-spożywczych – zalicza się właśnie surowce. Jedynymi czynnikami, które mogą wpływać na różnicowanie się cen w przypadku towarów standaryzowanych są koszty transportu i ubezpieczenia, wynikające z różnych odległości od rynków zbytu¹⁰.

Zanim przejdziemy do makroekonomicznej analizy czynników wpływających na ceny surowców należy dokonać ich podziału. Wyróżniamy następujące rodzaje surowców:

- a) energetyczne (ropa naftowa, gaz ziemny, węgiel, ruda uranu),
- b) metale przemysłowe (miedź, cynk, ołów, ruda żelaza, nikiel, aluminium),

⁸ Por.: J. Dudziński, Cena i wolumen jako czynniki eksportu regionów i krajów, [w]: . K. Kaszuba, M. Maciejewski, S. Wydmus (red.): Konkurencyjność w handlu międzynarodowym, czynniki i uwarunkowania, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008, s. 104.

⁹ Por.: M. Drewniak, Giełdy towarowe, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997, s. 26.

¹⁰ Por.: A.J. Kławe, A. Makać, Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych, PWN, Warszawa 1981, s. 183.

- c) metale szlachetne (złoto, srebro, platyna, pallad),
- d) produkty rolne (zboża, kawa, kakao, inne).

Istotne jest, iż niektórymi ważnymi z punktu widzenia niniejszego opracowania surowcami – ropą naftową, gazem ziemnym, rudą żelaza – handluje się na giełdach towarowych (Chicago Board of Trade, New York Mercantile Exchange, LME, inne), gdzie ceny podawane są w dolarze amerykańskim – a jest to istotny czynnik (kurs USD) mogący mieć wpływ na rynek surowców – o czym w dalszej części analizy.

1.2. Grupy czynników mających wpływ na ceny surowców

Na współczesnym rynku międzynarodowym możemy mieć do czynienia z kilkoma rodzajami cen, będącymi odmianami czy postaciami tzw. ceny światowej. Świadczy to o wielopoziomowości i wielopłaszczyznowości cen w dobie gospodarki globalnej, a praktycznym efektem tego zjawiska jest występowanie różnych cen tego samego surowca zależnych od rodzaju (formy organizacyjnej) danego rynku, gdzie towar ten jest oferowany. Spotyka się tak zwane ceny producenta, ustalone przez silne gospodarczo podmioty. Przedsiębiorstwa te realizują długookresowe cele swoich strategii, wydłużają horyzont czasowy osiągnięcia zysku i dbają o poziom rentowności w długim okresie¹¹.

Czynniki mające wpływ na ceny surowców zostaną podzielone na dwie grupy: fundamentalne i inne czynniki.

1.2.1. Czynniki fundamentalne

a) popyt i podaż

Krzywe popytu i podaży w zakresie surowców zmieniają swoje położenie i rzadko pozostają w równowadze w odniesieniu do konkretnego surowca. Warto zaznaczyć, iż w przypadku niektórych surowców podaż nie jest ona efektem bezpośredniego popytu, bo wzrosty mocy produkcyjnych, zmiany technologiczne czy odkrycie nowych złóż nie można uznać za działania krótkookresowe. Mówi się wówczas o braku pełnej elastyczności podaży¹².

b) koszty pozyskiwania surowców

Przedmiotowe koszty pozyskiwania (zarówno stałe, jak i zmienne) stanowią niezwykle ważny element modelowania polityki surowcowej, np. paliwowo-energetycznej. Oprócz zasobów surowców (baza surowcowa to

¹¹ Por.: H. Wojciechowski, J. Dudziński, Międzynarodowe rynki zorganizowane, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 1997, s. 116.

¹² Por.: N. Battley, Kontrakty futures i opcje na giełdach towarowych, Wydawnictwo Liber, Warszawa 1998, s. 88.

jedna z ważniejszych przewag konkurencyjnych), uwarunkowań środowiskowych i społecznych jest to jeden z parametrów wpływających na ceny¹³. Ważny jest fakt, iż koszt pozyskania ma wpływ na opłacalność produkcji/wydobycia danego surowca.

c) publikowane oficjalne informacje na temat danego surowca

Ujawnianie cyklicznie dane mogą dotyczyć np. ilości zapasów, wielkości obrotów, przewidywania produkcji na kolejne okresy. Dane te mogą mieć charakter wzrostowy, spadkowy lub neutralny. Każda z tych informacji może mieć wpływ na zachowanie się rynku danego surowca. Przykładem może być Amerykański Instytut Paliwowy (American Petroleum Institute – API¹⁴), zrzeszenie branżowe producentów ropy naftowej, które zrzesza ponad 400 spółek, natomiast wydaje ponad 200.000 publikacji rocznie.

d) przebieg procesów gospodarczych na świecie (kryzysy finansowe, ekspansja Chin i Indii)

Przebieg procesów globalizacji, internacjonalizacji i liberalizacji handlu międzynarodowego w skali światowej zaowocował wieloma zjawiskami o charakterze strukturalnym oraz instytucjonalnym. Zmiany w gospodarce światowej powodowane były m.in. wydarzeniami natury politycznej (przemiany w Europie Środkowo-Wschodniej, rozpad ZSRR, zakończenie zimnej wojny) oraz ekonomicznej (tworzenie integracyjnych ugrupowań regionalnych, umowy handlowe). Nie uchroniło to gospodarki światowej przed wstrząsami, np. kryzysami finansowymi w 1997¹⁵ czy 2008 roku. Ważnym zjawiskiem w skali globalnej jest rozwój krajów BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny), a zwłaszcza wyjątkowa ekspansja Chin – obecnie pierwszego eksportera na świecie, a w przyszłości być może drugiej gospodarki. Ze wspomnianymi zjawiskami wiążą się procesy demograficzne – przyrost liczby ludności w Indiach i Chinach (1/3 ludności globu) przy jednoczesnej migracji ludności ze wsi do miast. Skutkować to będzie w niedalekiej przyszłości wchodzeniem ogromnego odsetka tych populacji w fazę konsumpcji, która będzie generować popyt na wiele dóbr i usług.

e) regulacje krajowe, regionalne, światowe w zakresie środków polityki handlowej

W procesie działalności gospodarczej każdy podmiot musi brać pod uwagę obowiązywanie krajowych regulacji prawnych. W przypadku ope-

¹³ Por.: I. Soliński (red.), Prognozy kosztów oraz konkurencyjność odnawialnych i nieodnawialnych nośników energii w Polsce, PAN, Kraków 1994 oraz M. Kudelko, Koszty ekologiczne w strukturze polskiego przemysłu węglowego, PAN, Kraków 1995.

¹⁴ www.api.org

¹⁵ Por.: W. Zysk, Kryzys finansowy w krajach Azji Południowo-Wschodniej i jego wpływ na gospodarkę światową, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, nr 556, s. 105 i dalsze.

rowania na rynkach zagranicznych firmy spotykają się dodatkowo z przepisami i normami bilateralnymi i multilateralnymi, np. regulacjami regionalnymi czy globalnymi. Do podstawowych narzędzi sterujących handlem zagraniczny zaliczamy środki polityki handlowej. Istnieje bardzo wiele takich instrumentów¹⁶, również w ramach Wspólnot Europejskich. Ramy niniejszego opracowania nie pozwalają na zgłębienie tej rozległej tematyki, warto natomiast pamiętać, aby w procesie transakcji handlu zagranicznego nie pominąć środków polityki handlowej kraju wywozu (albo przepisów UE), kraju przewozu (gdy istnieje) i kraju importu. Może bowiem dojść do sytuacji, iż mimo podpisanego kontraktu wywiązanie się z umowy będzie niemożliwe, gdy w kraju importu istnieje na przykład zakaz przywozu danego towaru.

f) koniunktura gospodarcza

Na ceny surowców (i nie tylko na nie) wpływają zmiany podstawowych parametrów/wskaźników określających szeroko rozumianą kondycję gospodarki i aktywność podmiotów gospodarujących. Zaliczamy do nich Produkt Krajowy Brutto, Produkt Narodowy Brutto, poziom inwestycji, poziom konsumpcji, inflację, bezrobocie, płace, poziom cen i wiele innych¹⁷. Wahania tzw. cykli koniunkturalnych wpływają na proces wymiany międzynarodowej – a przez to na ceny, z drugiej strony salda i struktury handlu zagranicznego wpływają na koniunkturę gospodarczą. Efekt pośredni tego wpływu widoczny jest w relacji popytu krajowego, kosztów i cen krajowych – które oddziałują na obroty z zagranicą, natomiast efekt bezpośredni związany jest z wpływem cyklu koniunkturalnego na podaż eksportową (w fazie wzrostowej cyklu rośnie popyt krajowy; przy określonej zdolności produkcyjnej może to wpływać na podaż eksportową – w tym na ceny, a nawet zahamować eksport).

g) zmiany cen walut na rynku walutowym

Kurs walutowy stanowi cenę jednej waluty wyrażonej w innej walucie¹⁸. Kursy walut odgrywają istotną rolę w wymianie międzynarodowej, gdyż pozwalają na porównywanie cen dóbr i usług wytwarzanych w różnych krajach (mówimy oczywiście o sytuacji, gdy dana waluta jest wymiennalna). Oprócz tego pełni funkcję cenotwórczą, stymulacyjną, alokacyjną i jest instrumentem polityki pieniężnej. Kurs waluty bezpośrednio wpływa na ceny w handlu zagranicznym i ceny walorów obcych na rynku wewnętr-

¹⁶ Por.: J. Rymarczyk, *Handel zagraniczny, organizacja i technika*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 80 i dalsze.

¹⁷ Por.: D. Begg, S. Fischer, R. Dornbusch, *Makroekonomia*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992, s. 223-224.

¹⁸ Por.: P.R. Krugman, M. Obstfeld, *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994, s. 38.

nym oraz pośrednio na ceny na rynku wewnętrznym. W wyniku dewaluacji waluty eksport z kraju, która ja dokonał staje się tańszy, a import droższy. W wyniku rewaluacji – odwrotnie. Zdarza się, iż obniżka cen w eksporcie jest niższa od stopnia dewaluacji waluty krajowej – ma to związek z mało elastycznym popytem, zwłaszcza na rynku surowców. Bywa również, iż po dewaluacji waluty krajowej eksporterzy i importerzy dokonują zmian w wyborze rynków i kontrahentów.

h) sytuacja geopolityczna na świecie

Zdarza się, iż na skutek konfliktów na skalę lokalną, regionalną czy ponadregionalną lub rozpoczęcia działań zbrojnych (ewentualnie ich groźby) dochodzi do utrudnień związanych z produkcją lub dostawami surowców, przykładowo wojna w Zatoce Perskiej, interwencja w Iraku, konflikt w Afganistanie. Dotyczy to krajów i regionów związanych z danym surowcem lub materiałem, lecz równocześnie może mieć wpływ na rynki krajów nie związanych w sposób bezpośredni z danym towarem. Sytuacja taka prowadzi do niepewności ekonomicznej oraz często wiąże się ze zmianami cen dolara amerykańskiego, co powoduje fluktuacje cen określonych surowców (więcej w punkcie „h” powyżej).

i) stopy procentowe

Odgrywają one szczególną rolę w przypadkach niektórych strategii inwestycyjnych, wymagających utrzymywania dużych zapasów surowców. Dotyczy to przede wszystkim rynku terminowego i – w przypadku wzrostu stóp procentowych w określonym kraju – może zakończyć się wycofaniem się z inwestycji w dany surowiec przy jednoczesnym ulokowaniu środków na atrakcyjnym depozycie bankowym. Działania takie mają wpływ na wahania się cen wybranych surowców.

1.2.2. Inne czynniki:

a) spekulacje na rynkach surowców

Końcowa cena każdego towaru jest wartością ulegającą ciągłym zmianom. Jest to sytuacja niekorzystna zarówno dla producentów, jak i odbiorców. Z tego właśnie powodu powstały tzw. rynki futures zabezpieczające uczestników rynku przed fluktuacjami cen. W dzisiejszej rzeczywistości gospodarczej zawieranie kontraktów terminowych to sposób na kontrolę ryzyka związanego z cenami określonych dóbr, np. surowców, jednak bardzo często jest to narzędzie do spekulowania (gra nawyżkę, gra na niżkę), a procent rzeczywiście zrealizowanych kontraktów zakończonych dostawą towaru może oscylować wokół wartości 0,5¹⁹. Wówczas jedynym celem graczy jest krótko- lub długookresowy zysk. Innym motywem zawierania kontraktów terminowych może

¹⁹ Por.: N. Battley, *Kontrakty futures...*, op. cit., s. 2-4.

być próba ochrony środków inwestycyjnych przed wysoką inflacją. W każdej z wymienionej sytuacji podejmowane aktywności na rynku kontraktów futures mają wpływ na poziom cen surowców.

b) czynniki losowe

Na poziom cen surowców wpływają również zdarzenia losowe. Wymienić można chociażby pożary czy awarie rafinerii, wycieki ropy naftowej lub gazu ziemnego z uszkodzonych urządzeń, wybuchy czy uszkodzenia platform wiertniczych (jak na przykład ostatnio platformy koncernu BP w Zatoce Meksykańskiej). Rynki surowcowe reagują na takie zdarzenia mniejszym lub większym wzrostem cen, zwłaszcza w krótkim okresie.

c) warunki pogodowe

Podobna sytuacja ma miejsce w przypadku zdarzeń związanych z gwałtownymi zmianami warunków pogodowych. Huragany, sztormy, tsunami i inne anomalie pogodowe, które uszkodzą elementy infrastruktury przesyłowej lub uniemożliwią korzystanie z urządzeń czy zakładów mogą mieć wpływ na wahania się cen surowców.

d) działania organizacji surowcowych – kartele

Na zachowanie się rynków surowców mają też wpływ działania karteli cenowych. Przykładem może być Organizacja Krajów Eksporterów Ropy Naftowej – OPEC. W ramach takiego kartelu koordynowana jest polityka w zakresie obrotu danym towarem, ustalane mogą być ceny sprzedaży, limity produkcyjne czy dokonywane zakupy interwencyjne (np. International TIN Council). Zdarzają się też przypadki podnoszenia poziomu dostaw i podawanie „właściwych” cen na rynku²⁰. W długim okresie działania takie raczej nie są skuteczne, jednak powodować mogą zamieszanie na rynku, a czasami nawet panikę wśród uczestników transakcji. Przykładami mogą być tzw. pierwszy kryzys naftowy, który miał miejsce w latach 1973-1974 oraz tzw. drugi kryzys naftowy w latach 1979-1980.

e) procesy konsolidacji w branży (fuzje i przejęcia)

Według raportu „Integracja pionowa: zarządzanie kosztami w dobie integracji sektora metalurgicznego” opublikowanego przez firmę doradczą Deloitte globalny sektor metalurgiczny integruje się pionowo. Tzn. maleje liczba przejmowanych hut, walcowni i pieców, rośnie natomiast zainteresowanie zakupem złóż surowców lub spółek dystrybucyjnych²¹. Obserwuje się również zaangażowanie podmiotów w projekty poszukiwawcze nowych źródeł surowców. Jest to forma kontroli kosztów, maksymalizacji marż oraz

²⁰ Por.: J. Rymarczyk, M. Niemiec, Wybrane międzynarodowe rynki towarowe, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2008, s. 160 i dalsze.

²¹ Por.: www.deloitte.com z 30.08.2010 r.

zapewnienia sobie stałego dopływu materiałów do produkcji przy założeniu wzrostu popytu w przyszłości.

f) prace nad alternatywnymi źródłami energii

Alternatywą dla podstawowych paliw kopalnych, jakimi są ropa naftowa, gaz ziemny i węgiel są tzw. paliwa odnawialne. Pojęcie to obejmuje wykorzystywanie energii słonecznej, wiatrowej, przyptyków i odpływów morza, ruchy prądów morskich, produkcję biomasy, wykorzystanie wodoru, uprawianie roślin energetycznych wykorzystywanych do produkcji biopaliw (rzepak, soja, słonecznik, palma kokosowa, palma olejowa). Oprócz troski o środowisko naturalne istotnymi argumentami są zarówno rachunek ekonomiczny, jak i zmniejszenie uzależnienia od ropy naftowej.

g) regulacje w zakresie ochrony środowiska

Na działalność przemysłową wpływ mają ograniczenia w zakresie emisji CO₂, gospodarki wodno-ściekowej, gospodarki odpadami wydobywczymi, emisji pyłowej i innych gazów niż dwutlenek węgla. Istnieje wiele światowych, międzynarodowych (w tym unijnych) i krajowych regulacji prawnych, wytycznych, programów (np. Pakiet Energetyczny), zaleceń oraz materiałów informacyjnych związanych z tą problematyką. Skutkiem dla podmiotów związanych z niniejszą analizą może być rezygnacja z nowych inwestycji lub ograniczanie istniejących. W efekcie może być ograniczana produkcja, co może skutkować wzrostem cen. Szczegółowa analiza prawna opisywanych regulacji nie jest przedmiotem tego opracowania, autorzy odsyłają do źródeł prawnych.

h) rozwój mocy wydobywczych i przetwórczych

Związek między zwiększaniem się (lub zmniejszaniem się) mocy wydobywczych i przetwórczych a cenami surowców jest faktem bezspornym. Na skutek zmian technologicznych oraz rozwoju gospodarki światowej – w globalnej i długiej perspektywie – obserwuje się dużą skalę powiększania się zdolności wydobywczych i przetwórczych przemysłu powiązanego z surowcami. Dotyczy to wszystkich branż związanych z surowcami.

i) strajki pracownicze w zakładach wydobywczych lub przetwórczych

Na ceny podstawowych surowców mogą mieć wpływ strajki pracownicze, najczęściej organizowane przez związki zawodowe. Przystoje w zakładach wydobywczych czy przetwórczych mogą powodować wymierne straty (strajk w jednej z polskich spółek węglowych przynosił 40 mln PLN strat dziennie). Kierownictwo zakładów może próbować zrekompensować straty spowodowane przez strajki poprzez podniesienie ceny produkowanych dóbr.

2. Analiza czynników wpływających na rynek koksu (ze szczególnym uwzględnieniem rynku chińskiego)

Na ceny realne koksu wpływa bardzo wiele różnorodnych czynników. W związku z tym należy podkreślić złożoność problematyki kształtowania się cen tego produktu oraz podatność tych cen na dość znaczne wahania w czasie.

Czynniki mające wpływ na ceny koksu:

a) popyt i podaż

Tak jak na ceny wielu innych dóbr i usług, tak i na ceny koksu wpływają dwa parametry ekonomiczne: popyt i podaż na ten towar. Obserwuje się rosnący popyt wewnętrzny na koks w dwóch ważnych krajach: Chinach i Indiach. Przebieg procesów transformacji i rozwoju gospodarek w tych krajach pozwala przypuszczać, iż ich rola na rynku koksu – w związku z rozwojem przemysłu stalowego – będzie niezwykle istotna.

b) ceny niektórych surowców i materiałów

– węgiel koksowy

Na ceny węgla na rynku międzynarodowym wpływają (oprócz relacji popytu i podaży) ceny konkurencyjnych nośników energii, wysokość stawek przewozowych (transport morski), jakość i czas dostaw i pozostały czas eksploatacji kopalń. W literaturze fachowej podkreśla się, iż długoterminowy trend cenowy określają krańcowe koszty pozyskania²². Rynki obserwują rosnące zapotrzebowanie na węgiel koksowy w Chinach, popyt w Indiach (hutnictwo) oraz konieczność importu (z Czech, USA, Kolumbii i Australii – wydajne kopalnie odkrywkowe) tego węgla do Polski, gdyż produkcja Jastrzębskiej Spółki Węglowej nie zaspokaja krajowych potrzeb.

– stal

Ważnym sygnałem ożywienia gospodarczego lub spadku koniunktury na świecie (i w poszczególnych krajach) są zmiany popytu na wyroby stalowe. W okresie dekonunktury popyt na wyroby stalowe maleje, bo spada liczba zamówień generowanych przez przemysł motoryzacyjny, branże budowlane i inne. W okresie wzrostu gospodarczego – ma miejsce sytuacja odwrotna. Kondycja branży stalowej powiązana jest z przemysłami górniczymi, koksowniczymi i rud żelaza. Niezwykle istotny wpływ na ceny stali ma sytuacja na chińskim rynku stali (zużycie stali w ciągu 10 lat wzrosło czterokrotnie), ale również warto monitorować procesy gospodarcze Indii. Kraj ten (jeden z krajów grupy BRIC – Brazylia, Rosja, Indie, Chiny) może stać się ważnym graczem na rynku stali, gdyż na razie ma jeden z niższych na świecie wskaźników zużycia stali per capita²³.

²² Por.: J. Rymarczyk, M. Niemiec, Wybrane międzynarodowe..., op. cit., s. 138.

²³ Por.: U. Ozga-Błaszke, Wpływ kryzysu gospodarczego na rynki stali, węgla koksowego i koksu, Przegląd Górniczy 3-4/2010, s. 8 i dalsze.

- złom

Złom – jak powszechnie wiadomo – jest jednym z produktów wykorzystywanych do produkcji stali. Zmiany cen złomu wpływają więc na ceny przemysłu stalowego. Wzrost cen złomu jest pochodną wzrostu cen stali.

- ropa naftowa

Abstrahując od ilości gatunków ropy naftowej (Brent, WTI, Ural, Bonny Light, inne), które posiadają swoje ceny walutą, w której rozlicza się kontrakty paliwowo-naftowe jest dolar amerykański – USD. Transakcje rozlicza się na zasadzie premii lub dyskonta wobec tzw. benchmarków, za pomocą notowań cen ogłaszanych przez serwisy cenowe (np. Platt's czy Argus). W dalszej części niniejszego opracowania przytoczone zostaną wyniki badań próbujących skorelować wzajemną relację między zmianami cen ropy naftowej i węgla energetycznego, która to z kolei cena wpływa bezpośrednio na cenę koksu.

- antracyt (substytut koksu)

Antracyt – jako gatunek węgla kamienny najwyższej jakości – jest substytutem koksu. Służy również – jako paliwo zastępcze – do tzw. wdmuchiwania pyłu węglowego do wielkich pieców w celu zmniejszenia kosztów produkcji surówki. Ceny antracytu mogą mieć więc wpływ na opisywane procesy ustalania cen koksu.

- cena energii elektrycznej

Cena energii elektrycznej jest jednym z wielu czynników wpływających na ustalenie ceny wielu produktów i zależy ona od rodzaju paliwa, które jest wykorzystywane do produkcji (węgiel, kamienny, węgiel brunatny, gaz ziemny, paliwo jądrowe, odnawialne źródła energii, inne).

c) koszty frachtu

Surowce wykorzystywane do produkcji koksu przewożone są głównie transportem morskim. Wysokość stawek przewozowych zależy od międzynarodowego popytu na przestrzeń ładunkową statków przewożących ładunki sypkie, a także od cen ciężkiego oleju napędowego. Stawki te podatne są na zmiany koniunktury na świecie i w poszczególnych jego regionach²⁴.

d) poziom zapasów niektórych surowców i materiałów

Posiadanie odpowiedniej wielkości zapasów umożliwia przedsiębiorstwu efektywne prowadzenie działalności. W przypadku koksu możliwe jest istnienie zapasów w zakładach produkcyjnych, jak i w portach – głównie ARA. Szczegółowe informacje o poziomie zapasów koksu znajdują się w branżowych opracowaniach²⁵.

e) zmiany kosztów produkcji i wydobycia

²⁴ Por.: J. Rymarczyk, M. Niemiec, Wybrane międzynarodowe..., op. cit., s. 139.

²⁵ Przykładowo www.newworldresources.eu

Tak jak wspomniano w części I niniejszego opracowania (p. 1.2.2, h) zmiany technologiczne i rozwój nowych metod pozyskiwania surowców mogą mieć znaczenie w procesie kalkulacji kosztów produkcji, co znajdzie swoje odzwierciedlenie w cenach.

f) kurs walut, zwłaszcza: USD, CNY

Na cenę koksu może mieć wpływ kurs walutowy dwóch ważnych walut w obrocie międzynarodowym: dolara amerykańskiego i chińskiego juana. Zmieniająca się cena jednej waluty wyrażona w drugiej ma wpływ na ceny, co więcej: polityka chińskich władz polegająca na utrzymywaniu stałego kursu waluty chińskiej może ulec zmianie. Naciski władz amerykańskich mające na celu „urealnienie” kursu CNY mogą – w mniejszym lub większym stopniu – odnieść skutek polegający na umocnieniu się juana. Spowodować to może spadek opłacalności chińskiego eksportu (co Amerykanom pozwoli na zmniejszenie ujemnego salda obrotów handlu zagranicznego z Chinami). Taka sytuacja może wpłynąć na ceny wielu towarów, w tym koksu.

g) środki polityki handlowej

Jednym z kryteriów podziału środków polityki handlowej jest kierunek ruchu towarów. Wyróżniamy wówczas np. cła importowe, tranzytowe i eksportowe. Te ostatnie to rzadkość w dzisiejszym świecie – stosuje się je czasem aby utrudnić wywóz nie przetworzonych towarów, przyciągnąć inwestycje zagraniczne do określonej branży przemysłowej, a wytworzony wyrób gotowy nie będzie już objęty tym środkiem polityki handlowej. Można zadać pytanie: w jakim celu w sierpniu 2008 roku Chiny wprowadziły 40% cło eksportowe na koks? Chiny są obecnie największym eksporterem na świecie (z końcem 2009 roku wyprzedziły Niemcy), zalewają świat swoimi wyrobami, a nagle dobrowolnie ograniczają eksport. Otóż celem takiego zabiegu było utrudnienie wywozu koksu z rynku chińskiego. Inaczej mówiąc: w sytuacji rosnącego popytu wewnętrznego chodziło o pozostawienie tego produktu na rynku chińskim.

h) wzajemne relacje cenowe między niektórymi surowcami

W literaturze przedmiotu można odnaleźć publikacje dotyczące problematyki ustalenia wzajemnych relacji cenowych między wybranymi surowcami. Próbę taką podjął Z. Grudziński w badaniach opublikowanych pod tytułem „Relacje cenowe surowców energetycznych na rynkach światowych”. Autor – przy użyciu metod ekonometrycznych – badał zmiany cen ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla energetycznego oraz ich wzajemne relacje. Autor opracowania dowodził, iż – przy założeniach, które poczynił (konkretne gatunki surowców, konkretne rynki) – istnieje możliwość szacowania cen węgla energetycznego na podstawie cen ropy naftowej²⁶.

²⁶ Por.: Z. Grudziński, Relacje cen surowców energetycznych na rynkach światowych, Przegląd Górniczy nr 11-12/2009, s. 9 i dalsze.

i) zmiany koniunktury gospodarczej w Chinach

W badaniach gospodarki przeprowadzonych przez Nanjing University of Information Science&Technology zatytułowanych „China’s Macroeconomy Forecasting Research During 2008-2012” zaprezentowano prognozę rozwoju Chin. W Tabeli 1 przedstawiono część wyników tych wyliczeń (lata 2010-2012), dokonanych za pomocą narzędzi ekonometrycznych.

Tabela 1. Prognoza zmian głównych parametrów gospodarki Chin w latach 2010-2012

Parametr gospodarki	Jednostka	2010	2011	2012
Social fixed-assets investment	100 mln CNY	282920,8	363583,4	469591,3
Total retail sales of consumer goods	100 mln CNY	134426,7	154618,9	178139,3
Total amount of financial revenue	100 mln CNY	101314,6	128306,0	163276,6
Total amount of tax revenue	100 mln CNY	98964,2	125937,9	161075,0
Total amount of import and export	100 mln USD	45841,8	59507,6	77738,6
Total energy consumption	10 tys. ton węgla	364093,1	405233,4	451426,2
Per capital disposable income of urban and rural residents	CNY	20085,2	22844,4	26026,1
Per capital net income of rural residents	CNY	5883,3	6636,0	7497,5
Per capital GDP	CNY	29112,4	33911,8	39591,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie www.ccsenet.org/journal.html z 30.08.2010

Jak można zaobserwować w badanym okresie – wartość każdego parametru rośnie do roku 2012, co może mieć wpływ na chiński popyt na różnorodne towary i usługi, w tym surowce.

j) chińskie inwestycje i zakupy złóż surowców

W przywoływanym wcześniej raporcie „Integracja pionowa: zarządzanie kosztami w dobie integracji sektora metalurgicznego” firmy Deloitte przytaczane są informacje dotyczące dominacji Chin w zakresie inwestowania w tzw. upstream. Producenci stali zdobywają dostęp do surowców, często wyższej jakości. W latach 2007-2009 wartość chińskich inwestycji dotyczących zakupu podmiotów produkujących żelazo, węgiel i złom przekroczyła 880 mln USD (tylko na rynkach Brazylii i Australii wydano ponad 600 mln USD). W transakcje klasyfikowane jako zakupy złóż surowców i firm dystrybucyjnych, tzw. integracja pionowa, w latach 2005-2009 zainwestowano 2,8 mld USD (w samym 2009 wydano 816 mln USD, z czego ponad 60% na inwestycje związane z rudą żelaza). W skali globalnej chiń-

skie inwestycje w przemysł wydobywczy to prawie 1/5 ogółu fuzji i przejęć dokonanych w 2009 roku²⁷.

3. Zmienne wykorzystane w analizie zależności i prognozowaniu cen koksu

Badanie powiązań pomiędzy cenami na rynku koksu, stali i węgla koksowego zostało przeprowadzone w latach 2003-2010. Do analizy zostały wykorzystane dane kwartalne z okresu I kwartał 2003 r. – III kwartał 2010 r.

Tabela 2 przedstawia zmienne wykorzystane do analizy zależności i budowy modeli wykorzystanych do prognozowania cen koksu.

Tabela 2. Zmienne wykorzystane do analizy zależności cen na rynku koksu, stali i węgla koksowego w latach 2003-2010

Symbol zmiennej	Nazwa zmiennej
Koks_Pk	Cena koksu wielkopiecowego w \$/t na bazie FCA koksownia
Koks_Ch	Cena koksu hutniczego chińskiego 12,5% w \$/t na bazie FOB Chiny
Koks_Bench	Cena koksu indyjskiego z popiołem 10,5%/12,5% w \$/t na bazie C&F porty Indie (benchmark price)
W_austr_kon	Cena kontraktowa australijskiego węgla typu hard w \$/t FOB Australia
Stal_HRC	Średnia cena stali HRC-zwoje walcowane na gorąco w \$/t na bazie ex works Europa Północna
Stal_plaskie	Średnia cena produktów stalowych płaskich-blachy w \$/t na bazie ex works Europa Północna
Stal_prety	Średnia cena produktów stalowych długich-pręty zbrojeniowe w \$/t na bazie ex works Europa Północna
Zlom	Średnia cena złomu w \$/t na bazie ex works Europa Północna
Surówka	Średnia cena surówki (Brazil export FOB Ponta da Madeira \$/t)
Fe	Średnia cena rudy żelaza – (Vale blast furnace pellet 65.7% Fe – Europe / Brazil export FOB Tubarão \$ cent/dmtu);
PMI	Wartość indeksu JPMorgan Global Manufacturing PMI
PMI_produkcja	Wartość indeksu PMI produkcja
PMI_n_zam	Wartość indeksu PMI nowe zamówienia
PMI_ceny	Wartość indeksu PMI ceny
Prod_stal_eu	Miesięczna wielkość produkcji stali w krajach europejskich w tys. Ton
Prod_stal_swiat	Miesięczna wielkość światowej produkcji stali w tys.ton.

Źródło: opracowanie własne

²⁷ Por.: www.deloitte.com z 30.08.2010 r.

4. Prognozowanie cen koksu z wykorzystaniem „klasycznych” modeli statystycznych

4.1. Prognozowanie cen koksu

Do prognozowania cen koksu wybrano następujące grupy modeli:

- modele ARIMA,
- modele ARIMAX, w których dodatkowymi zmiennymi egzogenicznymi wprowadzanymi do standardowych modeli ARIMA były zróżnicowane (z uwagi na niestacjonarność) szeregi wartości zmiennych z tabeli 1,
- nieliniowe modele autoregresyjne SETAR, LSTAR²⁸, AAR,
- modele VAR,
- modele VECM.

Wybór rzędu opóźnień autoregresyjnych w poszczególnych modelach opierał się w każdym przypadku na analizie kryterium informacyjnego AIC. Modele progowe byłyby budowane dla przypadku dwóch reżimów. Próg był wybierany tak, aby zminimalizować błąd średniokwadratowy reszt.

Budowa modeli autoregresyjnych (w tym modeli ARIMA) miała odpowiedzieć na pytanie czy informacje pochodzące jedynie z przeszłych wartości szeregu cen koksu są wystarczające do skutecznego prognozowania. Modele ARIMAX były tworzone tak, aby z jednej strony ująć możliwie dużo różnorodnych informacji (dobierano w tym celu wiele zmiennych potencjalnie wpływających na ceny koksu) a z drugiej strony zapewnić oszczędną parametryzację (wybierano jedynie te rzędy opóźnień zmiennych, które były statystycznie istotne). Ostateczna postać tych modeli była tworzona analogicznie jak w przypadku regresji zstępującej. Początkowo budowano model z uwzględnieniem maksymalnie dużego zbioru zmiennych, by później pozbywać się zmiennych nieistotnych, aż do uzyskania ostatecznej postaci modelu. Podstawowym kryterium oceny tego typu modeli była analiza błędów predykcji *ex post* (MAPE).

Modele VAR miały zadanie odtworzyć hipotetyczne systemy zależności pomiędzy: cenami koksu na różnych rynkach, cenami koksu oraz cenami stali i wielkością jej produkcji, cenami koksu na różnych rynkach oraz cenami i produkcją stali. Tego typu podejście miało umożliwić analizę przyczynowości w systemach oraz zapewnić skuteczną predykcję.

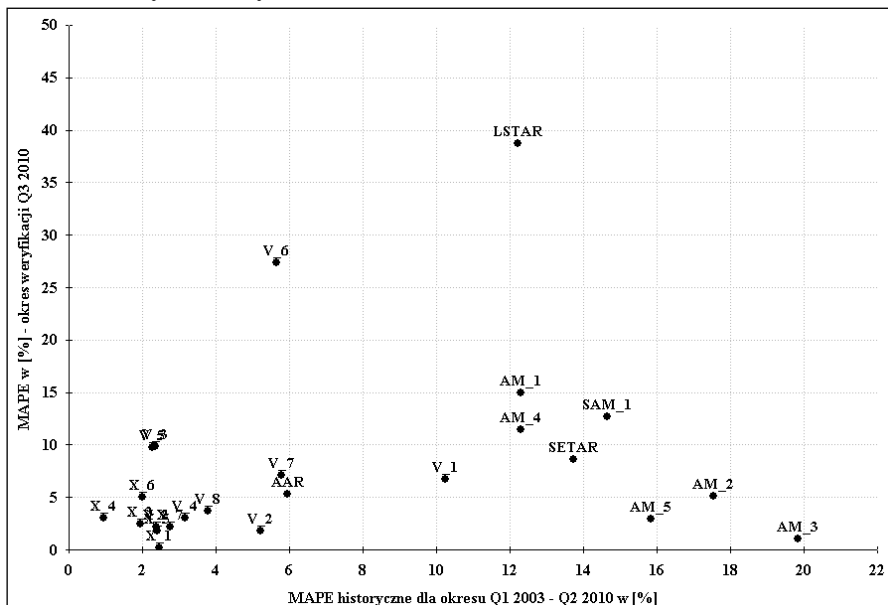
²⁸ Z logistyczną funkcją przejścia. Więcej na temat modeli SETAR, LSTAR można znaleźć w pracy Osińska 2006. Opis własności modeli addytywnych AAR został przedstawiony w Breiman, L. & Friedman, J. H. (1985).

Modele VECM²⁹ tworzone dla danych miesięcznych odpowiadały odpowiednim modelom VAR, ale uwzględniały długookresową równowagę zmiennych w systemie.

Z uwagi na specyfikę rynku koksu, stali i węgla koksowego, gdzie część cen była ustalana w kontraktach rocznych a obecnie w kontraktach kwartalnych zbudowano modele na danych kwartalnych. Dla danych kwartalnych zbudowano modele w ten sposób, że okres I kwartał 2003 r. – II kwartał 2010 r. służył do budowy modeli, a III kwartał 2010 r. to czas weryfikacji. Zbudowane modele oceniono zarówno wyznaczoną wartością MAPE dla danych z próby, na której był budowany model oraz wartością MAPE pozwalającą porównać wartości prognozowane w okresie weryfikacji z ich rzeczywistymi realizacjami.

Rysunek 1 przedstawia zależność pomiędzy wartością MAPE dla danych historycznych a wartością MAPE z okresu weryfikacji dla wyznaczonych klas modeli.

Rysunek 1. Zależność pomiędzy wartością MAPE dla danych historycznych z okresu Q1 2003 r. – Q2 2010 r. a wartością MAPE z okresu weryfikacji Q3 2010 r. dla wyznaczonych klas modeli.



Uwaga; skróty oznaczają: AM – modele ARIMA; X – modele ARIMAX; V – modele VAR

²⁹ Nie udało się potwierdzić kointegracji dla zmiennych kwartalnych.

Z analizy wynika, że najłabsze okazały się modele autoregresyjne – liniowe i nieliniowe. Jedynym wyjątkiem okazał się addytywny model autoregresyjny (AAR), który dawał konkurencyjne w stosunku do najlepszych modeli wyniki.

Najlepsze wyniki dawały modele uwzględniające wśród zmiennych egzogenicznych różne wersje wskaźników wyprzedzających koniunktury (PMI). Dzięki nim udawało się przewidywać punkty zwrotne szeregu cen. Najniższe wartości błędów predykcji uzyskano dla modeli ARIMAX.

4.2. Podsumowanie

Wybór klasy modeli do prognozowania cen koksu okazał się problematyczny. Modele ARIMAX, które okazały się najlepsze w sensie trafności prognoz mierzonej wskaźnikiem MAPE mają dość istotne ograniczenie. Nie mogą być wykorzystywane do prognoz długookresowych, ze względu na brak dostępności informacji o zmiennych egzogenicznych. Stąd prognozy na dalsze okresy będą uzależnione od przyjętych dla tych zmiennych arbitralnych założeń. Można przypuszczać, że modele klasy ARIMAX sprawdzają się w prognozach na 1 kwartał (przy budowie modeli na danych kwartalnych). Drugą grupą, która dawała stosunkowo dobre wyniki były modele klasy VAR. Warto jednak podkreślić, że w ich przypadku uzyskanie niskich wartości MAPE dla danych historycznych nie dawało gwarancji uzyskania równie dobrych wyników w przyszłości. Podobne zależności pomiędzy MAPE można wskazać dla modeli klasy VECM. Modele autoregresyjne, które czerpią informacje jedynie z przeszłych wartości szeregu nie dawały dobrych wyników MAPE. Tak więc na podstawie analiz przeprowadzonych w artykule można stwierdzić, że stawianie prognoz długoterminowych cen koksu jest trudnym zadaniem.

5. Prognozowanie cen koksu z wykorzystaniem modeli data mining

5.1 Prognozowanie cen koksu

W związku z odmiennym niż dla modeli „klasycznych” postępowaniem stosowanym przy budowie i weryfikacji modeli data miningowych zostały one omówione oddzielnie.

Do prognozowania cen koksu wybrano następujące grupy modeli DM:

- modele SMASTAR jako przykład modeli TSMARS³⁰,
- sieci neuronowe SP-NARX (szeregowo-równoległe sieci NARX),
- sieci neuronowe RBF,
- modele zespołowe (dla każdego z wyżej przytoczonych typów modeli, za wyjścia modelu zespołowego przyjęto prostą średnią arytmetyczną wyjść modeli indywidualnych),
- modele hybrydowe (dwa warianty: wyjście modelu hybrydowego jako prosta średnia arytmetyczna odpowiedzi modeli zespołowych danego typu oraz wyjścia „hybrydy” jako średnia ważona odwrotnością poziomu miernika MAPE dla próby testowej określonych modeli zespołowych).

W związku ze sposobnością konstruowania bardzo skomplikowanych modeli data miningowych odzwierciedlających bardzo złożone zależności funkcyjne, możliwym jest wręcz uzyskanie modeli idealnie dopasowanych do danych wykorzystywanych w uczeniu modelu, czyli uzyskanie funkcji interpolującej dane. Modele takie nie są jednak przydatnym narzędziem prognostycznym, gdyż nie posiadają one tzw. zdolności do generalizacji. Zatem, aby można było ocenić zdolność modelu do generalizacji (przewidywaną zdolność predykcyjną) koniecznym jest zbadanie poziomów mierników błędów dla niezależnej próby przypadków (okresów czasowych), określanej mianem próby testowej. W tym celu dokonuje się podziału całości dostępnego zbioru danych na próbę uczącą oraz testową (w przypadku modeli sieci neuronowych wyznaczana jest również próba walidacyjna). Przypadki z próby uczącej służą do estymacji parametrów modelu – uczenia (natomiast przypadki z próby walidacyjnej służą do oceny przebiegu procesu uczenia). Samo uzyskanie niskich poziomów miar błędów dla próby uczącej nie świadczy o tym, że model ma predyspozycje do bycia skutecznym narzędziem predykcyjnym. W związku z tym wnioskowanie na temat zdolności modelu DM do uogólniania powinno odbywać się w głównej mierze w oparciu o wartości mierników błędów prognoz zaobserwowane dla odpowiednio dobranej próby testowej.

Podziału zbioru danych na poszczególne próby dokonano za pomocą metody SBSS (*SOM-based stratified sampling*)³¹. Stosowana w niej procedura podziału zbioru na próby umożliwia nieobciążone wnioskowanie na temat zdolności predykcyjnej modelu. W ramach niniejszej procedury dokonuje się podziału zbioru obserwacji (okresów czasowych) na jednorodne

³⁰ Rozwinięcia skrótów: MARS – wieloraka regresja adaptacyjna z wykorzystaniem funkcji sklepanych, TSMARS – *Time Series Multivariate Adaptive Regression Splines*, SMASTAR – *Semi-Multivariate Adaptive Spline Threshold Autoregressive model*.

³¹ Dokładniejszy opis metody SBSS można znaleźć w pracy May R.J. et al. (2010).

skupienia za pomocą sieci SOM (*Self Organizing Map*), które to skupienia odpowiadają warstwom, z których w ramach schematu losowania warstwowego pobierane są obserwacje (okresy czasowe) do poszczególnych prób tzn. uczącej i testowej (na wymogi konstrukcji sieci neuronowych także walidacyjnej).

W związku z ograniczonym charakterem niniejszego artykułu pomija się omówienie metod zastosowanych przy doborze zmiennych wejściowych oraz wstępnej weryfikacji statystycznej modeli. W wyniku działania wspomnianych metod do każdego z modeli zostały wprowadzone w roli zmiennych wejściowych odpowiednie opóźnienia jednokrotnie zróżnicowanych zmiennej zależnej i zmiennych egzogenicznych. Ponadto dla skonstruowanych modeli, w odniesieniu do każdej z prób wyznaczono poziomy następujących miar błędów prognoz: RMSE, MAPE, ME³².

Kolejnym krokiem był wybór z puli zbudowanych modeli, tych które posłużą jako narzędzia konstrukcji prognoz. Za potencjalnie skuteczne narzędzia prognostyczne arbitralnie uznano te modele indywidualne, dla których wartość miernika MAPE nie przekroczyła dla próby uczącej 5% oraz dla próby testowej 10% (kontrolowano poza tym także poziomy pozostałych miar błędów). W sytuacji nieznaczного przekroczenia przytoczonych poziomów modele warunkowo akceptowano jako indywidualne narzędzie prognostyczne. Natomiast w przypadku modeli, które nieznacznie przekroczyły margines warunkowej akceptacji, podjęto decyzję, że nie posłużą one jako indywidualne narzędzia prognostyczne, nie mniej jednak mogą okazać się one użyteczne (wraz z modelami zaakceptowanymi, w tym także warunkowo) przy tworzeniu modeli zespołowych. W przypadku ujemnej korelacji błędów prognoz poszczególnych modeli składowych modelu zespołowego, błędy ich prognoz znoszą się nawzajem (wyjście modelu zespołowego jest średnią odpowiedzi modeli indywidualnych) i przy spełnieniu określonych warunków możliwe jest otrzymanie modelu zespołowego o niższych poziomach mierników błędów, czyli lepszego niż modele składające się na niego.

Jeżeli chodzi o zaakceptowane (także warunkowo) modele indywidualne, to dla przedstawicieli poszczególnych grup odnotowano dla próby testowej następujące poziomy miernika MAPE:

- sieci SP-NARX – od 3,6 do 5,7%,
- modele SMASTAR – 8,8% (jedyne zaakceptowane modele indywidualne tego typu),

³² RMSE – pierwiastek błędu średniokwadratowego, ME – średni poziom błędu predykcji *ex post*.

- sieci RBF – 9,4% (jedyne modele indywidualne tego typu, które warunkowo zaakceptowano).

Dla modeli zespołowych wartości miernika MAPE w próbie testowej kształtowały się następująco:

- zespołowy model sieci SP-NARX – 2,4%,
- zespołowy model SMASTAR – 7,6%,
- zespołowy model sieci RBF – 9,9%.

Modele hybrydowe uzyskały w próbie testowej wartości MAPE równe:

- model hybrydowy – średnia ważona wyjść modeli zespołowych: 1,8%,
- model hybrydowy – średnia prosta wyjść modeli zespołowych: 3,5%.

5.2 Podsumowanie

W przytoczonym porównaniu widać, że ze względu na przyjęte kryteria, w tym główne dotyczące poziomu miernika poziomu błędów MAPE spośród wszystkich modeli najlepszy okazał się być model hybrydowy oparty na średniej ważonej wyjść modeli zespołowych (wartość MAPE poniżej 2%). Kolejne dwa najlepsze modele to: zespołowa sieć SP-NARX oraz model hybrydowy – średnia prosta (poziom MAPE odpowiednio po 2,4 i 3,5%). Najwyższy poziom miernika MAPE odnotowano dla zespołowego modelu RBF i okazał się on być najgorszym.

Można także wychwycić następujące tendencje: Agregacja prognoz poprzez uśrednianie (modele zespołowe – poza RBF, modele hybrydowe) umożliwia redukcję poziomu miary MAPE (wynika, to z przeważających ujemnych korelacji błędów prognoz modeli składowych). Jako klasę modeli data miningowych (oczywiście poza hybrydowymi), które najlepiej „radzą sobie” z prognozowaniem cen koksżu można uznać sieci SP-NARX (zarówno model zespołowy jak i indywidualne). Klasa modeli SMASTAR plasuje się pomiędzy SP-NARX, a najgorszymi sieciami RBF.

Bibliografia

- Ahmed N. K. et al., *An Empirical Comparison of Machine Learning Models for Time Series Forecasting*, *Econometric Reviews*, (2009)
- Battley N., *Kontrakty futures i opcje na giełdach towarowych*, Wydawnictwo Liber, Warszawa 1998
- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Ekonomia tom II*, Państwowe Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1995

- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., Makroekonomia, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1992
- Białecki K.P., Kaczmarek T.T., Eksportowa działalność małych i średnich przedsiębiorstw, Difin, Warszawa 2008
- Bożyk P., Misala J., Puławski M., Międzynarodowe stosunki ekonomiczne, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1999
- Breiman, L. & Friedman, J. H. "Estimating optimal transformations for multiple regression and correlations (with discussion)". *Journal of the American Statistical Association* **80(391)**: 580-619, 1985
- Budzowski K., Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008
- Drewniak M., Giełdy towarowe, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997
- Dudziński J., Cena i wolumen jako czynniki eksportu regionów i krajów, [w]: K. Kaszuba, M. Maciejewski, S. Wydmus (red.): Konkurencyjność w handlu międzynarodowym, czynniki i uwarunkowania, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2008
- Grudziński Z., Relacje cen surowców energetycznych na rynkach światowych, *Przeгляд Górnicy* nr 11-12/2009
- Júnior J.M.P., Barreto G.A., *Long-Term Time Series Prediction with the NARX Network: An Empirical Evaluation*, Department of Teleinformatics Engineering, Federal University of Ceará, (2007)
- Kaczmarek T.T., Królak-Werwińska J., Handel międzynarodowy, Zarządzanie ryzykiem, rozliczenia finansowe, Oficyna a Wolters Kluwer Business, Warszawa 2008
- Klawe A.J., Makać A., Zarys międzynarodowych stosunków ekonomicznych, PWN, Warszawa 1981
- Kośko M., Osińska M., Stempińska J., *Ekonometria współczesna*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierownictwa Dom Organizatora, Toruń 2007
- Krugman P., Die grosse Rezession, Campus Verlag, Frankfurt-New York 1999
- Krugman P.R., Obstfeld M., Międzynarodowe stosunki gospodarcze, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1994
- Kudęłko M., Koszty ekologiczne w strukturze polskiego przemysłu węglowego, PAN, Kraków 1995
- Kufel T., *Ekonometria. Rozwiązywanie problemów z wykorzystaniem programu GRETL*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007
- Lewis P.A.W., Ray B.K., *Modeling Long Term Dependence, Nonlinearity and Periodic Phenomena in Sea Surface Temperatures using MARS*, Naval Postgraduate School, Monterey, CA, September 1995
- May R.J., Maier H.R., Dandy G.C., *Data splitting for artificial neural networks using SOM-based stratified sampling*, *Neural Networks*, Volume 23, Issue 2, March 2010, pp. 283-294

- Osińska M., *Ekonometria finansowa*, PWE, Warszawa 2006
- Ozga-Blaschke U., *Uwarunkowania importu węgla koksowego do Polski*, Przegląd Górniczy nr 3-4, s. 15-20. Wyd. ZG SITG Katowice, 2010.
- Ozga-Blaschke U., *Wpływ kryzysu gospodarczego na rynki stali, węgla koksowego i koksu*, Przegląd Górniczy 3-4/2010.
- Ozga-Blaschke U., *Wpływ kryzysu gospodarczego na rynki stali, węgla koksowego i koksu*. Przegląd Górniczy nr 3-4 s. 8-13, Wyd. ZG SITG Katowice 2009
- Rymarczyk J., *Handel zagraniczny, organizacja i technika*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005
- Rymarczyk J., Niemiec M., *Wybrane międzynarodowe rynki towarowe*, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2008
- Samuelson W.F., Marks S.G., *Ekonomia menedżerska*, Warszawa 1998
- Soliński I. (red.), *Prognozy kosztów oraz konkurencyjność odnawialnych i nieodnawialnych nośników energii w Polsce*, PAN, Kraków 1994
- Wojciechowski H., Dudziński J., *Międzynarodowe rynki zorganizowane*, Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu, Szczecin 1997
- www.api.org
- www.ccsenet.org
- www.deloitte.com
- www.newworldresources.eu
- Zeliaś A., Pawełek B., Wanat S. *Prognozowanie ekonomiczne. Teoria, przykłady, zadania*, PWN, Warszawa 2003
- Zeliaś A., *Teoria prognozy*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 1997
- Zysk W., *Kryzys finansowy w krajach Azji Południowo-Wschodniej i jego wpływ na gospodarkę światową*, Zeszyty Naukowe Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Kraków 2001, nr 556

