

# Handel i współpraca międzynarodowa w warunkach kryzysu gospodarczego



# HANDEL I WSPÓŁPRACA MIĘDZYNARODOWA W WARUNKACH KRYZYSU GOSPODARCZEGO

Redakcja naukowa:

Stanisław Wydymus i Marek Maciejewski



UNIwersytet  
EKONOMICZNY  
W KRAKOWIE



Kraków 2011

Recenzent: prof. UEK dr hab. Edward Molendowski

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

Temat badawczy: 140/KHZ/1/2011/S/619

Kierownik tematu: prof. dr hab. Stanisław Wydymus

© Copyright by Katedra Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Ekonomicznego  
w Krakowie

ISBN 978-83-62511-41-9

Wydawnictwo:

Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie  
ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

## SPIS TREŚCI

WSTĘP.....	9
------------	---

*Anna Barwińska-Malajowicz*

<b>EMIGRACJA ZAROBKOWA A WZROST POLSKIEGO EKSPORTU W WARUNKACH KRYZYSU GOSPODARCZEGO NA PRZYKŁADZIE WIELKIEJ BRYTANII I NIEMIEC .....</b>	<b>11</b>
---	-----------

*Tomasz Brodzicki*

<b>HANDEL ZAGRANICZNY PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ. ZMIANY STRUKTURALNE I ROLA HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO .....</b>	<b>25</b>
--	-----------

*Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes*

<b>EUROPA I AZJA WOBEC PROCESÓW INTEGRACJI GOSPODARCZEJ .....</b>	<b>57</b>
---	-----------

*Elżbieta Czarny, Ewa M. Syczewska*

<b>GOSPODARKI UNII EUROPEJSKIEJ, STREFY EURO ORAZ WYBRANYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH W CZASIE KRYZYSU GOSPODARCZEGO .....</b>	<b>81</b>
---	-----------

*Jerzy Dudziński*

<b>KRYZYS FINANSOWY A DZIAŁALNOŚĆ INWESTORÓW FINANSOWYCH NA RYNKACH TOWAROWYCH .....</b>	<b>107</b>
--	------------

*Agnieszka Hajdukiewicz*

<b>SPECJALNE ŚRODKI OCHRONNE W HANDLU PRODUKTAMI ROLNYMI JAKO KWESTIA SPORNA W NEGOCJACJACH MULTILATERALNYCH NA FORUM RUNDY DOHA WTO .....</b>	<b>129</b>
--	------------

*Bohdan Jeliński*

<b>PERSPEKTYWY ROZWOJU GOSPODARKI I HANDLU ŚWIATOWEGO .....</b>	<b>147</b>
---	------------

<i>Paweł Kawa</i> <b>HANDEL ZAGRANICZNY I RYNKI FINANSOWE JAKO KANAŁY TRANSMISJI IMPULSÓW KRYZYSOWYCH W KONTEKŚCIE HIPOTEZY <i>DECOUPLING</i> .....</b>	<b>163</b>
<i>Urszula Mrzygłód, Joanna Sokół</i> <b>OBROTY HANDLOWE PAŃSTW BAŁTYCKICH A RYZYKO NA MIĘDZYNARODOWYCH RYNKACH FINANSOWYCH .....</b>	<b>173</b>
<i>Bożena Pera</i> <b>WZAJEMNE POWIĄZANIA HANDLOWE KRAJÓW NAFTA W OKRESIE KRYZYSU GOSPODARCZEGO .....</b>	<b>195</b>
<i>Ryszard Pukala</i> <b>RYNKI UBEZPIECZENIOWE EUROPEJSKICH PAŃSTW BYŁEGO ZSRR W WARUNKACH KRYZYSU .....</b>	<b>219</b>
<i>Jan Rymarczyk</i> <b>ZMIANY STRUKTURALNE WE WSPÓŁCZESNYM HANDLU ŚWIATOWYM .....</b>	<b>229</b>
<i>Przemysław Skulski</i> <b>TARGI I WYSTAWY JAKO INSTRUMENTY PROMOCJI NA MIĘDZYNARODOWYM RYNKU UZBROJENIA .....</b>	<b>239</b>
<i>Piotr Stanek, Jakub Janus</i> <b>RADY POLITYKI PIENIĘŻNEJ A ZASTOSOWANIE NIEKONWENCJONALNYCH INSTRUMENTÓW POLITYKI PIENIĘŻNEJ W WARUNKACH KRYZYSU .....</b>	<b>253</b>
<i>Krzysztof Szaflarski, Izabela Markiewicz-Halemba</i> <b>WPLYW ŚWIATOWEGO KRYZYSU GOSPODARCZEGO NA OBROTY HANDLU ZAGRANICZNEGO W UNII EUROPEJSKIEJ ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POLSKI .....</b>	<b>275</b>
<i>Rafał Śliwiński</i> <b>MOTYWY I STRATEGIE WEJŚCIA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKI ZAGRANICZNE .....</b>	<b>285</b>

*Patryk Toporowski*

**KRYZYS GOSPODARCZY I FINANSOWY A UPODOBNIANIE SIĘ  
GOSPODAREK W RAMACH INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ  
NA PRZYKŁADZIE WYMIANY HANDLOWEJ PAŃSTW GRUPY  
WYSZEHRADZKIEJ: UJĘCIE PRODUKTOWE ..... 299**

*Witold Wiliński*

**WYMIANA HANDLOWA I BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE  
ZAGRANICZNE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW  
W WARUNKACH KRYZYSU GOSPODARCZEGO ..... 321**

*Stanisław Wydymus*

**SYSTEM WSPÓLZALEŻNOŚCI WSKAŹNIKÓW  
MAKROEKONOMICZNYCH W GRAWITACYJNO-  
POTENCJAŁOWYM MODELU POLSKIEGO HANDLU  
ZAGRANICZNEGO ..... 335**

*Wojciech Zysk*

**NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH  
DO POLSKI, CZECH, WĘGIER I SŁOWACJI W LATACH  
KRYZYSU FINANSOWEGO – ANALIZA PORÓWNAWCZA ..... 343**





## WSTĘP

Rekomendowana Czytelnikom kolejna publikacja Katedry Handlu Zagranicznego UEK prezentuje referaty naukowe zakwalifikowane na XVII Ogólnopolską Konferencję „Handel międzynarodowy w warunkach kryzysu gospodarczego”, która odbyła się w listopadzie 2011 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 opracowań cząstkowych dotyczy różnorodnych skutków kryzysu gospodarczego w sferze współpracy międzynarodowej, a zwłaszcza w zakresie zakłóceń strumieni handlu zagranicznego. W książce znaleźć można zatem artykuły poświęcone handlowi zagranicznemu traktowanemu jako kanał transmisji impulsów kryzysowych zwłaszcza w kontekście zjawiska „decouplingu”, ocenie zmian strukturalnych we współczesnym handlu światowym i w poszczególnych grupach krajów, jak np. w Grupie Wyszehradzkiej, określeniu wpływu kryzysu finansowego na działalność inwestorów na rynkach towarowych, targami i wystawami traktowanymi jako instrument promocji na rynkach międzynarodowych. Zainteresowany Czytelnik będzie miał możliwość ocenić wzajemne powiązania handlowe krajów NAFTA w okresie kryzysu gospodarczego, a także skuteczność specjalnych środków ochronnych dotyczących handlu produktami rolnymi w aspekcie negocjacji multilateralnych na forum WTO. Interesujące fragmenty książki dotyczą analizy obrotów handlowych państw bałtyckich rozpatrywanych w kontekście narastającego ryzyka na międzynarodowych rynkach finansowych, strategii wejścia polskich firm na rynki zagraniczne czy też oceny kondycji gospodarczej strefy euro w warunkach pogłębiającego się kryzysu finansowego. Osobne miejsce w pracy zajmują rozważania na temat zmian strukturalnych handlu zagranicznego państw Europy Środkowo-Wschodniej, oceny przebiegu procesów integracyjnych w Azji, jak również systemu powiązań makroekonomicznych zmiennych w koncepcji grawitacyjno-potencjałowego modelu polskiego handlu zagranicznego. Przedstawiając Czytelnikom książkę, musimy zwrócić uwagę na tradycyjny już fakt istotnego merytorycznego zróżnicowania zamieszczonych w niej opracowań cząstkowych. Zróżnicowanie to, stwarzające niekiedy wrażenie mniejszej spójności z zasadniczym tematem konferencji, winno jednak spotkać się z uznaniem szerszego grona osób zainteresowanych problematy-

ką 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 zagranicznego i zarządzania korporacjami międzynarodowymi. Jako redaktorzy naukowcy wyrażamy nadzieję, że treść książki, posiadając niewątpliwie walor aktualności związanej z trwającym kryzysem gospodarczym, spotka się z uznaniem Czytelników, dając także Autorom satysfakcję naukową.

*Stanisław Wydymus, Marek Maciejewski*

Anna Barwińska-Małajowicz

*Uniwersytet Rzeszowski*

# **EMIGRACJA ZAROBKOWA A WZROST POLSKIEGO EKSPORTU W WARUNKACH KRYZYSU GOSPODARCZEGO NA PRZYKŁADZIE WIELKIEJ BRYTANII I NIEMIEC**

## **Wstęp**

Przystąpienie Polski do struktur UE przyniosło wiele zmian w polskiej wymianie międzynarodowej. Akcesja wiązała się z jednej strony z wprowadzeniem swobodnego przepływu towarów i usług, a z drugiej strony z koniecznością zabiegania o rynki zbytu poprzez podnoszenie konkurencyjności produkowanych towarów. Akcesja Polski do Unii miała istotne znaczenie dla wzrostu otwartości polskiej gospodarki i ekspansywności polskich firm, zarówno w obszarze handlu zagranicznego, jak i bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Z kolei ogólnoswiatowy kryzys gospodarczy, który rozpoczął się w 2007 r. na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych o podwyższonym ryzyku i doprowadził początkowo do istotnych zaburzeń i niepewności w całym globalnym systemie finansowym<sup>1</sup>, spowodował w dalszej konsekwencji zastój w handlu międzynarodowym i osłabił przepływ kapitału. Również obserwowane w Polsce procesy rozwoju i wzrostu uległy wyraźnemu wyhamowaniu.

## **1. Konsekwencje otwarcia brytyjskiego rynku pracy dla polsko-brytyjskich obrotów handlowych**

Począwszy od 1 maja 2004 r. obywatele UE-8 (w tym również Polacy) mogli podejmować legalną pracę bez konieczności uzyskania pozwolenia

---

<sup>1</sup> *Globalny kryzys finansowy*, „Fin-Focus”, Biuletyn DG ds. Rynku Wewnętrznego i Usług, Biuletyn o usługach finansowych, nr 5/2008, s. 1.

tylko w nowych krajach UE (z wyjątkiem Malty) oraz trzech krajach UE-15, tj. w Irlandii, Szwecji i Wielkiej Brytanii<sup>2</sup>, które zrezygnowały ze stosowania regulacji przejściowych i otworzyły swoje rynki pracy już z dniem akcesji<sup>3</sup>. Pozostałe państwa UE-15 zachowały system zezwoleń na pracę (czasem w połączeniu z kontyngentami).

Wielka Brytania, otwierając swój rynek pracy, liczyła na osiągnięcie wielu korzyści z tym związanych. Obecnie spotkać można różne stanowiska dotyczące decyzji podjętej przez rząd brytyjski. Według opozycji brytyjskiej – „Wielka Brytania nie powinna była odrzucić możliwości wprowadzenia przejściowych ograniczeń w otwarciu rynku pracy dla imigrantów z nowych państw UE przyjętych 1 maja 2004 r. (...) Wysoki poziom imigracji z nowych państw UE miał negatywny wpływ na warunki pracy i płacy Brytyjczyków, a niektóre lokalne społeczności nie są przygotowane do globalizacji”<sup>4</sup>. Czołowy polityk opozycyjnej partii laburzystów, Ed Balls, przyznaje jednak, że „napływ dużej liczby młodych i przygotowanych do ciężkiej pracy imigrantów w ostatnich 6 latach przyniósł gospodarce wymierne korzyści”<sup>5</sup>. Z kolei Tim Finch, analityk instytutu badawczego IPPR (Institute for Public Policy Research), uważa, że imigranci nie wywarli negatywnego wpływu na warunki pracy i płacy rodzimej siły roboczej, zaś polityka otwarcia rynku pracy była „słuszna, korzystna dla gospodarki i wystarczająco twarda”<sup>6</sup>.

Bezsporny jest fakt, że od akcesji Polski do UE i udostępnienia brytyjskiego rynku pracy dla Polaków zaznaczył się istotny wzrost polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii.

Tabela 1. Polski eksport do krajów UE (mld euro) i jego wzrost w 2010 r. (%)

Kraj	Polski eksport w 2010 r.	Wzrost polskiego eksportu w 2010 r. w stosunku do 2003 r.
Niemcy	30,50	99,3
Francja	8,02	177,5
Wielka Brytania	7,27	205,3
Włochy	7,19	165,3

<sup>2</sup> W Wielkiej Brytanii obligatoryjny stał się System Rejestracji Pracowników (nie dotyczyło to Gibraltaru, który wprowadził system zezwoleń na pracę).

<sup>3</sup> S. Kaszczak, *Raport Komisji Europejskiej w sprawie funkcjonowania okresów przejściowych w dostępie do rynku pracy UE po 2004 r.*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 2, s. 46.

<sup>4</sup> *Otworzyli rynek pracy, teraz żalują*, <http://www.e-pages.dk/saraint/111/8> (data dostępu: 25.10.2011).

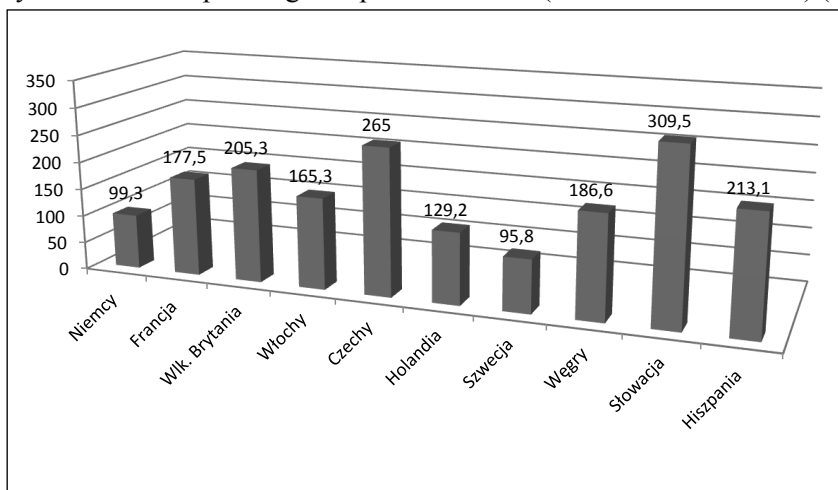
<sup>5</sup> <http://www.poloniauk.com/pl/benefit-na-wyspach/5759-benefit-dla-dzieci-spoza-uknowe-przepisy-.html> (data dostępu: 2.11.2011).

<sup>6</sup> Ibidem.

Czechy	7,0	265,0
Holandia	4,89	129,2
Szwecja	3,36	95,8
Węgry	3,27	186,6
Słowacja	3,15	309,5
Hiszpania	3,13	213,1

Źródło: Na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki

Wykres 1. Wzrost polskiego eksportu w 2010 r. (w stosunku do 2003 r.) (%)



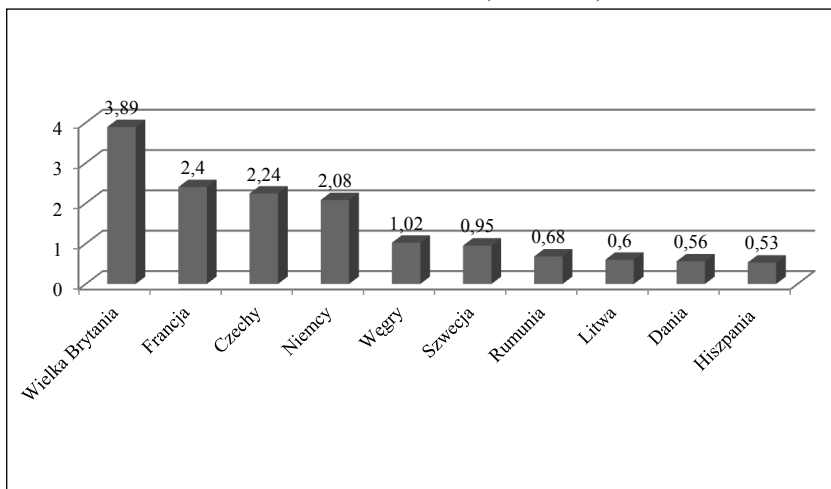
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z tabeli 1

W roku poprzedzającym akcesję Polski do Unii polski handel zagraniczny z Wielką Brytanią był praktycznie zbilansowany (polski eksport na Wyspy wyniósł 2,38 mld euro, a import – 2,24 mld euro)<sup>7</sup>. W ciągu kolejnych siedmiu lat eksport Polski do Wielkiej Brytanii wzrósł o ponad 205%, (Tab. 1, Wyk. 1), zaś import o niecałe 60%, w wyniku czego w 2010 r. Wielka Brytania wyprzedziła Włochy i uplasowała się na trzecim miejscu jako trzeci największy odbiorca polskiego eksportu. Polska nadwyżka w handlu zagranicznym z Wielką Brytanią osiągnęła – pomimo że kryzys gospodarczy odcisnął swoje piętno na gospodarce całej Unii Europejskiej – rekordowy poziom (dodatknie saldo wyniosło 3,89 mld euro – Wyk. 2), zaś wzajemne obroty handlowe na koniec roku 2010 osiągnęły wartość 11,2 mld euro<sup>8</sup>.

<sup>7</sup> Czy otwarcie niemieckiego rynku pracy napędzi polski eksport?, [http://biznes.gazeta-prawna.pl/artykuly/523031,czy\\_otwarcie\\_niemieckiego\\_ryнку\\_pracy\\_napędzi\\_polski\\_eksport.html](http://biznes.gazeta-prawna.pl/artykuly/523031,czy_otwarcie_niemieckiego_ryнку_pracy_napędzi_polski_eksport.html) (data dostępu: 28.10.2011).

<sup>8</sup> Na podst. danych Ministerstwa Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/Wspolpraca+z+zagranica/Wspolpraca+gospodarcza+Polski+z+krajami+UE+i+EFTA/wielkabrytania.htm>.

Wykres 2. Kraje, z którymi Polska miała najwyższe dodatnie saldo handlowe w 2010 r. (mld euro)



Źródło: Opracowanie na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki

Zasadniczym powodem tak znacznego wzrostu polskiego eksportu (Tab. 1) była akcesja Polski do UE oraz istotny wzrost BIZ w Polsce. Na rozwój handlu, również handlu międzynarodowego, wpływają różne czynniki, w tym także popyt na określone dobra czy usługi oferowane na rynkach. Olbrzymi wpływ na kreowanie tego popytu mają m.in. czynniki ze strony konsumentów. W warunkach swobodnego międzynarodowego przepływu towarów i usług nie bez znaczenia jest zatem wkład polskich emigrantów zarobkowych, którzy wyjechali do pracy w Wielkiej Brytanii, we wzrost zapotrzebowania w tym kraju na polskie produkty żywnościowe. Ponadto polscy emigranci rozpowszechnili wśród Brytyjczyków swego rodzaju „modę” na polską żywność<sup>9</sup>.

W opinii Martina Donnelly’ego, dyrektora generalnego w brytyjskim Ministerstwie Przedsiębiorczości, Innowacji i Umiejętności, do pozytywnych efektów obecności polskich imigrantów w Wielkiej Brytanii należy z pewnością rozwój relacji handlowych pomiędzy oboma krajami, szczególnie w obszarze handlu artykułami spożywczymi. W większości brytyjskich supermarketów kupić można polską żywność. Poza tym powstało wiele polskich sklepów, których klientami zostali nie tylko Polacy, ale i Brytyjczycy. Dzięki tak kreowanemu popytowi pojawiły się niemal natychmiastowe możliwości zwiększania handlu na tym poziomie. Polska ma bowiem bogatą tradycję w produkcji żywności o wysokiej jakości, natomiast w Wiel-

<sup>9</sup> Ibidem.

kiej Brytanii rośnie zapotrzebowanie na lokalnie dostępną żywność dobrej jakości.

Do pozytywnych rezultatów emigracji zarobkowej Polaków do Wielkiej Brytanii zaliczyć należy zatem nie tylko szybszy wzrost gospodarczy tego kraju, ale również utrwalenie powiązań gospodarczych pomiędzy Polską i Wielką Brytanią. Ponadto zaznaczyć należy, że „Polska ma też duże doświadczenie i możliwości w budownictwie, inżynierii czy transporcie. A to dziedziny, z których korzysta brytyjska gospodarka”<sup>10</sup>. W strukturze towarowej polskiego eksportu do Wielkiej Brytanii dominowały w ostatnich latach towary o wysokim stopniu przetworzenia, zaś „największymi kategoriami w polskim eksporcie były:

- urządzenia mechaniczne i aparatura, telekomunikacyjne i do zapisu, i do odtwarzania dźwięku,
- pojazdy drogowe,
- maszyny biurowe i urządzenia do automatycznego przetwarzania danych,
- elektryczne maszyny, aparaty i urządzenia, gdzie indziej niewymienione ani niewłączone i ich elektryczne części,
- meble i ich części; pościel, materace, stelaże pod materace, poduszki i podobne artykuły wypychane”.

Pomimo że w polskim eksporcie do Wielkiej Brytanii przeważają towary wysoko przetworzone, nie sposób pominąć znaczenia wzrostu udziału artykułów rolno-spożywczych, który – jak już wcześniej wspomniano – w znacznej mierze został spowodowany napływem polskich imigrantów do Wielkiej Brytanii po roku 2004 (Tab. 2). Wzrost liczby Polaków w Wielkiej Brytanii wpłynął na zwiększenie się popytu na polskie towary rolno-spożywcze poprzez pewną zmianę gustów konsumentów na korzyść polskich towarów, przy równoczesnym wzroście liczby nabywców na te dobra.

---

<sup>10</sup> Ibidem.

Tabela 2. Zmiany w polskim eksporcie wybranych towarów do Wielkiej Brytanii w 2003 r. i 2010 r.

Grupy towarowe	2003			2010		
	Miejsce w rankingu	Ilość eksportowanego towaru	Wartość w tys. USD	Miejsce w rankingu	Ilość eksportowanego towaru	Wartość w tys. USD
Mięso i jadalne produkty z drobiu świeże, schłodzone i zamrożone w tonach	2	11681	41178	2	38243	141704
Warzywa świeże lub chłodzone w tonach	7	13593	6997	3	58166	80133
Warzywa zamrożone w tonach	7	17303	7184	4	24911	17388
Przetwory mięsne w tonach	3	2398	9857	1	26329	102354
Wyroby cukiernicze (także biała czekolada), niezawierające kakao w tonach	13	605	1689	3	2178	11174
Czekolada i inne przetwory spożywcze zawierające kakao w tonach	5	2978	11426	1	38245	202310
Chleb, pieczywo cukiernicze, ciasta, ciastka, wafle itp. w tonach	13	983	2737	3	16736	49671
Przetwory warzywne w tonach	18	1588	2250	6	9952	15795



Samochody ciężarowe w sztukach	poza pierwszą piątką	-	-	2	11530	156689
Części i akcesoria do pojazdów samochodowych w tonach	7	10634	83691	5	66570	475233
Przyrządy i urządzenia lekarskie i weterynaryjne w tys. USD	12	-	1080	6	-	12616
Maszyny i urządzenia do automatycznego przetwarzania danych w tys. USD	3	-	8329	1	-	730869
Pompy powietrzne i próżniowe, wentylatory, okapy wentylacyjne w tonach	poza pierwszą trzynastką	-	-	1	9330	188486
Urządzenia elektrotermiczne domowe (grzałki, suszarki, żelazka itp.), inna aparatura grzewcza w tys. USD	6	-	9770	3	-	95200
Aparatura do telefonii i telegrafii oraz telekomunikacyjna w tys. USD	13	-	2050	2	-	132429

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS

Potwierdzeniem tego, że fala emigracji Polaków do Wielkiej Brytanii „napędziła” eksport polskiej żywności do tego kraju, jest fakt, że lokalne sklepy, sieci handlowe i hurtownie rozszerzyły ofertę o polskie produkty, powstały nawet sieci z polską żywnością, a w wielu hipermarketach pojawiły się specjalne strefy „Polish food”. Ponadto sami Polacy często zakładają sklepy z polską żywnością. Do najpopularniejszych polskich towarów cieszących się dużym popytem w Wielkiej Brytanii należą: wędliny, pieczywo, soki, nabiał, słodycze, piwa i miody oraz gotowe potrawy: gołąbki, pierogi, flaczki, pyzy<sup>11</sup>.

Jak pokazują analizy statystyczne, wielu polskich eksporterów odnotowało w ostatnich latach istotny wzrost sprzedaży swoich towarów w Wielkiej Brytanii. Przykładowo spółka Agros Nova (właściciel znanych marek Łowicz, Fortuna, Krakus, Tarczyn) czy krakowskie zakłady cukiernicze Wawel SA odnotowały duży skok sprzedaży na Wyspach Brytyjskich, przy czym „sprzedaż wzrosła szczególnie tam, gdzie kierowała się największa fala polskich emigrantów”<sup>12</sup>. Z bardzo dobrej koniunktury skorzystały również browary, np. Carlsberg Polska czy Grupa Żywiec SA, przy czym ta druga spółka zanotowała największy wzrost eksportu do Wielkiej Brytanii i Niemiec (w 2005 r. eksport do tych krajów wzrósł niemal trzykrotnie), w opinii J. Piszczek, rzeczniczki Grupy Żywiec, „jednym z głównych powodów wzrostu eksportu polskich produktów, nie tylko piwa żywiec, jest zjawisko nowej emigracji”<sup>13</sup>.

Podkreślić należy, że przedstawione powyżej tendencje wzrostowe w polskim eksporcie do Wielkiej Brytanii nie odnoszą się wyłącznie do pierwszych lat okresu poakcesyjnego. Pomimo kryzysu eksport polskich towarów do Wielkiej Brytanii pozostaje nadal na wysokim poziomie. W brytyjskich sklepach można obecnie znaleźć nie tylko polską żywność, ale również produkty high-tech. Z analizy danych Polsko-Brytyjskiej Izby Handlowej wynika, że tylko w ubiegłym roku Polska wyeksportowała do UK towary o łącznej wartości ponad 6 mld funtów, wśród których, oprócz artykułów żywnościowych, dominowały wyprodukowane w Polsce samochody, części zamienne, silniki, telewizory, meble i polskie kosmetyki<sup>14</sup>. W opinii M. Dembińskiego, dyrektora ds. strategii Polsko-Brytyjskiej Izby Handlowej, „za tę tendencję odpowiadają w znacznej mierze duże międzynarodowe koncerny, które potwierały

---

<sup>11</sup> <http://polonia.wp.pl/title,Polska-szynka-jedzie-na-saksy,wid,8457531,wiadomosc.html?tid=1d50b>; [http://forum.gazeta.pl/forum/w,11207,46745572,46745572,Fala\\_emigracji\\_pomaga\\_polskim\\_eksporterom.html](http://forum.gazeta.pl/forum/w,11207,46745572,46745572,Fala_emigracji_pomaga_polskim_eksporterom.html) (data dostępu: 3.11.2011).

<sup>12</sup> <http://www.dziennikpolski24.pl/pl/aktualnosci/kraj/283352-szynka-jedzie-na-saksy.html> (data dostępu: 30.10.2011).

<sup>13</sup> Ibidem.

<sup>14</sup> <http://cambridge.infolinia.org/news/archive/15/2> (data dostępu: 4.11.2011).

w Polsce swoje fabryki”<sup>15</sup>. Zaznaczyć jednak należy, że duże znaczenie dla współpracy polsko-brytyjskiej mają również działające na Wyspach firmy polonijne. „Z danych rządu brytyjskiego wynika, że w 2009 r. działało tu ponad 47 tysięcy polskich firm, a 125 do 140 tysięcy Polaków działało w formie samozatrudnienia”<sup>16</sup>. Istotną rolę firm polonijnych podkreśla przykładowo spółka Atlas, która aż 90% swojej sprzedaży kieruje właśnie do tych firm działających w Wielkiej Brytanii, zaś analiza wielkości eksportu spółki na Wyspy wykazywała w ostatnich latach stałą tendencję wzrostową<sup>17</sup>.

## **2. Otwarcie niemieckiego rynku pracy a polski eksport do Niemiec**

Niemcy (podobnie jak Austria) zdecydowały się na utrzymanie najdłuższych okresów przejściowych w dostępie do narodowego rynku pracy, tj. do 1 maja 2011 r. Ze względu na fakt, że Niemcy od lat są głównym partnerem Polski w handlu zagranicznym oraz zbyt krótki okres, jaki upłynął od otwarcia niemieckiego rynku pracy nie zanotowano tak dużych wzrostów w eksporcie polskich towarów do Niemiec, jak miało to miejsce w przypadku Wielkiej Brytanii. Ciągłe aktualne jest jednak pytanie: czy po otwarciu dla Polaków od 1 maja 2011 r. rynku pracy naszego największego partnera handlowego możemy oczekiwać podobnego boomu eksportowego? W dyskusji nad powyższym problemem pojawia się wiele wątpliwości, spowodowanych chociażby faktem, że emigracja zarobkowa Polaków do Niemiec – pomimo ograniczeń w dostępie polskich pracowników do rynku pracy tego kraju – od lat kształtuje się na wysokim poziomie. Wielu Polaków pracuje w Niemczech od lat (nierzadko „na czarno”). Zasadnicza różnica pomiędzy emigracją polskich pracowników do Wielkiej Brytanii w 2004 r. a emigracją do Niemiec po 1 maja 2011 r. polega na tym, że w przypadku emigracji na Wyspy odnotowany został wyjazdowy boom. Przed otwarciem rynku na Wyspach było około dwudziestu tysięcy Polaków (24 tys. w 2002 r. według NSP), natomiast już w 2004 r. wielkość ta wzrosła do 150 tys., zaś w 2010 r. – pomimo obserwowanej zmiany preferowanych przez Polaków kierunków wyjazdowych w porównaniu do okresu bezpośrednio po przystąpieniu do UE – w Wielkiej Brytanii przebywa kilkaset tysięcy Polaków<sup>18</sup>.

---

<sup>15</sup> <http://goniec.com/ekonomia/gospodarcze/5567,rzeka-towarow-plynie-z-polski/> (data dostępu: 4.11.2011).

<sup>16</sup> Ibidem.

<sup>17</sup> Ibidem.

<sup>18</sup> *Informacja o rozmiarach i kierunkach emigracji z Polski w latach 2004-2009*, GUS, Departament Badań Demograficznych, Warszawa 2010.

W kontekście wpływu emigracji zarobkowej na wzrost eksportu towarów z kraju pochodzenia emigrantów do kraju ich przyjmującego istotny jest właśnie ten dodatkowy przepływ pracowników. W opinii M. Duszczyka z Instytutu Polityki Społecznej UW eksport do Niemiec w ostatnich latach i tak wykazywał tendencję wzrostową, m.in. dzięki współpracy przemysłu, natomiast dodatkowy przepływ pracowników w przypadku rynku niemieckiego wynosić będzie ok. 80-90 tys. osób. Zdaniem J. Borowskiego, głównego ekonomisty Invest Banku, „to za mało, by znacząco wzrósł popyt na polskie produkty”<sup>19</sup>. Istnieją wprawdzie szacunki, według których w perspektywie trzech lat w Niemczech znajdzie pracę ok. 700 tysięcy Polaków, jednak ze względu na bliskość geograficzną będzie to prawdopodobnie „emigracja bez emigracji” (szczególnie w przypadku zachodnich województw Polski, bowiem polscy pracownicy zatrudnieni w Niemczech mogą często mieszkać na terenie swojego kraju, a dojeżdżać do pracy w Niemczech lub częściej, niż to ma miejsce w odniesieniu do Wielkiej Brytanii, przyjeżdżać do kraju)<sup>20</sup>.

Tabela 3. Polsko-niemieckie obroty towarowe w latach 2006-2011  
(w mln euro)

	2006	2007	2008	2009	2010	Dynamika 2010 2009	I-VI 2011*	Dynamika I-VI 2011 I-VI 2010
Eksport	23.776,2	26.370,1	29.124,1	25.687,7	31.427,0	122,4	17.347,6	115,0
Import	23.854,6	29.023,1	32.755,2	24.053,2	29.362,4	122,1	16.076,7	115,8
Obroty	47.630,8	55.393,2	61.879,3	49.738,9	60.789,4	122,2	33.424,3	115,4
Saldo	-78,4	-2.653,0	-3.631,1	+1.632,5	+2.064,6	-	1.270,9	-

\* GUS dane wstępne

Źródło: Na podstawie danych GUS

Analiza danych zawartych w tabeli 3 wykazuje, że w 2010 r. polsko-niemieckie obroty handlowe osiągnęły poziom ok. 60,8 mld euro (+22%), w tym 31,4 mld euro polskiego eksportu i 29,4 mld importu. Z kolei w pierwszym półroczu 2011 r. wzrost wzajemnych obrotów wyniósł 15%. W strukturze towarowej polskiego eksportu dominują części i akcesoria do pojazdów samochodowych, meble, silniki spalinowe, pojazdy samochodowe, miedź rafinowana, druty, aparatura odbiorcza dla telewizji, konstrukcje do budowy mostów, statki i łodzie. Największy udział w eksporcie miały w ubiegłym roku maszyny i urządzenia mechaniczne oraz sprzęt elektrycz-

<sup>19</sup> L. Baj, *Ale wielka ta Brytania, czyli czy migranci napędzają eksport?*, <http://wyborcza.biz/biznes/2029020,101562,9778461.html> (data dostępu: 2.11.2011).

<sup>20</sup> M. Kaczyńska, K. Sklepik, *Praca za zachodnią granicą czeka, ale chętnych nie ma wielu*, „Głos Wielkopolski”, 25 IV 2011.

ny (22%), metale nieszlachetne (17%) oraz pojazdy (15%). Pamiętać jednak należy, że Niemcy są równocześnie największym importerem polskich produktów żywnościowych (do tego kraju trafia 23% żywności eksportowanej z Polski).

Tabela 4. Polski eksport do Niemiec i Wielkiej Brytanii (2011)

Wyszczególnienie	I-VII 2011				2010	2011
	w mln USD	w mln euro	I-VII 2010 = 100		I-VII	
			USD	euro	struktura w %	
Eksport ogółem	124761,0	89316,5	121,7	115,3	100,0	100,0
Niemcy	28135,5	20203,5	120,3	115,0	25,7	26,2
Wielka Brytania	6895,9	4950,3	116,6	111,7	6,5	6,4

Źródło: Opracowanie na podstawie danych GUS

W okresie styczeń – sierpień 2011 r. ogólna wartość polskiego eksportu w cenach bieżących wyniosła 89,3 mld euro (Tab. 4), a import 98,4 mld euro. W porównaniu z analogicznym okresem ub. roku eksport zwiększył się o 15,3%, a import o 15,1%<sup>21</sup>. W pierwszych ośmiu miesiącach 2011 r. w relacji do analogicznego okresu poprzedniego roku eksport Polski do Niemiec zwiększył się o 15%, zaś do Wielkiej Brytanii o 11,7%. Udział Niemiec w eksporcie był wyższy niż w analogicznym okresie ub. roku o 0,3 pkt. i wyniósł 26,2%, natomiast udział Wielkiej Brytanii był niższy niż w analogicznym okresie ubiegłego roku o 0,1 pkt. i kształtował się na poziomie 6,4% (Tab. 4). Pomimo, że w 2011 r. sprzedaż polskich wyrobów na rynku niemieckim zwiększyła się po ośmiu miesiącach o 15%, to w przyszłym roku może zacząć się kurczyć. Zasadniczym tego powodem jest fakt, że gospodarka Niemiec zaczęła hamować, co z kolei jest rezultatem turbulencji na światowych rynkach finansowych, które osłabiają globalną koniunkturę<sup>22</sup>. W opinii prof. K. Marczewskiego z Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Koniunktur „nie będzie jednak dramatycznego spadku polskiego eksportu do Niemiec, tak jak to było w okresie ostatniego kryzysu na przełomie lat 2008/2009”<sup>23</sup>. Polscy przedsiębiorcy czynią już odpowiednie przygotowania do spadku popytu na rynku niemieckim. Zdaniem ekspertów w 2011 r. zostanie jednak jeszcze pobity rekord z poprzedniego roku w polskim eksporcie do Niemiec (w 2010 r. osiągnął on wartość ponad 31,4 mld euro, Tab. 5). Przewiduje się jego wzrost o co najmniej 10%.

<sup>21</sup> *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I-VIII 2011 r.*, GUS, Warszawa 12 X 2011.

<sup>22</sup> J.K. Kowalski, *Rekordowo wysoki eksport do Niemiec*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 18 X 2011.

<sup>23</sup> *Ibidem*.

Przypuszczać można, że pewien, choć raczej niewielki, udział we wzroście eksportu mają prawdopodobnie również polscy emigranci zarobkowi, jednak potwierdzenie tego udziału wymaga dokładniejszych badań przeprowadzonych w okresie dłuższym niż parę miesięcy, które upłynęły od otwarcia niemieckiego rynku pracy dla Polaków.

Tabela 5. Obroty polskiego handlu zagranicznego z Niemcami i Wlk. Brytanią w mln euro (2000, 2010)

Kraj	2000			2010		
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo
Niemcy	11 987	12700	-713	31 427	29 362	2 065
Wielka Brytania	1 540	2 363	-822	7 558	3 669	3 889

Źródło: *Informacja o handlu zagranicznym Polski na koniec lipca 2011 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, wrzesień 2011

Porównanie obrotów polskiego handlu zagranicznego z Niemcami i Wielką Brytanią w okresie przed- i poakcesyjnym (2000 r. i 2010 r.) wykazuje w przypadku obu partnerów handlowych Polski wzrost obrotów handlowych, przy czym dynamika wzrostu kształtuje się dla obu krajów różnie. Eksport polskich towarów do Niemiec wzrósł w ciągu dekady ponad 2,5 razy, natomiast do Wielkiej Brytanii aż 5-krotnie (Tab. 5).

Tabela 6. Zmiany w polskich obrotach handlowych z Niemcami i Wlk. Brytanią po I półroczu 2011 r. (w mln euro)

Kraj	I półrocze 2010			I półrocze 2011			Zmiany		
	Eksport	Import	Saldo	Eksport	Import	Saldo	Eksport wzrost (+) spadek (-)	Import wzrost (+) spadek (-)	Saldo popr (+0) pog. (-)
D	15.083	13.889	1.194	17.348	16.077	1.271	2.265	2.188	77
rok ub. = 100%	120,3	119,0	-	115,0	115,8	-	-	-	-
UK	3.807	1.780	2.027	4.317	2.000	2.317	510	220	290
rok ub.=100%	129,9	113,9	-	113,4	112,3	-	-	-	-

Źródło: *Polska 2011. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011

Równocześnie zauważyć należy, że z analizy dostępnych danych charakteryzujących polski eksport do Niemiec i Wielkiej Brytanii w I półroczu 2011 r. wynika, że eksport Polski zarówno do Niemiec, jak i do Wielkiej Brytanii wzrastał w badanym okresie wolniej niż w analogicznym okresie ubiegłego roku (Tab. 6).

Spowolnienie eksportu na rynki obu partnerów handlowych Polski jest m.in. rezultatem pewnego zwolnienia gospodarczego obu państw w 2011 r., co podyktowane zostało zawirowaniami na światowych rynkach finansowych oraz osłabieniem globalnej koniunktury.

## **Bibliografia**

1. *Globalny kryzys finansowy*, „Fin-Focus”, Biuletyn DG ds. Rynku Wewnętrznego i Usług Biuletyn o usługach finansowych, nr 5/2008.
2. *Informacja o handlu zagranicznym Polski na koniec lipca 2011 r.*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, wrzesień 2011.
3. Kaczyńska M., Sklepik K., *Praca za zachodnią granicą czeka, ale chętnych nie ma wielu*, „Głos Wielkopolski”, 25 IV 2011.
4. Kaszczak S., *Raport Komisji Europejskiej w sprawie funkcjonowania okresów przejściowych w dostępie do rynku pracy UE po 2004 r.*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 2.
5. Kowalski J.K., *Rekordowo wysoki eksport do Niemiec*, „Dziennik Gazeta Prawna”, 18 X 2011.
6. *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I-VIII 2011 r.*, GUS, Warszawa 12 X 2011.
7. *Polska 2011. Raport o stanie handlu zagranicznego*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2011.
8. <http://biznes.gazetaprawna.pl>
9. <http://cambridge.infolinia.org>
10. <http://goniec.com>
11. <http://wyborcza.biz>
12. [www.e-pages.dk](http://www.e-pages.dk)
13. [www.dziennikpolski24.pl](http://www.dziennikpolski24.pl)
14. [www.mg.gov.pl](http://www.mg.gov.pl)
15. [www.poloniauk.com](http://www.poloniauk.com)





Tomasz Brodzicki

*Uniwersytet Gdański*

## **HANDEL ZAGRANICZNY PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ. ZMIANY STRUKTURALNE I ROLA HANDLU WEWNĄTRZGAŁĘZIOWEGO<sup>1</sup>**

### **Wstęp**

Grupa Wyszehradzka powstała w 1991 roku na spotkaniu prezydentów Republiki Czechosłowackiej, Węgier i Polski. W konsekwencji podziału Czechosłowacji grupa ta składa się obecnie z czterech państw. Z gospodarczego punktu widzenia współpraca podjęta w ramach Grupy na początku transformacji doprowadziła do powstania CEFTA, które odegrało znaczącą rolę w procesie liberalizacji wymiany państw członkowskich<sup>2</sup>. Od 1 maja 2004 roku państwa Grupy stały się państwami członkowskimi UE i funkcjonują obecnie w ramach jej rynku wewnętrznego.

Z punktu widzenia teorii ekonomii, Grupa Wyszehradzka (V4) to grupa małych otwartych gospodarek położonych w Europie Środkowej, które mniej lub bardziej pomyślnie przeżyły trudny proces transformacji od anachronicznej gospodarki centralnie sterowanej do funkcjonującej gospodarki rynkowej. Sukces transformacji został potwierdzony akcesją do UE, co wymagało m.in. spełnienia zestawu niezbędnych kryteriów członkostwa, tzw. kryteriów kopenhaskich<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Niniejszy artykuł powstał w KEIE w wyniku prac badawczych realizowanych w ramach projektu naukowego pt. „Analiza porównawcza zmian konkurencyjności nowych krajów członkowskich w procesie integracji z Unią Europejską (na przykładzie Polski, Węgier, Czech i Słowacji)” – numer projektu 2898/B/H03/2010/39. Wcześniejsza angielskojęzyczna wersja artykułu „Structural adjustments in trade relations of the Visegrad group countries” została zaprezentowana na konferencji ETSG w Kopenhadze we wrześniu 2011 r.

<sup>2</sup> Powstanie CEFTA jest często opisywane w literaturze przedmiotu, jako przykład tzw. efektu domina zgodnie z koncepcją R. Baldwina. Negatywne ustosunkowanie się do akcesji grupy państw do już istniejącego regionalnego ugrupowania integracyjnego prowadzi do pojawienia się niejako konkurencyjnego ugrupowania.

<sup>3</sup> Słowacja jest pierwszym państwem Grupy, które formalnie weszło do strefy euro (2009), w pozostałych państwach obowiązuje tymczasowa derogacja od trzeciego etapu UGiW, ponieważ nie spełniają one tzw. nominalnych kryteriów konwergencji warunkujących przyjęcie jednolitej waluty.

Od początku transformacji gospodarczej gospodarki Grupy Wyszehradzkiej przeszły ogromne zmiany strukturalne, które są wyraźnie odzwierciedlone w strukturze geograficznej i produktowej ich wymiany handlowej. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie i analiza dostosowań strukturalnych w stosunkach handlowych krajów Grupy Wyszehradzkiej. Analiza obejmuje okres 1999-2008 (5 lat poprzedzających i 5 lat po akcesji do UE). Szczególny nacisk w analizie położono na podobieństwo korekt w geograficznej strukturze handlu, intensywność, znaczenie i charakter wymiany wewnątrzgałęziowej, zróżnicowanie produktowe eksportu i importu oraz ujawnione przewagi komparatywne w wymianie z głównymi partnerami handlowymi, w podziale na ich grupy: stare państwa członkowskie (UE-15), pozostałe państwa Grupy Wyszehradzkiej (V4), pozostałe nowe państwa członkowskie UE (UE-8) oraz pozostałe państwa świata.

Dalsza część artykułu zorganizowana jest w następujący sposób. Punkt drugi przedstawia uwarunkowania teoretyczne oraz formułuje pewne powiązane z nimi hipotezy. Empiryczna analiza stosunków handlowych krajów Grupy Wyszehradzkiej wraz z odniesieniami metodologicznymi prowadzona jest w punkcie 3. Ostatni punkt podsumowuje rozważania i uzyskane wyniki, wskazując jednocześnie potencjalne obszary dalszych badań.

## 1. Uwarunkowania teoretyczne

Od 1989 roku państwa Grupy Wyszehradzkiej zostały dotknięte przez dwa równoległe i wzmacniające się procesy – gwałtowne i burzliwe przejście od nieefektywnego, zamkniętego i przeregulowanego systemu gospodarki centralnie planowanej do funkcjonującej gospodarki wolnorynkowej (transformacja systemowa), wzmocnione przez proces zewnętrznej liberalizacji i stopniową integrację gospodarczą ze strukturami zachodnioeuropejskimi. Dokonania na tym polu są znaczące. Według najnowszej edycji *Transition Report* EBRD<sup>4</sup> transformacja gospodarcza w Republice Czeskiej została już zakończona, natomiast inne kraje Grupy Wyszehradzkiej są bardzo zaawansowane w tym procesie. Warto zauważyć, że państwa Grupy znajdują się w procesie przyspieszonej konwergencji rozwojowej do średniej UE-27 (beta-konwergencja warunkowa), ale również konwergencji w obrębie samej Grupy (zgodnie z koncepcją konwergencji klubowej). Początkowe różnice w dochodzie na mieszkańca, wydajności pracy czy poziomie produktywności mierzonym TFP w obrębie Grupy znacząco spadły.

Z punktu widzenia teorii handlu, wymianę handlową państw Grupy na początku transformacji można było wytłumaczyć za pomocą tradycyjnych

<sup>4</sup> EBRD, *Recovery and Reform. Transition Report 2010*, EBRD, Londyn 2010.

teorii handlu podkreślających różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji czy technologii jako bazę dla wymiany handlowej, zwłaszcza z państwami o wyższym przeciętnym poziomie rozwoju (takimi, jak np. państwa UE-15). Wyjściowo wymiana handlowa przypominała typowe relacje północ-południe. Wysoka intensywność wymiany międzygałęziowej, ujawnione przewagi komparatywne w zakresie dóbr pracochłonnych, nieprzetworzonych, o niskim poziomie zaawansowania technologicznego oraz specjalizacja w eksporcie dóbr o niższej jakości, wskazywały na strukturę handlu przypominającą państwa rozwijające się. Ponadto większość handlu zachodziła w ramach RWPG. W wyniku transformacji wymiana handlowa państw Grupy uległa zasadniczym zmianom. O ile reorientacja geograficzna wymiany może zostać wytłumaczona na gruncie teorii grawitacji wymiany handlowej, o tyle zmiany w strukturze wymiany wymagają odwołania się do nowej teorii wymiany handlowej<sup>5</sup>. Tradycyjne teorie handlu miałyby też zasadniczy problem z wyjaśnieniem wymiany handlowej w obrębie samej Grupy Wyszehradzkiej – relatywnie homogenicznej grupy gospodarek podobnych pod względem poziomu zaawansowania technologicznego i wyposażenia w czynniki produkcji. Mimo asymetrii w rozmiarze rynków krajowych wszystkie one mogą być uznane za małe otwarte gospodarki. Z teoretycznego punktu widzenia jest także ciekawe, czy wejście do UE doprowadziło do znacznego ożywienia handlu lub zmiany kierunku wymiany (efekt kreacji a efekt przesunięcia wymiany). Współcześnie większość wymiany państw Grupy można wyjaśnić tylko i wyłącznie przy wykorzystaniu modeli konkurencji monopolistycznej, uwzględniających występowanie korzyści skali i znaczne zróżnicowanie produktów. Należy wszelako podkreślić, że wzorzec handlu międzynarodowego typowo odzwierciedla jednoczesna interakcja kilku różnych przyczyn. Żaden pojedynczy model teoretyczny nie jest więc w stanie wyjaśnić wszystkich wzorców wymiany handlowej obserwowanych w rzeczywistości.

Tradycyjna teoria handlu zakłada, że kraje będą się specjalizować w produkcji i eksporcie towarów, w których mają przewagę komparatywną<sup>6</sup>. W pracy wykorzystuje się powiązaną koncepcję ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA, Balassa 1965). Zakładając, że struktura produktowa wymiany między partnerami odzwierciedla różnice w relatywnych kosztach produkcji, jak i czynników pozakosztowych, domniemywać należy przewagi danego kraju w dobrach eksportowanych. Tradycyjnie wykorzystywane

<sup>5</sup> Szerzej na ten temat patrz np. A. Zielińska-Głębocka, *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.

<sup>6</sup> W tzw. modelu standardowym specjalizacja w produkcji i eksporcie będzie pełna w przypadku stałego i wyłącznie częściowa w przypadku rosnącego kosztu alternatywnego.

wskaźniki RCA często uważane są jednakże za obciążone. Z tego względu w niniejszych rozważaniach zostanie wykorzystany nieobciążony wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej (CRCA), który nie jest wrażliwy na występowanie nierównowagi w wymianie handlowej (Neven 1995, Cieślak 2001). Formuła indeksu zaproponowana przez Nevena jest następująca<sup>7</sup>:

$$CRCA_s = \frac{x_{i,j}}{\sum_{i=1} x_{i,j}} - \frac{m_{i,j}}{\sum_{i=1} m_{i,j}} \quad [1]$$

Dodatnia wartość wskaźnika wskazuje na obecność przewagi komparatywnej w wymianie. Zachodzi ona, gdy udział grupy produktowej w wymianie z państwem jest wyższy w eksporcie niż w imporcie.

Konwergencja dochodów pomiędzy partnerami handlowymi powinna z czasem prowadzić do intensyfikacji handlu odmianami zróżnicowanych dóbr, będących z perspektywy klienta bliskimi substytutami, a tym samym powinniśmy obserwować wzrost natężania wymiany wewnątrzgałęziowej (ang. *intra-industry trade*, IIT). Determinanty handlu wewnątrzgałęziowego zostały gruntownie wyjaśnione w modelach tzw. NTT. Interesujący i ważny wkład wniosły w tym zakresie m.in. opracowania Krugmana (1979, 1980), Helpmana i Krugmana (1985), Falveya i Kierkowskiego (1987) czy Flama i Helpmana (1987). Należy pamiętać jednakże, że charakter handlu wewnątrzgałęziowego jest wysoce nieprzewidywalny. Jego natężenie jest jednak napędzane przez podobieństwo zarówno od strony podażowej, jak i od strony popytowej partnerów handlowych. Według Helpmana i Krugmana<sup>8</sup> udział IIT w całości wymiany między dwoma partnerami jest tym większy, im mniejsza jest różnica w wyposażeniu w czynniki produkcji, zakładając tę samą wielkość ich gospodarek. Tak więc, jeżeli różnice w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji maleją, udział IIT w handlu w ramach Grupy, jak również w handlu z UE-15 powinien wzrastać. Helpman pokazuje ponadto, że dwa kraje różnej wielkości nie handlują ze sobą tak intensywnie, jak dwa kraje podobnej wielkości, przy tej samej łącznej wartości PKB.

Handel wewnątrzgałęziowy jest często dekomponowany na części składowe: pionową (wertykalną) i poziomą (horyzontalną) ze względu na specyfikę dóbr podlegających dwukierunkowej wymianie (odpowiednio VIIT i HIIT). Należy podkreślić w tym miejscu, że pionowy i poziomy IIT mają odmienne determinanty (Greenaway 1994, 1995). Istotne, specyficzne

<sup>7</sup> D. Neven, *Trade liberalization with Eastern Nations: Some Distribution Issues*, „European Economic Review” 1995, vol. 39.

<sup>8</sup> E. Helpman, P. Krugman, *Market Structure and International Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT Press, Cambridge 1985.

dla danego kraju determinanty wertykalnej wymiany wewnątrzgałęziowej obejmują zarówno czynniki popytowe, takie jak rozkład dochodów, wielkości rynku i podobieństwo preferencji, jak i podażowe, takie jak proporcje czynników produkcji czy różnice technologiczne. Ogólnie rzecz biorąc, za Helpmanem i Krugmanem można powiedzieć, że im większa różnica w relatywnym wyposażeniu w czynniki produkcji, tym mniejszy (większy) powinien być zakres horyzontalnego IIT (pionowego IIT)<sup>9</sup>. Zgodnie z modelem nakładającego się popytu Lindera<sup>10</sup>, większa różnica w poziomie dochodów powinna zwiększyć udział pionowego IIT (zmniejszyć rolę HIIT). Kraj o niższym przeciętnym dochodzie *per capita* powinien specjalizować się w eksporcie odmian zróżnicowanych produktów o niższej jakości (tzw. specjalizacja *down-market*), podczas gdy kraje rozwinięte, o wyższych przeciętnych dochodach *per capita*, powinny specjalizować się w eksporcie odmian wysokiej jakości dóbr (tzw. specjalizacja *up-market*). Wzrost dysproporcji w wielkości (skali) rynków powinien zwiększyć intensywność VIIT i obniżyć intensywność HIIT. Ponadto podobieństwo wyposażenia w czynniki produkcji powinno zwiększyć intensywność HIIT i zmniejszyć intensywność VIIT. Inne czynniki warunkujące intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej to: bliskość geograficzna, stopień wzajemnej integracji gospodarczej i zakres występowania barier w wymianie. Intensywność IIT powinna być wyższa wśród partnerów przestrzennie bliższych, połączonych za pomocą umów o integracji gospodarczej i w konsekwencji z lepszym dostępem do rynków krajowych. Analizy empiryczne wskazują, że czynniki sektorowe, takie jak możliwość zróżnicowania produktów, zakres występowania korzyści skali, struktura rynku, cykl życia produktu są na ogół mniej ważne w determinowaniu przepływów wewnątrzgałęziowych.

Ponadto, zgodnie z hipotezą Lindera, kraje o podobnej strukturze dochodu, a tym samym preferencji konsumpcyjnych, powinny rozwijać podobne branże, a tym samym handlować podobnymi, lecz zróżnicowanymi towarami. Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego powinna być tym samym najwyższa dla partnerów homogenicznych – rośnie wraz ze strukturalnym podobieństwem partnerów handlowych. Można tym samym spodziewać się, że hipoteza Lindera powinna zachodzić w miarę trwale dla państw Grupy Wyszehradzkiej, ponieważ w ich przypadku ma miejsce wyraźna zbieżność podstawowych parametrów strukturalnych. Ponadto, zgodnie z tezą Pugacewicz i Wincenciaka, wzrost intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej w wymianie z państwami wyżej rozwiniętymi (grupa UE-15) można przypisać zarówno wyższym stopom wzrostu dochodu *per*

<sup>9</sup> E. Helpman, P. Krugman, *ibidem*.

<sup>10</sup> S. Linder, *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley, Nowy Jork 1961.

*capita* (przyspieszonej konwergencji dochodów), jak i zmniejszeniu rozbieżności w technicznym uzbrojeniu pracy<sup>11</sup>.

W konsekwencji, analogicznie do Kaweckiej-Wyrzykowskiej spodziewamy się, że pionowy komponent IIT będzie stosunkowo bardziej widoczny w wymianie Grupy z rozwiniętymi gospodarkami niż między krajami Grupy<sup>12</sup>. Jednocześnie, przynajmniej na gruncie teoretycznym, intensywność handlu wewnątrzgałęziowego w ramach grupy V4 powinna być wyższa niż w handlu z UE-15.

Do pewnego stopnia państwa Grupy Wyszehradzkiej, a w szczególności Polska, mogą być porównywane do innych krajów kohezyjnych, takich jak np. Hiszpania czy Portugalia. Martin-Montaner i Rios w swojej analizie potencjalnego wpływu relatywnego wyposażenia w czynniki produkcji na strukturę wymiany wewnątrzgałęziowej pokazali, że ma ona wpływ na zakres pionowej wymiany w IIT<sup>13</sup>. Hiszpania eksportuje odmiany zróżnicowanych dóbr o niższej jakości do północnych krajów OECD (wyżej rozwiniętych i lepiej wyposażonych w kapitał fizyczny i ludzki) i wyższej jakości odmiany dóbr do państw południowych – słabiej rozwiniętych. Struktura produkcji i eksportu dostosowuje się tym samym do typu partnera handlowego. Z tej perspektywy państwa Grupy Wyszehradzkiej powinny specjalizować się w eksporcie na rynki UE-15 dóbr zróżnicowanych o niższej jakości, niż występujące w imporcie z tej grupy państw.

## 2. Analiza empiryczna wymiany handlowej państw Grupy Wyszehradzkiej

Analiza empiryczna przeprowadzona zostanie w oparciu o standardową bazę handlu wewnętrznego i zewnętrznego wspólnoty – Eurostat COMEXT. Analiza obejmuje okres 1999-2008, czyli przez pięć lat od przystąpienia państw Grupy Wyszehradzkiej do UE i pięć lat poprzedzających akcesję. Badanie przeprowadzone zostanie zasadniczo na 4-cyfrowym poziomie dezagregacji nomenklatury scalonej CN, co daje 1630 potencjalnych grup produktowych. Uwzględniona zostanie wartość wymiany podana w ujęciu nominalnym w euro, co umożliwi bezpośrednie porównanie rozpatrywanych państw oraz wolumen wymiany w tonach. Analizie poddana

<sup>11</sup> A. Pugacewicz, L. Wincenciak, *Struktura handlu Polski w świetle teorii handlu* [w:] P. Krugman, M. Obstfeld, *Ekonomia międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2007.

<sup>12</sup> E. Kawecka-Wyrzykowska, *Evolving pattern of intra-industry trade specialization of the Visegrad countries* [w:] *Five years of the UE Eastward Enlargement – Effects on Visegrad Countries: Lessons for the Future*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, SGH, Warszawa 2009.

<sup>13</sup> J. Martin-Montaner, V. Rios, *Vertical specialization and intra-industry trade: The role of factor endowments*, „Review of World Economics” 2002, vol. 138(2), s. 340-365.

zostanie wymiana poszczególnych państw Grupy z pozostałymi państwami członkowskimi Grupy Wyszehradzkiej (V4), tzw. starymi państwami członkowskimi (UE-15), innymi państwami członkowskimi UE (UE-8 – grupa ta obejmuje 3 państwa bałtyckie, Słowenię, Cypr, Malte, Rumunię i Bułgarię) oraz pozostałymi państwami świata.

Pomimo ogólnego strukturalnego podobieństwa państwa Grupy Wyszehradzkiej różnią się od siebie w kilku istotnych wymiarach, takich jak: skala gospodarki, wielkość rynku krajowego, średni poziom dochodów *per capita*, jakość otoczenia instytucjonalnego czy poziom umiędzynarodowienia – internacjonalizacji gospodarki. Według danych z bazy PWT 7.2 poziom otwartości gospodarek Grupy w 2008 roku wahał się od 87,6 dla Polski do 160,8% dla Czech, 161,7 dla Słowacji do 177,9% dla Węgier (Heston i in. 2011). Wszystkie gospodarki Grupy można nazwać otwartymi, po uwzględnieniu wpływu PKB na wartość indeksu otwartości.

### **Struktura geograficzna i intensywność wymiany państw Grupy**

W analizowanym okresie eksport państw Grupy Wyszehradzkiej rósł średniorocznie z prędkością 14,1% w skali roku. Zgodnie z oczekiwaniami, eksport w państwach UE rósł w znacznie szybszym tempie niż eksport z państwami spoza UE, w wyniku czego doszło do wzrostu udziału wymiany wewnątrzspółnotowej w eksporcie wszystkich analizowanych państw (nie było to wyłącznie efektem wejścia nowych państw członkowskich, ale, w przeważającej mierze, efektem pogłębienia samego procesu integracji, w tym zwłaszcza efektem objęcia zasadami wspólnego rynku europejskiego, jak i wprowadzeniem wspólnej waluty euro). Eksport państw Grupy zwiększył się w szczególności w stosunkach z innymi państwami Grupy Wyszehradzkiej (średnioroczne tempo wzrostu 16,4%) i państwami grupy UE-8 (17,2%). Eksport do państw starej „piętnastki” rósł stosunkowo wolniej, ale wciąż w wysokim przeciętnym tempie 13,2%. Efekt kreacji wymiany handlowej był tym samym znaczący, a jednocześnie efekt przesunięcia wymiany w stosunkach z resztą świata nie wystąpił na zauważalną skalę. Średnioroczne tempo wzrostu eksportu do państw spoza UE wyniosło 8,9%. W przypadku Polski było jeszcze wyższe – osiągnęło 12,2%. Kreacja handlu wystąpiła głównie w wymianie z grupą tzw. nowych państw członkowskich UE i to pomimo uprzedniej liberalizacji wzajemnej wymiany w obrębie CEFTA. Ogólnie rzecz biorąc, eksport wewnątrzspółnotowy w analizowanym okresie wzrósł ponad 3-krotnie w przypadku Polski i 2,3-krotnie w przypadku Węgier, a prawie 2-krotnie w ujęciu wartościowym w przypadku Czech i Słowacji. Zasadniczo, zgodnie z oczekiwaniami, większość wymiany państw Grupy Wyszehradzkiej odbywa się współcześnie w ramach rynku wewnętrznego

UE. Udział UE w wymianie waha się od 68,1 w przypadku Węgier do 76,9% dla Republiki Czeskiej w imporcie i od 76,9 dla Węgier do 85,8% dla Słowacji w eksporcie (Tab. 1). We wszystkich krajach Grupy udział państw UE jest wyższy w przypadku eksportu niż importu. Ogólnie rzecz biorąc, struktura kierunków i wolumenu wymiany handlowej państw Grupy jest współcześnie zgodna z klasycznymi postulatami teorii grawitacji wymiany handlowej – wymiana państw Grupy jest bardziej intensywna z partnerami, którzy *ceteris paribus* są przestrzennie bliżsi czy wręcz są państwami sąsiadującymi, są bogatsi i/lub ich poziom PKB *per capita* jest na zbliżonym poziomie, są krajami otwartymi, z którymi podpisane są umowy integracyjne<sup>14</sup>.

Należy jednocześnie zwrócić uwagę, że ogólny wzrost znaczenia handlu wewnątrzspółnotowego jest głównie wynikiem dwóch rozszerzeń UE w ostatniej dekadzie (2004 o 10 państw i 2007 – o Rumunię i Bułgarię). Redukcji uległ udział państw tzw. starej Europy – w przypadku każdego z państw grupy. W eksporcie spadek udziału wyniósł od 9% dla Polski do 3,8% dla Słowacji. Jednocześnie udział eksportu wewnątrz Grupy Wyszehradzkiej wzrósł o 4,5% na Węgrzech, 3,8% w Polsce, 3,0% w Czechach, a zmniejszył się wyłącznie w przypadku Słowacji o 1,6%. Jednocześnie Słowacja była najbardziej zależna od wymiany w obrębie Grupy z udziałem 26,2%. Dla porównania dla Polski udział państw Grupy był blisko 3-krotnie niższy i wyniósł 10,8%. Udział relatywnie niespójnej grupy UE-8 (państwa bałtyckie, Rumunia, Bułgaria, Słowenia i dwa państwa śródziemnomorskie) wzrósł we wszystkich krajach Grupy Wyszehradzkiej i wahał się od 1,3% w przypadku Węgier do 5,3% w przypadku Polski.

### **Upodabnianie się wymiany handlowej państw Grupy**

Jak podobna jest struktura handlu państw Grupy Wyszehradzkiej w wymiarze produktowym i geograficznym? W celu udzielenia odpowiedzi na to istotne pytanie obliczone zostały indeksy podobieństwa wymiany handlowej, rozumiane jako suma kwadratów odchyleń udziałów w imporcie/eksporcie od udziałów charakterystycznych dla państwa traktowanego jako benchmark. Za punkt odniesienia przyjęto Polskę. Analiza została przeprowadzona na 2-cyfrowym poziomie dezagregacji CN dla wymiaru produktowego w całości wymiany handlowej oraz dla wymiaru geograficznego na poziomie eksportu i importu ogółem z partnerami handlowymi wg klasyfikacji partnerów handlowych COMEXT. Indeks, analogicznie do klasyczne-

---

<sup>14</sup> Szerzej na ten temat patrz np. T. Brodzicki, *Extended Gravity Panel Data Model of Polish Foreign Trade*, „Analizy i Opracowania KEIE UG” 2009, nr 1/2009, czy A. Cieślak, *Wpływ umów o wolnym handlu na wielkość wymiany handlowej Polski w latach 1992-2004*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 6/2007, s. 3-23.



go wskaźnika Herfindahla, na idei którego został on oparty, może przyjmować wartości od 0 do 10.000 z mniejszymi wartościami wskazującymi na większe podobieństwo struktury wymiany.

Ogólnie rzecz biorąc, zgodnie z przewidywaniami, struktury wymiany handlowej państw Grupy Wyszehradzkiej są podobne (Wyk. 1). W wymiarze produktowym może świadczyć to z jednej strony o podobieństwie bazowej struktury potencjału produkcyjnego i eksportowego, w tym w wymiarze technologicznym, jak również względnej jednorodności preferencji konsumentów uwidocznionych w imporcie. Miłość do różnorodności (ang. *love of variety*) wydaje się w analizowanej grupie państw wzrastać w czasie, a wraz z konwergencją poziomów dochodów do poziomu zachodnich, jak i w samej Grupie coraz bardziej upodabniają się struktury preferencji konsumpcyjnych. Warto zwrócić uwagę, że struktury wymiany Czech i Słowacji w wymiarze produktowym są dużo bliższe polskiej niż ma to miejsce w przypadku Węgier. Ogólne podobieństwo w eksporcie jest niższe niż w imporcie, co może być związane z różnicami strukturalnymi w potencjale gospodarczym. Niespodziewanie w wymiarze geograficznym Węgry mają strukturę wymiany najbardziej podobną do Polski. Podobieństwo w przypadku Słowacji wzrosło w eksporcie i spadło w imporcie (z wyraźną zmianą trendu po akcesji do UE).

### **Zróżnicowanie produktowe wymiany**

Zróżnicowanie produktowe obecne w wymianie jest, zgodnie z nową teorią handlu, funkcją wielkości rynku rodzimego – rynku krajowego. Symetryczne heterogeniczne firmy są tak samo produktywne, ale większa gospodarka wymusza większe zróżnicowanie produktów – umożliwia funkcjonowanie większej ilości podmiotów, z których każdy wytwarza jedną odmianę dobra zróżnicowanego. Otwarcie się na wymianę powinno uruchomić mechanizmy dostosowawcze w tym zakresie, a tym samym zmiany w ilości firm eksportujących na zintegrowanym rynku. Efekt ten wzmocniony powinien być jeszcze przez działanie efektu rynku rodzimego (ang. *home market effect*). Polskę, jako państwo o największej gospodarce w ramach Grupy, powinno charakteryzować największe zróżnicowanie produktów ze względu na możliwość wykorzystania wewnętrznych i zewnętrznych korzyści skali.

Zgodnie z oczekiwaniami Polskę, jako największą gospodarkę Grupy, charakteryzuje najwyższa różnorodność produktów w eksporcie do głównych partnerów handlowych (Tab. 2). Różnice są jednak mniejsze, niż można by się było spodziewać. Co więcej, liczba grup produktowych obecnych w wymianie pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej stopniowo dogania polską. Może to być wynikiem stosunkowo wysokiej agregacji analizowa-

nych danych – zejście na 6- bądź 8-cyfrowy poziom dezagregacji danych w wymiarze produktowym może zwiększyć obserwowane różnice na korzyść Polski.

### Intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej i jej dekompozycja

W niniejszym badaniu intensywność handlu wewnątrzgałęziowego jest mierzona za pomocą zmodyfikowanej wersji indeksu Grubel-Lloyda<sup>15</sup>, zgodnie z podejściem Greenawaya i Milnera<sup>16</sup>, które dostosowuje indeks IGL w celu eliminacji obciążenia wynikającego z poziomu agregacji kategorii grup produktowych. Skorygowany indeks GL przyjmuje następującą postać:

$$GL_s = 1 - \frac{\sum_j |x_{sj} - m_{sj}|}{\sum_j (x_{sj} + m_{sj})} \quad [2]$$

gdzie  $x_{sj}$  i  $m_{sj}$  reprezentują eksport i import sektora  $s$  i czasu  $t$  w podziale na poziomie poszczególnych grup produktów  $j$ . Wyższe wartości indeksu świadczą o wyższym natężeniu handlu wewnątrzgałęziowego i jednocześnie mniejszym znaczeniu klasycznej wymiany międzygałęziowej.

W określeniu intensywności wymiany o charakterze wewnątrzgałęziowym, z uwzględnieniem horyzontalnego bądź wertykalnego zróżnicowania dóbr, stosujemy podejście Greenawaya i in.<sup>17</sup>, które wykorzystuje koncepcję relatywnej czy względnej wartości jednostkowej (ang. *relative unit value*, RUV). RUV jest definiowany jako relacja wartości jednostkowych uzyskiwanych w eksporcie do wartości jednostkowych uzyskiwanych w imporcie dla danej grupy produktowej  $j$  w sektorze  $s$ .

Zdaniem Greenawaya i in.<sup>18</sup> poziomo zróżnicowane produkty to te, które spełniają następujący warunek:

$$1 - \alpha \leq \frac{UV_{sj}^x}{UV_{sj}^m} \leq 1 + \alpha \quad [3]$$

<sup>15</sup> H. Grubel, P. Lloyd, *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*, „The Economic Record” 1961, vol. 47, s. 494-517.

<sup>16</sup> D. Greenaway, C. Milner, *On the Measurement of Intra-Industry Trade*, „The Economic Journal” 1983, vol. 93, s. 900-908.

<sup>17</sup> D. Greenaway i in., *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom*, „Economic Journal” 1995, vol. 105, s. 1505-1518.

<sup>18</sup> D. Greenaway i in., 1995, ibidem.

gdzie  $\alpha$  jest jakimś dodatnio określonym czynnikiem dyspersji (mniejszym jednakże od 1).

Jeśli RUV dla danej grupy produktowej leży poza tak określonym zakresem, mamy do czynienia z pionowym zróżnicowaniem produktów. Biorąc pod uwagę różnice w jakości produktów jednocześnie eksportowanych i importowanych, można wyodrębnić specjalizację w produkcji i eksporcie dóbr zróżnicowanych pionowo o niskiej jakości (tzw. specjalizacja *down-market*), jeżeli RUV przyjmuje wartości mniejsze od  $1 - \alpha$ , względnie o specjalizacji w zakresie dóbr o wyższej jakości (tzw. specjalizacja *up-market*), jeżeli RUV przyjmuje wartości powyżej  $\alpha + 1$ .

Zgodnie z podejściem Oultona do wyliczenia wartości jednostkowej wykorzystano informację o wolumenie wymiany w tonach<sup>19</sup>. Zgodnie ze standardami przyjętymi w literaturze empirycznej (patrz np. Fontagne i Fruedenberg 1997) wybrano współczynnik dyspersji na poziomie 0.15. Testujemy jednakże wrażliwość uzyskanych wyników na przyjęcie innych wartości parametru dyspersji z zakresu od 0.10 do 0.25. Wpływ jest znaczący – wyniki okazują się bardzo wrażliwe na założoną wartość parametru – udział HIIT jest zgodnie z logiką rosnącą funkcją tego parametru.

Zgodnie z sugestiami Ito i Okubo<sup>20</sup> badamy również wrażliwość uzyskanych wyników na przyjęcie asymetrycznej formuły identyfikacji horyzontalnego zróżnicowania produktów z wykorzystaniem RUV. Za Fontagne i Fruedenbergiem<sup>21</sup> sugerują oni wykorzystanie następujących progów:

$$\frac{1}{1 + \alpha} \leq \frac{UV_{sj}^x}{UV_{sj}^m} \leq 1 + \alpha \quad [3']$$

Przy założonym poziomie  $\alpha = 0,15$  produkt uznajemy za horyzontalnie zróżnicowany, jeżeli jego relatywna wartość jednostkowa znajduje się w przedziale  $\langle 0,85; 1,15 \rangle$  zgodnie z formułą Greenawaya, względnie w asymetrycznym przedziale  $\langle 0,87; 1,15 \rangle$  zgodnie z sugestiami Fontagne i Fruedenberga. Zmiany w strukturze IIT, będące konsekwencją przyjęcia sugerowanej formuły, są na tyle nieistotne, że zdecydowano się jednak na konsekwentne stosowanie formuły pierwotnej [3]. W ostatecznym rozrachunku do wyliczenia intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej

<sup>19</sup> N. Oulton, *Quality Performance in UK Trade 1978-87*, NIESR Discussion Paper nr 197, 1991.

<sup>20</sup> T. Ito, T. Okubo, *New Aspects of Intra-Industry trade: Evidence from UE-15 countries*, artykuł prezentowany na konferencji ETSG 2011 w Kopenhadze, wrzesień 2011.

<sup>21</sup> L. Fontagne, M. Fruedenberg, *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, CEPII Working Papers 1997-01, 1997.

wykorzystano następujące podejście. Załóżmy, że w sektorze  $s$  mamy  $N$  grup produktów  $j$ , i że z nich  $N_H$  jest zróżnicowanych poziomo, a pozostałe zróżnicowane pionowo, przy czym państwo nasze specjalizuje się w eksporcie produktów niższej jakości w  $N_{LQV}$  produktach i wyższej jakości w  $N_{HQP}$  produktach (innymi słowy  $N = N_H + N_{LQV} + N_{HQP}$ ). W tej sytuacji możemy określić intensywność wymiany IIT typu poziomego i pionowego z wykorzystaniem odpowiednio:

$$HGL_s = \frac{\sum_{j=1}^{N_H} (x_{sj} + m_{sj}) - \sum_{j=1}^{N_H} |x_{sj} - m_{sj}|}{\sum_{j=1}^N (x_{sj} + m_{sj})} \quad [4]$$

$$VGL_s(LQ) = \frac{\sum_{j=1}^{N_{LQV}} (x_{sj} + m_{sj}) - \sum_{j=1}^{N_{LQV}} |x_{sj} - m_{sj}|}{\sum_{j=1}^N (x_{sj} + m_{sj})} \quad [5]$$

$$VGL_s(HQ) = \frac{\sum_{j=1}^{N_{HQP}} (x_{sj} + m_{sj}) - \sum_{j=1}^{N_{HQP}} |x_{sj} - m_{sj}|}{\sum_{j=1}^N (x_{sj} + m_{sj})} \quad [6]$$

Jak łatwo zauważyć dla powyższych spełniona jest następująca zależność:

$$GL_s = HGL_s + VGL_s(LQ) + VGL_s(HQ) \quad [7]$$

Innymi słowy przyjęty poziom parametru dyspersji  $\alpha$  ma wpływ na podział handlu wewnątrzgałęziowego, na jego komponenty składowe, a nie na intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej jako takiej.

Przejdźmy do analizy uzyskanych wyników empirycznych. Wysoka i stopniowo rosnąca część wymiany handlowej państw Grupy Wyszehradzkiej, zwłaszcza z państwami na tym samym bądź wyższym poziomie rozwoju, odbywa się w obrębie tych samych gałęzi przemysłu i usług, a nie pomiędzy różnymi gałęziami. Tym samym obserwuje się rosnące natężenie handlu wewnątrzgałęziowego (IIT) oraz malejące znaczenie klasycznego handlu międzygałęziowego (Tab. 3 do 6). Innymi słowy specjalizacja wewnątrzgałęziowa wypycha specjalizację międzygałęziową w produkcji i w wymianie.

Przed transformacją systemową udział IIT w wymianie państw Grupy, jak i całej Europy Środkowo-Wschodniej był bardzo niski, a horyzontalny

IIT de facto nie występował wg de Simone<sup>22</sup>. Niski udział IIT może być interpretowany jako przesłanka relatywnego czy wręcz absolutnego zaoferowania rozwojowego danego państwa. Michałek i in.<sup>23</sup> słusznie zauważają, że państwa Grupy Wyszehradzkiej, a także inne państwa tego regionu Europy, nadal handlują bardziej jednorodnymi (mniej zróżnicowanymi) produktami niż ma to miejsce w przypadku bardziej zaawansowanych gospodarek UE. Znajduje to oczywiście odzwierciedlenie w znacznie niższym udziale handlu wewnątrzgałęziowego w ich obrotach handlowych. Tym samym relatywne proporcje wyposażenia w czynniki produkcji, jak i różnice technologiczne (luka technologiczna) postulowane przez tradycyjne teorie handlu nadal odgrywają ważną rolę w określaniu struktury ich wymiany handlowej. Tendencje te mogą utrzymać się jeszcze przez stosunkowo długi okres. Szybko rosnąca intensywność IIT wskazuje jednakże na oddziaływanie innych nieortodoksyjnych grup determinant.

Janda i Munich wskazują<sup>24</sup>, że Czechy miały tradycyjnie najwyższy współczynnik intensywności IIT spośród wszystkich krajów transformacji ESW. Ich zadaniem jednocześnie, jeszcze przed akcesją do UE, struktura wymiany Czech w odniesieniu do elementów poziomych i pionowych wymiany IIT była już porównywalna ze strukturą IIT charakterystyczną dla państw starej „piętnastki”.

W rozpatrywanym okresie w przypadku Polski obserwowany jest ogólny wzrost intensywności handlu typu IIT z wszystkimi analizowanymi grupami partnerów<sup>25</sup>. Ogólna intensywność IIT wzrosła z 42,0 do 57,0% w latach 1999-2008<sup>26</sup>. Dla porównania intensywność IIT wzrosła o 4,8% w Czechach, 5,2% na Słowacji i 9,1% na Węgrzech (Tab. 6). Warto zauważyć, że Polska i Słowacja początkowo miały najniższy poziom IIT w 1999 roku. Obecnie jej udział przekracza 50% w przypadku wszystkich państw

---

<sup>22</sup> G.M. de Simone, *Specialisation, localisation, and trade value in the wake of cross-border production sharing. The Central Eastern European Countries' case*, „International Review of Economics” 2007, vol. 54(1), s. 106-128.

<sup>23</sup> J. Michałek i in., *Trade effects of the euro adoption in Central and Eastern Europe*, artykuł zaprezentowany na konferencji ETSG 2009, 2009.

<sup>24</sup> K. Janda, D. Munich, *The Intra-Industry Trade of the Czech in the Economic Transition*, „Emerging Markets Finance and Trade” 2004, vol. 40(2), s. 27-50.

<sup>25</sup> Szerzej na temat determinant wymiany IIT Polski z państwami UE-15 patrz E. Czarny, K. Śledziewska, *Polska w handlu światowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.

<sup>26</sup> Warto podkreślić, że przeprowadzenie analizy na wyższym poziomie dezagregacji produktowej doprowadziłoby do korekty intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej. Dla ilustracji intensywność wymiany IIT z państwami UE-15 byłaby skorygowana w dół o ok. 10% przy zejściu na 8-cyfrowy poziom dezagregacji CN – porównaj wyniki uzyskane w niniejszym opracowaniu do Brodzicki (2009).

Grupy. Intensywność IIT wyjściowo, jak i współcześnie jest najwyższa w przypadku Republiki Czeskiej.

Jak można było oczekiwać na podstawie przedstawionych powyżej postulatów teoretycznych intensywności IIT jest najwyższa w wymianie wewnątrz grupy V4 – strukturalne podobieństwo państw Grupy Wyszehradzkiej ma tym samym duże znaczenie. Intensywność IIT w wymianie z grupą UE-15 można uznać za pośredni pomiar konwergencji strukturalnej państw Grupy do średniej UE-15. Jej intensywność zauważalnie wzrosła w ostatniej dekadzie, startując z raczej umiarkowanych poziomów. Intensywność IIT jest najniższa w stosunkach z państwami spoza UE i, co ciekawe, znacząco spadła w analizowanym okresie w przypadku Republiki Czeskiej i Słowacji, a pozostała na mniej więcej niezmiennym poziomie w przypadku Polski i Węgier. Współcześnie średnio dwie trzecie wymiany państw Grupy z państwami spoza UE ma nadal charakter międzygałęziowy.

Z punktu widzenia oceny potencjału konkurencyjnego państw, fundamentalne znaczenie ma nie tylko intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej, ale również jej struktura. Z tej perspektywy Polskę charakteryzuje największy udział horyzontalnego IIT (25,6%), Słowację – najniższy (14,0). Pomimo zachodzących zmian, nadal w wymianie państw Grupy dominuje wertykalny komponent IIT, aczkolwiek jego ewolucja w przypadku różnych partnerów jest niejednoznaczna – charakteryzuje się dużą heterogenicznością.

Struktura polskiego handlu wewnątrzgałęziowego uległa zasadniczej zmianie – udział horyzontalnego komponentu IIT znacznie się poszerzył (z 7,1 do 25,6%), podczas gdy znaczenie komponentu pionowego spadło. Podobne dostosowania zaszły na Węgrzech. W pionowej wymianie wewnątrzgałęziowej Polski zauważalne są jednak pozytywne zmiany – udział towarów niskiej jakości, których Polska jest eksporterem, zmniejszył się, natomiast wzrósł udział towarów wyższej jakości. Polska odstaje jednak nadal od innych państw Grupy w zakresie specjalizacji typu *up-market*.

Republika Czeska jest krajem o najwyższej intensywności VIIT, ze szczególnie silnym przesunięciem w górę po drabinie jakości (ang. *quality ladder*). Zmiana ta jest szczególnie wyraźna w przypadku wymiany z państwami UE-15, co można uznać za wyznacznik dużego potencjału konkurencyjnego.

## Ujawnione przewagi komparatywne

Liczba grup produktów z ujawnioną przewagą komparatywną (grupy produktowe o dodatnich wartościach indeksu CRCA) w handlu państw Grupy Wyszehradzkiej maleje (Tab. 7)<sup>27</sup>. Potencjał konkurencyjny państw

<sup>27</sup> Szerzej na temat ujawnionych przewag komparatywnych w wymianie Polski z UE-15, w tym z uwzględnieniem grup produktów z punktu widzenia zaawansowania technologicznego, patrz T. Brodzicki, *Wymiana produktów przemysłu przetwórczego między Pol-*

Grupy rozumiany w ten sposób wzrasta w stosunku do partnerów spoza UE, ale maleje w stosunku do partnerów z UE, w tym w szczególności państw UE-15. Pozytywnym wyjątkiem na tle Grupy jest Słowacja, która w znaczący sposób poprawiała swoją pozycję, zwłaszcza w stosunku do pozostałych państw Grupy, jak i innych nowych państw członkowskich UE (UE-8).

### Zróżnicowanie jakości w wymianie wewnątrzgałęziowej

Ito i Okubo (2011) podkreślają, że stosowana metoda dekompozycji handlu wewnątrzgałęziowego wykorzystuje różnice w cenie (wartości jednostkowej) pomiędzy eksportem a importem jedynie dla uzyskania binarnej klasyfikacji – wymiana o charakterze horyzontalnym – wymiana o charakterze wertykalnym w oparciu o spełnienie relatywnie prostych, co więcej, arbitralnie ustalonych kryteriów. Transformacja ta powoduje, zdaniem autorów, utratę istotnej, pierwotnej informacji o różnicy w cenach. Proponują oni dwa potencjalnie ciekawe rozwiązania. Po pierwsze, obliczenie różnicy w cenach uzyskiwanych w eksporcie i imporcie w oparciu o następującą formułę różnicy w cenie (and *price difference*):

$$PD_i = \ln \left( \frac{UV_x}{UV_M} \right)_i \quad [8]$$

Wartość nowo uzyskanej zmiennej jest niezależna od jednostki wykorzystywanej w obliczeniach wartości jednostkowej (w naszym przypadku ton). Indeks  $PD_i$  przyjmuje wartość zero, gdy nie występuje różnica w cenach uzyskiwanych w eksporcie i imporcie oraz jest dodatnia, gdy ceny w eksporcie są wyższe niż ceny w imporcie danej grupy produktowej dobra zróżnicowanego (jest tym samym swoistym odzwierciedleniem *terms of trade*). Z punktu widzenia oceny potencjału konkurencyjnego danego państwa za istotny należy uznać kształt i charakterystyczne cechy rozkładu powyższej zmiennej (średnia, kurioza), przy uwzględnieniu wszystkich grup produktowych obecnych w wymianie. W ujęciu dynamicznym – za ważne należy również uznać przesunięcie rozkładu zmiennych z roku bazowego i końcowego analizy. Uzyskane rozkłady zmiennych mają jedną zasadniczą wadę – traktują w ten sam sposób każdą grupę produktową obecną w wymianie, niezależnie od wolumenu rzeczywistej wymiany, jak i intensywności wymiany wewnątrzgałęziowej – czyli stopnia pokrywania się wektorów eksportu i importu.

Po drugie, uwzględniając powyższe uwagi, Ito i Okubo<sup>28</sup> proponują wprowadzenie odpowiedniego systemu ważenia znaczenia poszczególnych grup produktowych w wymianie, co prowadzi ich do zaproponowania poniższego indeksu [9] różnicy wartości jednostkowej w wymianie wewnątrzgałęziowej (ang. *unit value differences measure of intra-industry trade*). Taka formuła indeksu wylicza średnią różnicę w cenach uzyskiwanych w eksporcie i imporcie z  $k$  grup produktowych po uwzględnieniu udziału (wagi) poszczególnych grup produktowych  $k$  w całości wymiany wewnątrzgałęziowej między państwami  $i$  oraz  $j$ .

$$UVDiffIIT_{ij} = \sum_k \left[ \ln \left( \frac{UVx_{ijk}}{UVm_{ijk}} \right) \cdot \frac{\left( 1 - \frac{|Ex_{ijk} - Im_{ijk}|}{Ex_{ijk} + Im_{ijk}} \right) \cdot (Ex_{ijk} + Im_{ijk})}{\sum_k \left( 1 - \frac{|Ex_{ijk} - Im_{ijk}|}{Ex_{ijk} + Im_{ijk}} \right) \cdot (Ex_{ijk} + Im_{ijk})} \right] \quad [9]$$

Zdaniem Ito i Okuby indeks ten w istocie mówi nam, w jakim stopniu wertykalna jest wymiana IIT między dwoma partnerami handlowymi. Poza wartością indeksu w danym rozpatrywanym roku, dużo ważniejszą informację przynosi analiza kształtowania się indeksu w pewnym okresie.

W oparciu o dostępne dane z bazy Eurostat COMEXT dokonano oceny statycznej i dynamicznej rozkładów relatywnych różnic wartości jednostkowych. Rozkład zmiennej jest w przybliżeniu normalny w przypadku wymiany państw Grupy Wyszehradzkiej z poszczególnymi grupami państw. Dla odpowiedniej ilustracji skupiono się na wymianie handlowej Polski. Histogramy wygenerowane w programie Statistica wskazują (Wyk. 2), że kształt rozkładu zmiennych z poszczególnymi grupami partnerów handlowych zasadniczo się nie zmienił pomiędzy 1999 a 2008 r. Średnia rozkładów przesunęła się jednakże znacząco w prawo, co świadczyć może o wzroście znaczenia wymiany typu horyzontalnego i jednocześnie o zwiększeniu udziału pionowej wymiany IIT, w której Polska staje się eksporterem dóbr o lepszej jakości niż importowane (specjalizacja *up-market*). Średnie rozkładu zmieniły się w rozpatrywanym okresie z -0.097 do -0.058 w wymianie z V4, -0.009 do +0.002 z UE-8, z -0.003 do +0.212 z EXE oraz z -0.373 do -0.045 w wymianie z państwami UE-15. Szczególnie silna poprawa pozycji Polski nastąpiła tym samym w wymianie z państwami spoza UE oraz z państwami „piętnastki”. Szczególnie trudnym wyzwaniem okazuje się osiągnięcie

<sup>28</sup> T. Ito, T. Okubo, op. cit.



poprawy w stosunku do innych państw relatywnie homogenicznej grupy państw V4.

Dla ilustracji zachodzących procesów warto porównać pozycję państw Grupy w stosunku do naturalnego dla nich *benchmarku*, jakim jest Unia Europejska (Wyk. 3). W roku 1999 w wymianie z UE-15 średnie rozkładu zmiennej były silnie ujemne w przypadku wszystkich państw Grupy (PL -.373, CZE -.344, HUN -.252, SVK -.368), co wskazywało na dominację wymiany pionowej ze specjalizacją w eksporcie produktów niższej jakości. Pozycja wszystkich państw Grupy poprawiła się znacząco do roku 2008. Średnia rozkładu dla Polski i Węgier osiągnęła w 2008 roku -.045, a w przypadku Czech (+.031) oraz Słowacji (+0.180) osiągnęła nawet wartości dodatnie. Szczególnie istotna poprawa w wymianie UE-15 miała tym samym miejsce w przypadku Słowacji<sup>29</sup>.

Jak wiadomo z poprzedzających rozważań, rozpatrywany indeks można jednak uznać za obciążony. Dlatego warto skupić się również na ewolucji różnicy wartości jednostkowej w wymianie wewnątrzgałęziowej, biorący pod uwagę rozkład zmiennej, ale nadający poszczególnym grupom wagi ze względu na ich udział w wymianie IIT. Ewolucję indeksu Ito-Okuby w wymianie państw Grupy z czterema rozpatrywanymi grupami partnerów handlowych przedstawia wykres 4. Nawet pobieżna analiza porównawcza wskazuje na relatywnie słabą pozycję Polski w wymianie z UE-15 w stosunku do innych państw Grupy Wyszehradzkiej w całym rozpatrywanym okresie. Wartość indeksu w 2008 roku jest silnie ujemna dla Polski, dodatnia, lecz bliska zeru dla Czech i Węgier i silnie dodatnia jedynie dla Słowacji. W przypadku kilku grup partnerów ewolucja indeksu jest silnie niestabilna – dotyczy to zwłaszcza wymiany Słowacji z Grupą oraz UE-8 oraz Węgier z UE-8 oraz z państwami spoza UE. W kilku przypadkach wyraźne są stabilne trendy. Ogólnie rzecz biorąc, pozycja konkurencyjna państw Grupy Wyszehradzkiej uwidoczniona w ich wymianie ulega stopniowej poprawie. Wartość indeksu jest silnie dodatnia w przypadku wymiany Czech z państwami spoza UE (EXE), jak i Słowacji z UE-15 oraz państwami spoza UE. W przypadku Polski jest dodatnia z wszystkimi rozpatrywanymi grupami partnerów handlowych poza UE-15.

---

<sup>29</sup> Może być to wynikiem znacznego napływu strumienia inwestycji zagranicznej do niewielkiej otwartej gospodarki oraz pośrednią konsekwencją zaawansowanych na tym etapie przygotowań do akcesji do strefy euro, która nastąpiła w dniu 1 stycznia 2009 roku (spodziewany silny *efekt Rose*, który mógł w tym przypadku działać z pewnym wyprzedzeniem w związku z funkcjonowaniem w ramach jednolitego rynku europejskiego).

## Podsumowanie

Wymiana handlowa państw Grupy Wyszehradzkiej przeszła znaczące zmiany strukturalne od początku transformacji gospodarczej w 1989 roku. Zmiany były intensywne zarówno w pierwszej fazie transformacji systemowej, jak i w jej drugiej – pogłębionej fazie transformacji analizowanej w niniejszej pracy wzmocnionej akcesją do UE. Zmiany nie ograniczyły się wyłącznie do reorientacji geograficznej wymiany, jak i wzrostu jej wolumenu, ale dotyczyły bardziej fundamentalnych kwestii (struktura produktowa, intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej i jej podtypów w stosunku do wymiany międzygałęziowej, jakość oferowanych produktów). Współcześnie państwa członkowskie UE są najważniejszymi partnerami handlowymi Grupy Wyszehradzkiej – jest to oczywiście zgodne z postulatami teorii grawitacji wymiany handlowej. Kreacja handlu z tą grupą była wyjątkowo silna, przy czym wyjątkowo silny był jej zakres z grupą tzw. nowych państw członkowskich. Należy jednocześnie podkreślić, że wymiana handlowa państw Grupy stopniowo upodabnia się do struktur wymiany charakterystycznych dla bardziej zaawansowanych gospodarek, jednocześnie upodabniając się do siebie (konwergencja struktur produktowych i udziału partnerów handlowych) – Grupa Wyszehradzka staje się jeszcze bardziej homogeniczna (co może być odzwierciedleniem zachodzenia procesu tzw. konwergencji klubowej).

Intensywność handlu wewnątrzgałęziowego państw Grupy stale rośnie, osiągając stopniowo poziomy charakterystyczne dla państw wysokorozwiniętych. Na tym polu Republika Czeska była i pozostaje zdecydowanym liderem. W porównaniu do rozwiniętych gospodarek rynkowych znaczenie relatywnego wyposażenia w czynniki produkcji, jako podstawy przewagi komparatywnej (postulowane przez teorię HOV), nadal należy uznać za istotne.

Intensywność IIT wyraźnie rośnie w stopniu podobieństwa partnerów handlowych i jest najwyższa w ramach państw Grupy. Dynamiczny proces konwergencji rozwojowej i strukturalnej do średniej UE spowoduje dalsze zmiany w strukturze wymiany państw Grupy z głównymi partnerami handlowymi. Wymiana z państwami UE będzie coraz bardziej przypominała wymianę charakterystyczną dla państw tzw. północy, a z biedniejszymi państwami spoza UE będzie dążyła do wymiany charakterystycznej dla osi północ-południe.

Pogłębiona analiza wymiany wewnątrzgałęziowej (jej dekompozycja) wskazuje na dominację wymiany o charakterze pionowym, jednakże znaczenie wymiany horyzontalnej, jak i wertykalnej, gdzie państwa Grupy Wyszehradzkiej wykazują specjalizację w produkcji i eksporcie dóbr

wyższej jakości, wzrasta. Potencjał konkurencyjny państw Grupy *vis-à-vis* państw traktowanych jako zasadnicze punkty odniesienia wyraźnie rośnie. Potwierdzają to również analizy rozkładu relatywnych wartości jednostkowych (przesunięcie średniej w prawo wskazujące jednocześnie na poprawę w *terms of trade*), jak i analizy kształtowania się indeksu Ito-Okuby.

Przeprowadzona w niniejszym opracowaniu analiza powinna być w przyszłości powtórzona na głębszym poziomie dezagregacji produktowej (8-cyfrowy CN) i geograficznej – analiza dla poszczególnych partnerów handlowych, a nie grup partnerów handlowych w celu potwierdzenia uzyskanych rezultatów. Wydłużenie okresu analizy poza rok 2008 pozwoliłoby również na aproksymację realnego wystąpienia *efektu Rose* dla Słowacji i uzyskanie lepszych prognoz zakresu wystąpienia dla pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej. Z punktu widzenia teoretycznego należałoby uzyskać dostęp do danych handlowych poziomu mikro (dane dla firm), co pozwoliłoby odnieść się do postulatów tzw. nowej nowej teorii wymiany handlowej (Melitz 2003, Melitz i Ottaviano 2008). Pełne wyjaśnienie obserwowanych zmian w wymianie handlowej państw Grupy Wyszehradzkiej wymaga bowiem odwołania się do koncepcji nowej, czy wręcz nowej nowej teorii wymiany handlowej.

## Bibliografia

1. Balassa B., *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, „The Manchester School” 1965, vol. 33.
2. Brodzicki T., *Wymiana produktów przemysłu przetwórczego między Polską a państwami członkowskimi Unii Europejskiej* [w:] *Potencjał konkurencyjny polskiego przemysłu w warunkach integracji europejskiej*, red. Zielińska-Głębocka A., Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2003.
3. Brodzicki T., *Product variety and the export pattern of Poland 1999-2006*, „Analizy i Opracowania KEIE UG” 2009, nr 3/2009 (002).
4. Brodzicki T., *Extended Gravity Panel Data Model of Polish Foreign Trade*, „Analizy i Opracowania KEIE UG” 2009, nr 1/2009.
5. Cieślík A., *Wpływ umów o wolnym handlu na wielkość wymiany handlowej Polski w latach 1992-2004*, „Bank i Kredyt” 2007, nr 6/2007.
6. Cieślík A., *Nowa teoria handlu zagranicznego w świetle badań empirycznych*, PWN, Warszawa 2001.
7. Czarny E., Śledziewska K., *Polska w handlu światowym*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2009.
8. EBRD, *Recovery and Reform. Transition Report 2010*, EBRD, Londyn 2010.

9. Falvey R., Kierzkowski H., *Product Quality, Intra-Industry Trade and (Im)Perfect Competition* [w:] *Protection and Competition in International Trade. Essays in Honor of W.M. Corden*, red. Kierzkowski H., Basil Blackwell, 1987.
10. Feenstra R., *Advanced International Trade. Theory and Evidence*, Princeton University Press, Princeton 2004.
11. Flam H., Helpman E., *Vertical Product Differentiation and North-South Trade*, „American Economic Review” 1987, vol. 77(5).
12. Fontagne L., Freudenberg M., *Intra-Industry Trade: Methodological Issues Reconsidered*, CEPII Working Papers 1997-01, 1997.
13. Greenaway D. i in., *Vertical and Horizontal Intra-Industry Trade: A Cross Industry Analysis for the United Kingdom*, „Economic Journal” 1995, vol. 105, s. 1505-1518.
14. Greenaway D., Milner C., *On the Measurement of Intra-Industry Trade*, „The Economic Journal” 1983, vol. 93, s. 900-908.
15. Grubel H., Lloyd P., *The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade*, „The Economic Record” 1961, vol. 47, s. 494-517.
16. Helpman E. i in., *Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes*, „Quarterly Journal of Economics” 2008, vol. 123(2), s. 441-487.
17. Helpman E., Krugman P., *Market Structure and International Trade. Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*, MIT Press, Cambridge 1985.
18. Heston A. i in., *Penn World Tabela Version 7.0, Center for International Comparisons of Production, Income and Prices at the University of Pennsylvania*, May 2011, 2011.
19. Hummels D., Klenow P., *The Variety and Quality of a Nation's Export*, „American Economic Review” 2005, vol. 95(3), s. 704-723.
20. Ito T., Okubo T., *New Aspects of Intra-Industry trade: Evidence from UE-15 countries*, artykuł prezentowany na konferencji ETSG 2011 w Kopenhadze, wrzesień 2011.
21. Janda K., Munich D., *The Intra-Industry Trade of the Czech in the Economic Transition*, „Emerging Markets Finance and Trade” 2004, vol. 40(2), s. 27-50.
22. Kawecka-Wyrzykowska E., *Evolving pattern of intra-industry trade specialization of the Visegrad countries* [w:] *Five years of the UE Eastward Enlargement – Effects on Visegrad Countries: Lessons for the Future*, red. Kawecka-Wyrzykowska E., SGH, Warszawa 2009.
23. Krugman P., *Increasing Returns, Monopolistic Competition, and International Trade*, „Journal of International Economics” 1979, vol. 9(4), s. 469-480.

24. Krugman P., *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*, „American Economic Review” 1980, vol. 70(5), s. 950-959.
25. Linder S., *An Essay on Trade and Transformation*, John Wiley, Nowy Jork 1961.
26. Martin-Montaner J., Rios V., *Vertical specialization and intra-industry trade: The role of factor endowments*, „Review of World Economics” 2002, vol. 138(2), s. 340-365.
27. Melitz M.J., *The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity*, „Econometrica” 2003, vol. 71(6), s. 1695-1725.
28. Melitz M.J., Ottaviano G.M., *Market Size, Trade, and Productivity*, NBER Working Paper nr 11393, 2005.
29. Michałek J. i in., *Trade effects of the euro adoption in Central and Eastern Europe*, artykuł zaprezentowany na konferencji ETSG 2009, 2009.
30. Neven D., *Trade liberalization with Eastern Nations: Some Distribution Issues*, „European Economic Review” 1995, vol. 39.
31. Oulton N., *Quality Performance in UK Trade 1978-87*, NIESR Discussion Paper nr 197, 1991.
32. Pugacewicz A., Wincenciak L., *Struktura handlu Polski w świetle teorii handlu* [w:] Krugman P., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa*, PWN, Warszawa 2007.
33. Simone de G., *Specialisation, localisation, and trade value in the wake of cross-border production sharing. The Central Eastern European Countries' case*, „International Review of Economics” 2007, vol. 54(1), s. 106-128.
34. Zielińska-Głębocka A., *Handel krajów uprzemysłowionych w świetle teorii handlu międzynarodowego*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.

Tabela 1. Struktura geograficzna eksportu państw Grupy Wyszehradzkiej (w %)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Polska</b>										
V4	7.1	7.2	7.5	7.6	8.1	8.7	9.3	10.7	10.6	10.8
UEN8	4.1	4.1	4.5	4.7	5.0	4.4	4.3	4.6	5.3	5.3
UE-15	70.5	69.9	69.2	68.8	68.8	67.2	65.0	63.8	63.0	61.5
EXTRA UE	29.5	30.1	30.8	31.2	31.2	24.5	22.8	22.6	21.1	22.6
OGÓLEM	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Węgry</b>										
V4	11.3	11.4	11.0	11.2	11.3	12.4	13.7	14.9	15.6	15.8
UEN8	1.0	1.0	1.0	1.1	1.2	1.1	1.3	1.4	1.4	1.3
UE-15	64.2	62.8	62.6	60.2	58.9	66.6	66.4	64.1	63.2	59.8
EXTRA UE	35.8	37.2	37.4	39.8	41.1	23.5	19.0	20.0	19.9	23.1
OGÓLEM	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Czechy</b>										
V4	15.5	15.0	15.1	14.9	15.0	16.0	16.8	17.2	17.8	18.5
UEN8	2.6	2.4	2.3	2.4	2.4	2.4	2.7	2.9	3.1	3.2
UE-15	69.4	68.5	69.0	68.4	69.8	68.7	66.1	65.9	64.7	63.5
EXTRA UE	30.6	31.5	31.0	31.6	30.2	18.7	15.9	16.0	14.8	15.1
OGÓLEM	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
<b>Słowacja</b>										
V4	27.8	28.0	27.7	25.9	22.5	24.1	26.5	26.1	24.9	26.2
UEN8	2.2	2.5	2.8	2.9	2.7	2.9	3.5	3.3	3.7	3.9
UE-15	59.5	59.2	60.1	60.7	60.8	59.7	57.4	57.7	58.6	55.7
EXTRA UE	40.5	40.8	39.9	39.3	39.2	21.8	14.7	15.0	13.3	14.8
OGÓLEM	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT

Tabela 2. Liczba grup produktowych obecna w eksporcie państw Grupy Wyszehradzkiej

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Polska</b>										
<b>V4</b>	1052	1056	1067	1078	1094	1068	1074	1079	1089	693
<b>UEN8</b>	1053	1063	1073	1080	1093	1071	1066	1060	1065	1207
<b>UE-15</b>	1155	1157	1152	1167	1165	1111	1129	1111	1121	1220
<b>EXTRA UE</b>	1209	1210	1216	1220	1203	1179	1192	1172	1177	1187
<b>Węgry</b>										
<b>V4</b>	912	917	935	938	1116	976	1005	998	1014	728
<b>UEN8</b>	965	955	987	978	1177	1079	1099	1023	1044	1175
<b>UE-15</b>	1000	995	1015	1000	1083	898	908	898	910	1189
<b>EXTRA UE</b>	1194	1188	1203	1202	1355	1292	1278	1273	1278	1013
<b>Czechy</b>										
<b>V4</b>	1170	1177	1171	1172	1226	1215	1218	1188	1165	632
<b>UEN8</b>	972	973	947	964	1005	1011	1030	1039	1036	1206
<b>UE-15</b>	1152	1143	1134	1140	1145	1117	941	928	944	1220
<b>EXTRA UE</b>	1207	1202	1207	1214	1247	1184	1180	1180	1134	1190
<b>Słowacja</b>										
<b>V4</b>	979	1056	989	1105	1103	1041	1170	1162	1180	488
<b>UEN8</b>	589	630	653	694	717	733	765	768	787	1126
<b>UE-15</b>	887	936	911	965	911	800	842	807	821	1152
<b>EXTRA UE</b>	1169	1190	1174	1201	1232	1075	1067	1073	1062	994

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT (4-cyfrowa CN)

Tabela 3. Intensywność wymiany wewnętrzzależności o charakterze horyzontalnym (HIIT)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Polska</b>										
V4	0.162	0.154	0.206	0.262	0.268	0.243	0.229	0.167	0.190	0.211
UEN8	0.056	0.061	0.062	0.051	0.094	0.105	0.113	0.145	0.149	0.117
UE-15	0.050	0.066	0.090	0.117	0.187	0.215	0.150	0.161	0.224	0.164
EXTRA UE	0.077	0.094	0.106	0.098	0.119	0.151	0.051	0.094	0.103	0.100
OGÓLEM	0.071	0.091	0.124	0.141	0.193	0.242	0.183	0.223	0.276	0.256
<b>Węgry</b>										
V4	0.127	0.109	0.113	0.157	0.114	0.178	0.135	0.112	0.108	0.158
UEN8	0.071	0.086	0.059	0.104	0.053	0.092	0.039	0.071	0.091	0.106
UE-15	0.082	0.073	0.162	0.131	0.124	0.111	0.137	0.163	0.174	0.186
EXTRA UE	0.067	0.079	0.062	0.096	0.069	0.084	0.063	0.059	0.118	0.080
OGÓLEM	0.072	0.131	0.156	0.144	0.108	0.133	0.150	0.167	0.173	0.186
<b>Czechy</b>										
V4	0.178	0.211	0.205	0.205	0.225	0.200	0.227	0.172	0.179	0.168
UEN8	0.039	0.042	0.060	0.067	0.068	0.056	0.077	0.045	0.081	0.079
UE-15	0.128	0.182	0.146	0.074	0.091	0.121	0.136	0.103	0.120	0.108
EXTRA UE	0.128	0.126	0.107	0.139	0.138	0.133	0.080	0.090	0.097	0.073
OGÓLEM	0.181	0.182	0.184	0.132	0.113	0.130	0.192	0.166	0.202	0.175
<b>Słowacja</b>										
V4	0.124	0.119	0.145	0.203	0.163	0.121	0.097	0.135	0.121	0.104
UEN8	0.060	0.055	0.043	0.043	0.052	0.037	0.042	0.103	0.051	0.163
UE-15	0.099	0.099	0.050	0.143	0.040	0.093	0.110	0.106	0.047	0.065
EXTRA UE	0.097	0.109	0.131	0.157	0.141	0.096	0.036	0.063	0.074	0.057
OGÓLEM	0.109	0.142	0.103	0.128	0.096	0.126	0.145	0.118	0.075	0.140

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT (4-cyfrowa CN, zmodyfikowany indeks GLI, parametr alpha na poziomie 0.15)



Tabela 4. Intensywność wymiany wewnątrzgałęzowej o charakterze wertykalnym (VIIT) ze specjalizacją w zakresie produktów niższej jakości (tzw. specjalizacja *down-market*)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Polska</b>										
V4	0.174	0.180	0.186	0.146	0.138	0.162	0.196	0.203	0.149	0.139
UEN8	0.111	0.115	0.118	0.125	0.119	0.118	0.087	0.059	0.108	0.117
UE-15	0.258	0.248	0.227	0.215	0.225	0.189	0.195	0.226	0.186	0.254
EXTRA UE	0.155	0.146	0.143	0.164	0.146	0.146	0.123	0.109	0.121	0.112
OGÓLEM	0.248	0.231	0.212	0.205	0.209	0.192	0.187	0.188	0.159	0.180
<b>Węgry</b>										
V4	0.090	0.099	0.097	0.073	0.100	0.085	0.085	0.128	0.134	0.114
UEN8	0.095	0.101	0.109	0.101	0.110	0.131	0.155	0.125	0.086	0.088
UE-15	0.192	0.229	0.190	0.198	0.168	0.169	0.176	0.183	0.141	0.113
EXTRA UE	0.123	0.141	0.152	0.147	0.102	0.194	0.159	0.138	0.209	0.193
OGÓLEM	0.179	0.197	0.195	0.182	0.151	0.171	0.150	0.148	0.179	0.163
<b>Czechy</b>										
V4	0.135	0.132	0.123	0.133	0.130	0.147	0.124	0.102	0.138	0.147
UEN8	0.152	0.112	0.112	0.113	0.131	0.117	0.106	0.185	0.084	0.113
UE-15	0.365	0.307	0.344	0.318	0.294	0.205	0.240	0.167	0.161	0.170
EXTRA UE	0.181	0.180	0.174	0.160	0.160	0.157	0.149	0.128	0.100	0.084
OGÓLEM	0.306	0.296	0.291	0.269	0.258	0.195	0.218	0.206	0.186	0.191
<b>Słowacja</b>										
V4	0.156	0.123	0.140	0.155	0.160	0.209	0.174	0.192	0.223	0.249
UEN8	0.078	0.057	0.063	0.079	0.080	0.096	0.078	0.087	0.118	0.115
UE-15	0.205	0.190	0.198	0.195	0.191	0.181	0.160	0.143	0.179	0.191
EXTRA UE	0.143	0.108	0.129	0.123	0.128	0.120	0.094	0.065	0.046	0.047
OGÓLEM	0.200	0.165	0.181	0.193	0.179	0.168	0.154	0.137	0.161	0.156

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT (4-cyfrowa CN, zmodyfikowany indeks GLI, parametr alpha na poziomie 0.15)

Tabela 5. Intensywność wymiany wewnątrzgałęzowej o charakterze wertykalnym (VIIT) ze specjalizacją w zakresie produktów wyższej jakości (tzw. specjalizacja *up-market*)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Polska</b>										
V4	0.080	0.083	0.086	0.091	0.086	0.098	0.099	0.136	0.178	0.183
UEN8	0.085	0.089	0.086	0.121	0.091	0.108	0.156	0.168	0.133	0.169
UE-15	0.086	0.114	0.112	0.117	0.044	0.075	0.131	0.099	0.092	0.107
EXTRA UE	0.120	0.101	0.138	0.143	0.165	0.125	0.202	0.180	0.156	0.161
OGÓLEM	0.100	0.118	0.131	0.143	0.097	0.093	0.153	0.121	0.116	0.133
<b>Węgry</b>										
V4	0.139	0.168	0.154	0.149	0.176	0.183	0.232	0.247	0.294	0.264
UEN8	0.135	0.124	0.139	0.151	0.156	0.178	0.218	0.215	0.195	0.186
UE-15	0.163	0.148	0.104	0.121	0.139	0.201	0.176	0.173	0.206	0.222
EXTRA UE	0.162	0.128	0.175	0.169	0.196	0.221	0.203	0.212	0.120	0.142
OGÓLEM	0.232	0.182	0.154	0.191	0.231	0.250	0.262	0.246	0.221	0.226
<b>Czechy</b>										
V4	0.182	0.157	0.190	0.184	0.182	0.216	0.229	0.335	0.293	0.317
UEN8	0.088	0.110	0.115	0.121	0.125	0.179	0.173	0.140	0.196	0.166
UE-15	0.080	0.074	0.092	0.188	0.189	0.273	0.205	0.307	0.306	0.326
EXTRA UE	0.152	0.138	0.171	0.171	0.165	0.156	0.154	0.172	0.212	0.216
OGÓLEM	0.103	0.097	0.120	0.218	0.254	0.308	0.200	0.236	0.242	0.273
<b>Słowacja</b>										
V4	0.146	0.181	0.184	0.141	0.180	0.157	0.228	0.215	0.213	0.226
UEN8	0.048	0.077	0.095	0.096	0.069	0.091	0.112	0.081	0.094	0.082
UE-15	0.102	0.098	0.159	0.076	0.191	0.158	0.152	0.165	0.185	0.192
EXTRA UE	0.148	0.160	0.158	0.147	0.135	0.115	0.089	0.076	0.088	0.112
OGÓLEM	0.137	0.110	0.166	0.134	0.183	0.174	0.167	0.209	0.231	0.203

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT (4-cyfrowa CN, zmodyfikowany indeks GLI, parametr alpha na poziomie 0.15)

Tabela 6. Ogólna intensywność wymiany wewnątrzgałęziowej

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Polska</b>										
V4	0.416	0.417	0.478	0.499	0.491	0.502	0.524	0.506	0.518	0.533
UEN8	0.252	0.265	0.266	0.298	0.303	0.331	0.356	0.372	0.390	0.403
UE-15	0.394	0.428	0.429	0.449	0.456	0.479	0.476	0.487	0.503	0.525
EXTRA UE	0.352	0.341	0.387	0.404	0.430	0.423	0.376	0.383	0.380	0.372
OGÓLEM	0.420	0.440	0.467	0.490	0.499	0.527	0.523	0.533	0.551	0.570
<b>Węgry</b>										
V4	0.356	0.376	0.364	0.379	0.390	0.446	0.452	0.487	0.537	0.536
UEN8	0.301	0.311	0.307	0.355	0.319	0.401	0.412	0.412	0.373	0.380
UE-15	0.436	0.450	0.456	0.449	0.432	0.481	0.488	0.519	0.521	0.521
EXTRA UE	0.352	0.348	0.390	0.412	0.368	0.499	0.425	0.410	0.447	0.415
OGÓLEM	0.484	0.510	0.505	0.517	0.490	0.555	0.562	0.562	0.574	0.574
<b>Czechy</b>										
V4	0.496	0.500	0.518	0.522	0.537	0.562	0.581	0.609	0.610	0.632
UEN8	0.280	0.265	0.287	0.300	0.325	0.352	0.356	0.370	0.361	0.358
UE-15	0.572	0.564	0.582	0.580	0.574	0.599	0.581	0.577	0.587	0.604
EXTRA UE	0.462	0.445	0.452	0.470	0.463	0.445	0.382	0.390	0.409	0.373
OGÓLEM	0.591	0.575	0.595	0.620	0.625	0.633	0.610	0.608	0.630	0.639
<b>Słowacja</b>										
V4	0.426	0.424	0.469	0.499	0.502	0.486	0.499	0.541	0.557	0.579
UEN8	0.185	0.189	0.201	0.218	0.202	0.224	0.232	0.272	0.263	0.360
UE-15	0.406	0.387	0.406	0.414	0.422	0.432	0.422	0.414	0.412	0.448
EXTRA UE	0.388	0.378	0.417	0.427	0.404	0.331	0.219	0.204	0.207	0.216
OGÓLEM	0.446	0.417	0.450	0.455	0.458	0.468	0.466	0.464	0.466	0.498

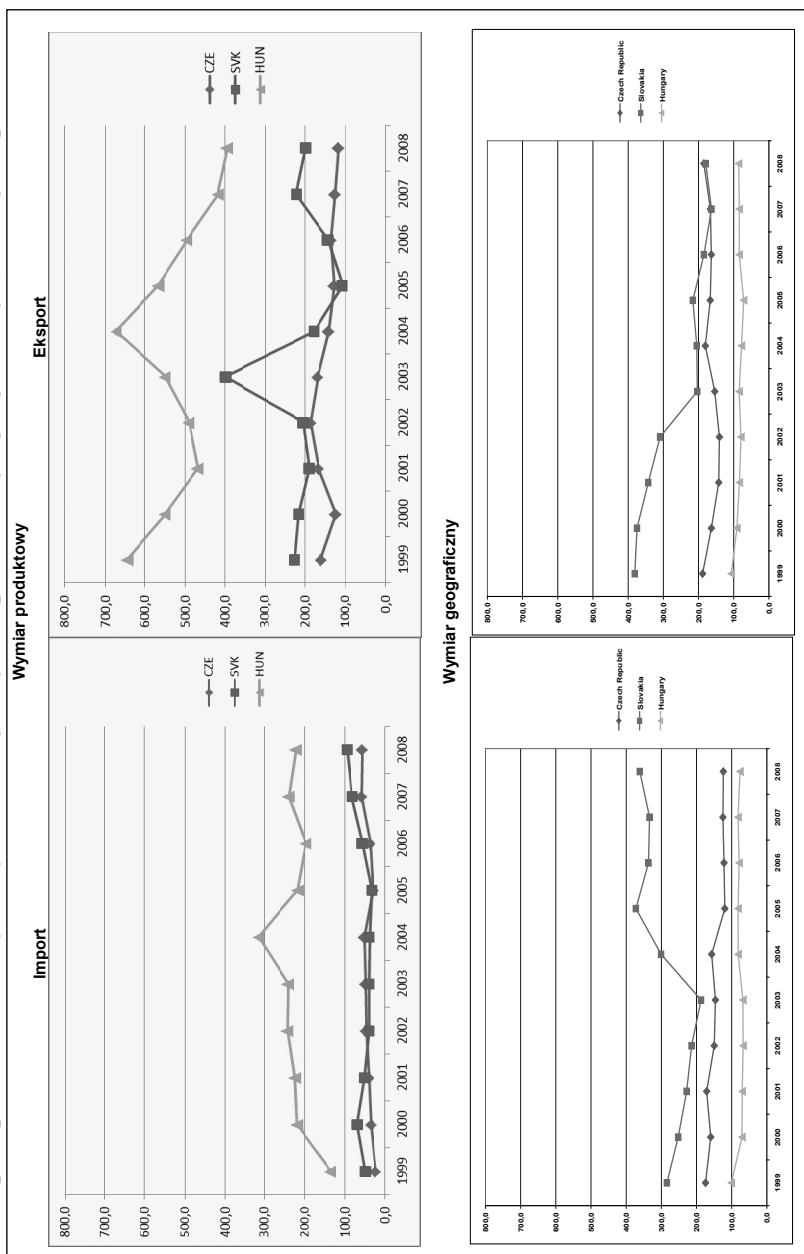
Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT (4-cyfrowa CN, zmodyfikowany indeks GLI)

Tabela 7. Liczba grup produktowych z ujawnioną przewagą komparatywną w wymianie

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<b>Polska</b>										
<b>V4</b>	506	519	534	559	589	536	546	537	517	514
<b>UEN8</b>	768	780	764	752	767	787	774	752	702	687
<b>UE-15</b>	436	418	421	414	434	386	379	370	356	373
<b>EXTRA UE</b>	553	555	532	537	555	566	606	622	597	603
<b>Węgry</b>										
<b>V4</b>	479	455	461	477	470	503	410	395	388	396
<b>UEN8</b>	614	654	657	657	648	799	751	780	680	676
<b>UE-15</b>	387	381	362	370	346	368	335	336	319	332
<b>EXTRA UE</b>	477	516	500	515	487	594	588	604	573	577
<b>Czechy</b>										
<b>V4</b>	751	772	770	762	755	781	732	705	674	698
<b>UEN8</b>	636	626	632	609	624	656	701	724	723	717
<b>UE-15</b>	469	489	477	444	451	449	425	411	390	361
<b>EXTRA UE</b>	586	606	599	596	593	596	592	590	557	590
<b>Słowacja</b>										
<b>V4</b>	368	344	382	380	422	397	372	415	425	432
<b>UEN8</b>	361	352	377	401	408	422	451	476	501	486
<b>UE-15</b>	326	319	340	329	311	362	345	332	299	291
<b>EXTRA UE</b>	401	400	428	380	371	447	530	556	513	520

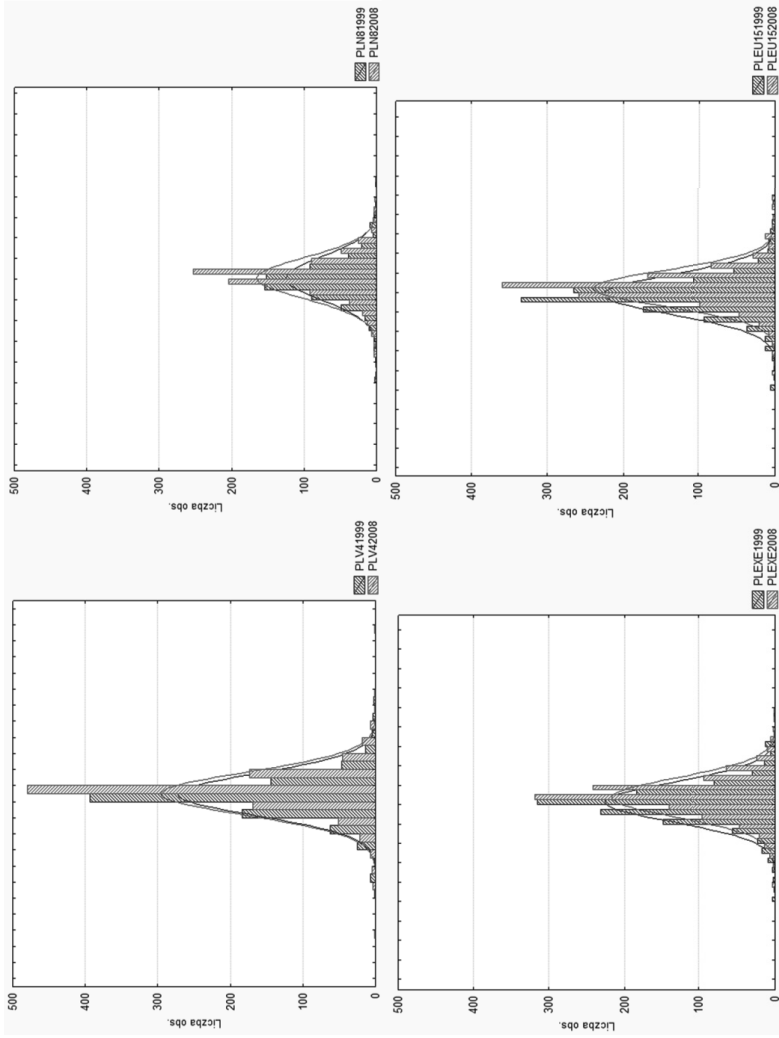
Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT (4-cyfrowa CN). Ujawniona przewaga komparatywna – wartość dodatnia indeksu CRCA (CRCA<sub>t</sub> > 0)

Wykres 1. Stopień podobieństwa wymiany handlowej – wymiar produktowy i geograficzny (Polska jako punkt odniesienia)



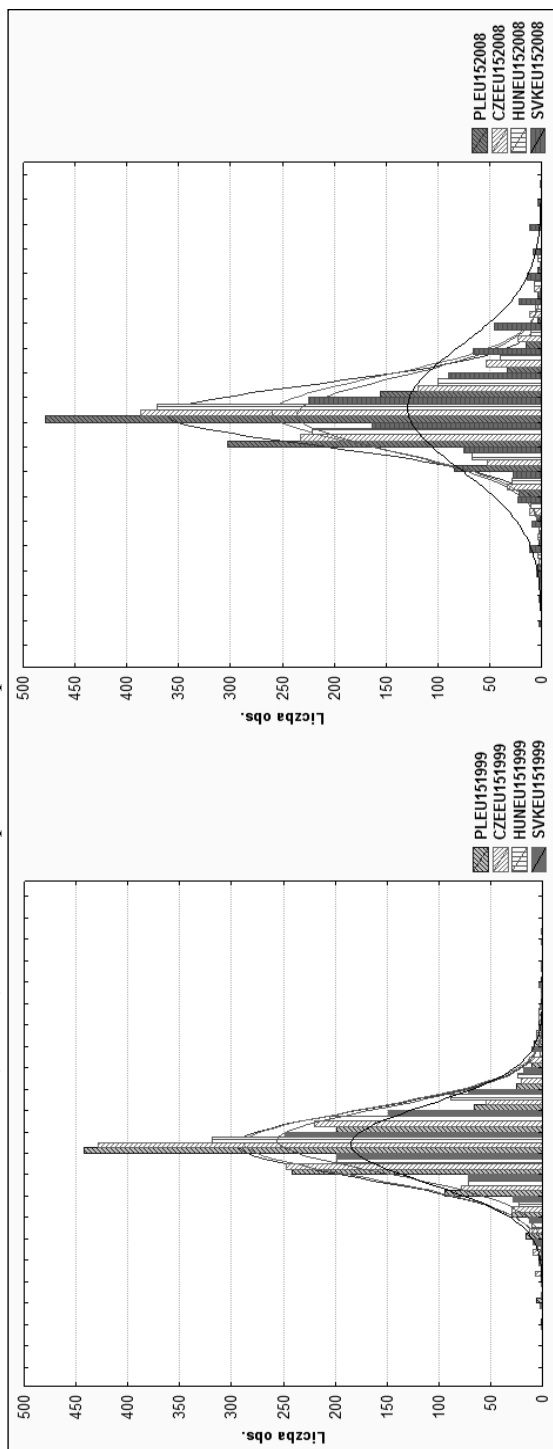
Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT

Wykres 2. Rozkłady logarytmów relatywnych wartości jednostkowych produktów w wymianie Polski z państwami grup V4, UE-8, UE-15 oraz państwami spoza UE w roku 1999 i 2008



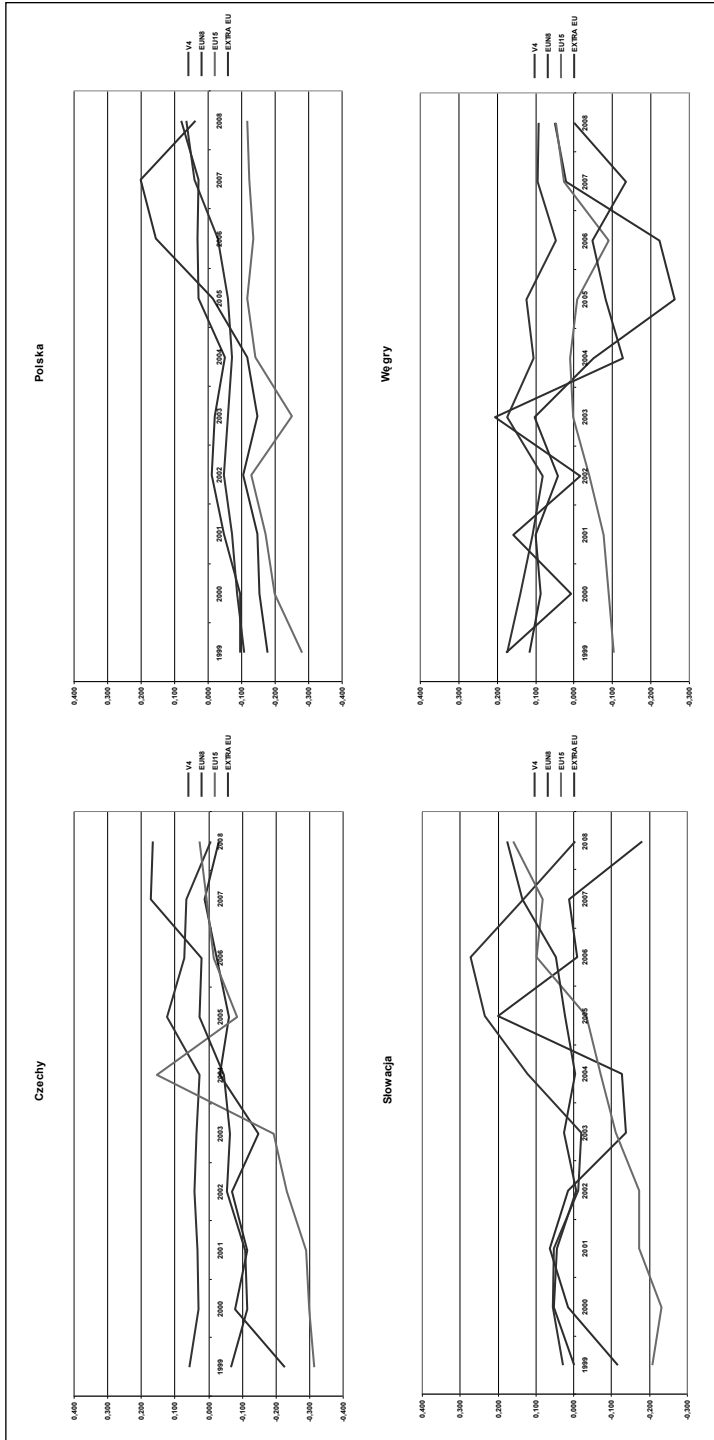
Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat COMEXT. Histogramy wykonane w programie Statistica 9.1

Wykres 3. Rozkłady logarytmów relatywnych wartości jednostkowych produktów w wymianie Polski z państwami grup V4, UE-8, UE-15 oraz państwami spoza UE w roku 1999 i 2008



Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Eurostat COMEXT. Histogramy wykonane w programie Statistica 9.1

Wykres 4. Ewolucja indeksu\* Ito-Okubo dla państw Grupy Wyszehradzkiej w okresie 1999-2008



Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy danych Eurostat COMEXT

\* Indeks został obliczony zgodnie z formułą [9]



Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes

*Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*

## **EUROPA I AZJA WOBEC PROCESÓW INTEGRACJI GOSPODARCZEJ**

### **Wstęp**

W praktyce politycznej państwa regionów Europy i Azji reprezentują diametralnie odmienne podejścia do integracji regionalnej. Zakres różnic wyznacza z jednej strony Europa, której państwa zaraz po II wojnie światowej, z inspiracji i przy pomocy USA, zaczęły tworzyć w przestrzeni zachodnioeuropejskiej obszar zintegrowany. Przez dziesięciolecia pogłębiano i poszerzano (o kolejne państwa członkowskie, w tym wspierane w transformacji systemowej ku demokracji i gospodarce rynkowej: Grecję, Hiszpanię i Portugalię, państwa Europy Środkowej i Wschodniej oraz Południowej i regionu Bałkanów Zachodnich) integrację w ramach instytucji europejskich, którym obecnie nadano formułę Unii Europejskiej. Z drugiej strony, państwa azjatyckie znacznie później – niż nie tylko Europa, lecz także obie Ameryki i Afryka – zaczęły uczestniczyć w, mającym charakter uniwersalny, procesie integracji regionalnej.

Poniżej analizujemy przyczyny odmiennej genezy i różnego charakteru współpracy państw europejskich oraz azjatyckich. Następnie badamy pozycję w gospodarce światowej oraz w handlu międzynarodowym najważniejszego ugrupowania integracyjnego Europy (UE) oraz trzech głównych ugrupowań integracyjnych Azji (APTA, ASEAN i SAARC<sup>1</sup>). Na ko-

---

<sup>1</sup> APTA jest to Asia-Pacific Trade Agreement (państwa członkowskie: Bangladesz, Chiny, Indie, Korea Płd., Laos, Sri Lanka), ASEAN – Association of South-East Asian Nations (Brunei Darussalam, Kambodża, Indonezja wraz z Timorem Wsch., Laos, Malezja, Birma, Filipiny, Singapur, Tajlandia, Wietnam), zaś SAARC – South Asian Association for Regional Cooperation (Afganistan, Bangladesz, Bhutan, Indie, Malediwy, Nepal, Pakistan i Sri Lanka). Te ugrupowania nie są zbiorami rozłącznymi, bowiem Indie, Bangladesz i Sri Lanka należą zarówno do APTA, jak i do SAARC. Do APTA i ASEAN należy Laos. A zatem dane dotyczące wszystkich tych ugrupowań łącznie (np. ich udział w światowym PKB) są zawyżone ze względu na dwukrotne liczenie wielkości dotyczących gospodarek wymienionych państw.

niec przedstawiamy analizę otwartości poszczególnych ugrupowań. Badanie obejmuje lata 2000-2009. Zaczyna się po utworzeniu strefy euro, zaś jego ostatni rok przypada na kryzys gospodarczy, co pozwala pokazać jego wpływ na gospodarki badanych ugrupowań. W badaniu empirycznym wykorzystujemy dane z bazy UNCTAD.

## **1. Specyfika współpracy międzynarodowej państw europejskich i azjatyckich**

Podjmując decyzję o współpracy państwa odrzucają wybór alternatywny, jakim jest izolacja przekładająca się w sferze gospodarki na autarkię. Podstawą wyboru jest rachunek kosztów i korzyści. W przypadku wyboru izolacji wartość korzyści ze współpracy uważa się zwykle za względnie niską w stosunku do poziomu obaw przed konsekwencjami otwarcia na potencjalnego partnera.

Wybór współpracy, czyli akceptacja partnerstwa albo sojuszu, nie tylko odzwierciedla oczekiwanie wysokiej wartości korzyści, lecz przede wszystkim uznawanie ryzyka zagrożeń pochodnych otwarciu za względnie niskie. Świadomość konieczności wyceny zagrożeń jest w przypadku decyzji państw istotna, gdyż są one aktorami konserwatywnymi unikającymi w aktywności średnio- i długookresowej zachowań ryzykownych.

Taki stan determinuje zależność wyboru między izolacją a otwarciem od m.in. jedno- lub wielokulturowości narodu-społeczeństwa państwowego, jego systemu wartości, ustroju społeczno-politycznego oraz charakterystyki gospodarki. Ogólnie można przyjąć, że paradoksalnie skłonne do współpracy są państwa-społeczeństwa indywidualistyczne, gdyż jednostki są w nich naturalnie zmuszone do współpracy, inaczej niż w państwach-społeczeństwach kolektywistycznych, w których większe struktury społeczne umożliwiają samoizolację, a zarazem ostrzej odróżniają swoich od obcych. Względnie dużą skłonność do współpracy wykazują społeczeństwa liberalne, ponieważ, w odróżnieniu od nieliberalnych, akceptują różnice, co jest warunkiem koniecznym współpracy. Są to w dodatku zwykle społeczeństwa demokratyczne, gdyż ten ustrój chroni wolność i wymusza porozumiewanie się. Państwa te mają gospodarki otwarte i rynkowe, bowiem ich obecność determinuje zachowania kooperatywne i ogranicza ingerencję władzy-regulatora, skłaniając do aktywności i współpracy.

Granicami wyboru sposobów zorganizowania społeczności w układzie zarówno wewnątrz- jak i międzypaństwowym są dwa skrajne modele: podporządkowania (imperialny) i współdziałania (koordynacyjny). O wyborze decyduje również układ sił między członkami społeczności. Nierównowaga

sprzyja wyborowi modelu imperialnego, natomiast stan zbliżony do parytetu skłania do współdziałania, a niekiedy wręcz je wymusza.

W stosunkach międzynarodowych najczęściej o wyborze współdecydują wzorce kulturowe, do których należy skłonność państw do powtarzania w relacjach zewnętrznych preferencji oraz doświadczeń ze stosunków wewnętrznych. To oznacza, że autorytarne reżimy państwowe mają tendencję do opierania relacji międzypaństwowych na podporządkowaniu (relacje pionowe), podczas gdy reżimy demokratyczne zwykle wybierają współdziałanie (relacje poziome).

W praktyce międzynarodowej preferencje państw są korygowane oddziaływaniem układu sił. Konsekwencją przewagi wewnętrznej demokracji starożytnego Rzymu było budowanie – akceptowanych przez tamtejsze społeczeństwo – relacji zewnętrznych opartych na podporządkowaniu. Tworzenie podporządkowanych stref buforowej i wpływów było ceną płaconą za bezpieczeństwo. Dzięki strefom następowało fizyczne odsunięcie militarnych i pozamilitarnych zagrożeń zewnętrznych od traktowanego jak sanktuarium Rzymu właściwego (różnego od imperium). Zarazem podporządkowani akceptowali pozycję w ramach imperium, gdyż w zamian za rezygnację z pełnej samodzielności uzyskiwali m.in. ochronę.

Analiza doświadczeń historycznych ułatwia tworzenie modeli organizacji społeczności międzynarodowej. Wśród nich, z jednej strony, wyróżniamy prekursorski dla zinstytucjonalizowanej współpracy multilateralnej i wieloinstytucjonalnej model grecki, z drugiej zaś – opisany wcześniej – model rzymski, będący pierwowzorem modelu imperialnego.

W modelu greckim budowanym na fundamencie zagwarantowanego minimum równości formalnej, podmioty tworzyły zróżnicowane instytucje. Były to zarówno organizacje, w których można się doszukiwać pierwowzoru Organizacji Traktatu Północnoatlantyckiego, czyli *symmachie*<sup>2</sup> lub *epimachai*. Sojusze te wówczas, zaś NATO w okresie zimnej wojny, instytucjonalizowały formułę zbiorowej samoobrony. Uczestnicy sojuszy wojskowych zachowywali niezależność, łącząc siły zbrojne pod wspólnym dowództwem jedynie na czas działań wojennych (a także współpracując w sferze bezpieczeństwa i obrony w okresie poprzedzającym konflikt). Porozumienia były zawierane zarówno na krótkie, jak i na długie okresy. Instytucjonalizowały one również współpracę w obronie przed konkretnym zagrożeniem, jak w przypadku powołanej przez Filipa II w 337 roku p.n.e. panhelleńskiej symmachii antyperskiej.

---

<sup>2</sup> Największą z nich były Liga Peloponeska (na czele ze Spartą) i Liga Ateńsko-Delijska (zwana Ligą Morską). Istotna różnica między Ligą Peloponeską a Ligą Morską polegała na ograniczeniu przez Ateny w drugiej z wymienionych niezależności pozostałych członków Ligi. W konsekwencji Liga Morska ewoluowała w kierunku modelu imperialnego.

Grecy tworzyli również organizacje, które można uznać za protoplastów Rady Europy lub UE (w jej wymiarach pozagospodarczych), czyli *amfiktionie*<sup>3</sup> lub *koinon*. Powoływano je w celu ochrony systemu wartości, jakimi wówczas były wspólne elementy i rdzeń kultów religijnych, obecnie zaś jest – będący wspólną częścią zróżnicowanych tradycji konstytucyjnych – system wartości w odniesieniu m.in. do podstawowych praw i wolności<sup>4</sup>.

Instytucje te wykorzystywały zbliżone formy organizacyjne z obradującymi periodycznie organami naczelnymi złożonymi z przedstawicieli wszystkich członków, aparatem organizacyjno-wykonawczym oraz stałymi siedzibami. Funkcje aparatu wykonawczego i administracyjnego pełnili kapłani. W pierwszym z omawianych typów organizacji członkowie składali dary, w drugim natomiast wpłacali składki członkowskie do wspólnej kasy. W obu przypadkach *de facto* finansowano działalność organizacyjną. Jednak w pierwszym przypadku wykorzystywano mniej wygodną formę nakładów rzeczowych (podobnie było z dziesięciną pobieraną przez Kościół katolicki), w drugim zaś stosowano podatek celowy.

Świat grecki podzielony na wiele małych, suwerennych państw<sup>5</sup> był w tym zakresie podobny do świata współczesnego, w którym regiony wyznacza geografia wartości<sup>6</sup>, stanowiąca naturalny katalizator instytucjonalnej współpracy państw.

Pogłębienie współpracy państw greckich owocowało tworzeniem w IV w. p.n.e. *sympolitii*, czyli państw złożonych<sup>7</sup>. *Polis* powoływały *sympolitie* mocą porozumień międzynarodowych. W *sympolitiach* można doszukiwać się zjawisk i zdarzeń zbliżonych do tych, które doprowadziły do powstania Niemieckiego Związku Celnego<sup>8</sup> czy instytucjonalizacji integracji europejskiej (UE).

<sup>3</sup> Największa i reprezentatywna dla tego typu organizacji była amfiktionia delficko-termopiliska z siedzibą w Delfach (w świątyni Apollina) i Termopilach (w świątyni Demetry).

<sup>4</sup> Traktat o UE: art. 2 „Unia opiera się na wartościach... wspólnych państwom członkowskim” i art. 3 „(UE – przyp. aut.) szanuje swoją bogatą różnorodność...”.

<sup>5</sup> Na suwerenność państw greckich składały się m.in. prawo wyboru i kształtowania ustroju społeczno-politycznego oraz stosunków zewnętrznych.

<sup>6</sup> To podobieństwo tym bardziej zasługuje na uwagę, że greckie grupy etniczne różniły się zdecydowanie od współczesnych narodów. Cechowała je przede wszystkim odrębność religijna. Polis (greckie państwo-miasto) tworzyła wspólnota rodzinna i religijna zdecydowanie oddzielona od obcych.

<sup>7</sup> Najważniejszymi państwami złożonymi były konfederacje achajska i etolska.

<sup>8</sup> Utworzenie Niemieckiego Związku Celnego w 1833 r. ożywiło rozwój gospodarczy w centrum kontynentu. Związek powstał z inicjatywy Prus, zaś jego głównymi uczestnikami były Bawaria i Wirtembergia. Jego powstanie rozpoczęło proces tworzenia wyznaczonego geograficznie państwa niemieckiego. W ramach równoprawnej unii celnej Prusy uzyskały jednak wyłączne prawo do negocjowania umów handlowych z państwami trzecimi. Kolejnymi etapami procesu było: ustanowienie w 1838 r. unii walutowej, prawnomiędzynarodowa

Ze względu na podstawę więzi tworzących wspólnoty greckie silnie identyfikujące ich członków i odróżniające je od otoczenia zewnętrznego, w tworzonych wówczas instytucjach można doszukiwać się analogii z przestrzenią europejską czy transatlantycką, traktującymi otoczenie zewnętrzne jak źródło zagrożenia<sup>9</sup>. Oczywiście, myślenie w kategoriach wskazanych analogii wymaga znacznej ostrożności. W przypadku przywoływania podobieństwa między *amfiktionią* a Radą Europy należy mieć świadomość, że podobieństwo zasadza się na wspólnocie systemu wartości łączących członków oraz na celu działania, jakim jest szeroko rozumiana obrona państw należących do zinstytucjonalizowanego porozumienia. Jednak są też zasadnicze różnice między tymi organizacjami. Celem Rady Europy jest bowiem rozszerzanie zasięgu podmiotowego reprezentowanego przez nią systemu wartości, podstawą którego jest przekonanie, że wszyscy ludzie rodzą się równi w swoich prawach i wszyscy powinni móc korzystać z pełni równych i przyrodzonych praw oraz wolności. Natomiast *amfiktionie* służyły zamknięciu wspólnot etnicznych.

Proces instytucjonalizacji współpracy postępował cyklicznie, a jego kolejnym przejawem jest utworzenie ligi hanzeatyckiej<sup>10</sup>. Właśnie te doświadczenia Europy grecko-chrześcijańskiej składają się na korzenie współczesnej współpracy instytucjonalnej w Europie.

Analogiczne procesy i inicjatywy w przestrzeni pozaeuropejskiej i wśród tworzonych w starożytności instytucji i koncepcji politycznych były znacznie rzadsze. Na przykład na przełomie II i I wieku p.n.e. Assyria, Babilon i Egipt stworzyły rozbudowane formy współpracy oparte na porozumieniach regionalnych. Interesujący był również projekt Wielkiej Unii Państw Chińskich autorstwa Konfucjusza (551-479 p.n.e.), który nie odbiegał za-

---

regulacja współpracy wojskowej (w ramach dwustronnych umów zawieranych przez Prusy z pozostałymi członkami Związku), przeniesienie współpracy z płaszczyzny regulowanej prawem międzynarodowym do wewnętrznej poprzez powołanie Związku Północnoniemieckiego (w 1867 r. na podstawie umowy międzynarodowej formalnie niezależne Bawaria, Badenia i Wirtembergia przyznały Prusom zwierzchnictwo nad swoimi armiami w przypadku konfliktu z państwem trzecim). Ten proces zakończyło proklamowanie 18 stycznia 1871 r. w Wersalu Rzeszy Niemieckiej, będące triumfem (i początkiem zmierzchu) *Realpolitik* Bismarcka.

<sup>9</sup> Ten oficjalny pogląd określał politykę państw członkowskich: „przez niemal 50 lat Organizacja Traktatu Północnoatlantyckiego (NATO) służyła jako główna organizacja obrony terytoriów państw w strefie północnoatlantyckiej przed wszelkimi zagrożeniami zewnętrznymi”, zob. np. *Rezolucja ratyfikacyjna do protokołów w sprawie przystąpienia Polski, Węgier i Czech do traktatu waszyngtońskiego 1949 roku, przyjęta przez Senat 30 kwietnia 1998 roku*; teksty polski i angielski [w:] B. Jabłoński, S. Kamiński, *NATO acquis*, Toruń 1998, s. 152-183.

<sup>10</sup> Szerzej zob. M. Pallotino, *Etruskowie*, Warszawa 1968.

łożeniami od koncepcji Ligi Narodów. Konfucjusz postulował<sup>11</sup> powołanie na fundamencie prawa międzynarodowego stowarzyszenia państw, którego działalność miała zapewnić pokój w stosunkach międzynarodowych. Zgodnie z jego ideą w skład organu decyzyjnego stowarzyszenia mieli wchodzić przedstawiciele państw wybrani ze względu na zalety osobiste (np. dzielność i kompetencje – zob. Tyng, 1934, s. 67-69).

Sięganie do odległych doświadczeń jest w analizie porównawczej dotyczącej przestrzeni europejskiej i azjatyckiej istotne m.in. dlatego, że im bliżej czasów współczesnych, tym bardziej zanikają podobieństwa i narastają różnice. Następuje cywilizacyjne oddalanie się tych kontynentów, paradoksalnie pozostające w sprzeczności zarówno z ich zbliżeniem poprzez otwarcie gospodarcze, jak i z otwarciem w XIX wieku chrześcijańskiej Europy na państwa spoza regionu (wyznaczonego geografياً oraz wartościami), tzn. Japonię i Imperium Otomańskie.

Kiedy w XVIII i XIX wieku w Europie rozpoczął się proces współczesnej instytucjonalizacji – współpracy państw realizowanej za pośrednictwem organizacji międzynarodowych, wtedy w Azji brak było analogicznych zdarzeń i procesów. Nawet udział wybranych państw azjatyckich, czyli Imperium Otomańskiego i Japonii, we współpracy światowej był następstwem ich włączania w działalność instytucji europejskich, co oznaczało akceptowanie przez nie europejskiego modelu cywilizacji politycznej. W 1856 r. na kongresie paryskim uznano prawo Imperium Otomańskiego do „członkostwa” w społeczności międzynarodowej<sup>12</sup>, co było równoznaczne z dopuszczeniem do tej społeczności pierwszego państwa niechrześcijańskiego, które przyjęło europejskie wartości i instytucje. Również obecność Chin w gronie mocarstw po II wojnie światowej miała charakter formalny. „Wielkie mocarstwa” były zainteresowane zarówno utrzymaniem, jak i demonstrowaniem jedności. Właśnie realizacji drugiego z wymienionych celów miała służyć instytucja czterech współprzewodniczących konferencji założycielskiej Narodów Zjednoczonych i tylko po to, decyzją Amerykanów, w tym gronie oraz wśród stałych członków Rady Bezpieczeństwa znalazły się Chiny.

---

<sup>11</sup> Konfucjusz nie pozostawił po sobie zwartego dzieła syntetyzującego poglądy. Tradycyjnie przypisuje mu się redakcję części Pięcioksięgu i bezpośrednie autorstwo innych tekstów. *Li-ki* (Księga przemian), w której jest propozycja powołania stowarzyszenia państw, jest piątym członem Pięcioksięgu uznawanym przez niektórych specjalistów za apokryf (zob. J. Künstler, Wstęp. *Dialogi konfucjańskie*, przekład i przypisy: K. Czyżewska-Madejewicz, M.J. Künstler, Z. Tłumski, Ossolineum, Wrocław 1976, s. 7).

<sup>12</sup> „(...) uznają niniejszym Wysoką Portę, za przypuszczoną do udziału w korzyściach europejskiego prawa narodów i koncertu europejskiego” – art. 7 Traktatu pokoju i przyjaźni między Austrią, Francją, Zjednoczonym Królestwem Wielkiej Brytanii i Irlandii, Prusami, Rosją, Sardynią i Turcją. Tekst polski zob.: B. Winiarski, *Wybór źródeł do nauki prawa międzynarodowego*, Warszawa 1938, s. 28-33.

Współczesny porządek międzynarodowy jest wyznaczony i determinowany istnieniem hipermocarstwa<sup>13</sup>, jakim są USA. Istniejący dysparytet w stosunkach międzynarodowych na korzyść USA sprzyja budowie imperialnego porządku międzynarodowego. Największą, jak się wydaje, przeszkodą w tym zakresie przez dziesięciolecie po zakończeniu zimnej wojny był brak w społeczeństwie amerykańskim woli bycia imperium i przyzwolenia na ponoszenie kosztów takiej decyzji.

Niezależnie jednak od istnienia hipermocarstwa nie wyklucza się powoływania organizacji azjatyckich lub tworzonych z udziałem państw tego regionu w ramach realizacji polityki amerykańskiej. Integracja azjatycka może być realizowana w różnym zakresie i stopniu, zależnie od wyboru politycznego USA<sup>14</sup> oraz od preferencji państw regionu. W konkretnych warunkach ostatnich dwóch dekad kontynuowana i podejmowana zinstytucjonalizowana współpraca regionalna z udziałem państw azjatyckich jest mniej lub bardziej skorelowana z polityką USA w regionie i w świecie. Instytucjonalizacja ta jest realizowana zarówno w modelu neointernacjonalizmu<sup>15</sup>, jak i w modelu przywództwa (*US leadership*), a więc w modelach funkcjonowania współczesnego świata wyznaczonego rzeczywistym potencjałem USA, oczekiwaniami wobec tego państwa i społecznym przyzwoleniem na zakres i charakter udziału USA w stosunkach międzynarodowych.

Stan dzisiejszy i perspektywy integracji regionalnej zarówno w Europie, jak i w Azji, podobnie jak możliwości funkcjonowania organizacji międzynarodowych, są w znacznym stopniu pochodne wyborowi przez USA strategii neointernacjonalizmu. Zgodnie z tą strategią USA wspiera integrację regionalną, widząc w niej zarówno narzędzie zapobiegania bezpośredniemu angażowaniu się w sprawy i konflikty poza USA (państwa regionu uzyskują zdolność samodzielnego działania), jak i podziału kosztów zarządzania w skali świata. Zgodnie z tą strategią realizacja wartości utożsamianych z „celami i zasadami” Karty NZ uprawnia do korzystania z każdej organizacji oraz innej formy współpracy międzynarodowej (w miarę po-

---

<sup>13</sup> Hipermocarstwem jest „a country that is dominant or predominant in all categories... this domination of attitudes, concepts, language and modes of life” – tych słów użył po raz pierwszy minister spraw zagranicznych Francji Hubert Vedrine w trakcie przemówienia przed Association France-Ameriques w lutym 1999 r. Istotą statusu hipermocarstwa jest pełny zakres obszaru dominacji, co różni ten status od supermocarstwowości ZSRR i USA, którą w okresie zimnej wojny opisywał wyłącznie ich potencjał militarny.

<sup>14</sup> Szerzej zob. R.N. Hass, *Paradigm lost*, „Foreign Affairs”, 74(1)/1995, s. 50 i nast.

<sup>15</sup> Szerzej zob. C. Apodaca, *Understanding US human rights policy. A paradoxical legacy*, New York 2006, s. 149 i nast. Prowadzenie tej polityki nie wyklucza ani unilateralizmu, ani przywództwa w odniesieniu do poszczególnych przypadków, ani polityki pośredniej między unilateralizmem i przywództwem.

trzeb USA je współtworzy), co oznacza również, że hipermocarstwo może arbitralnie wybierać instrumenty prowadzenia polityki.

Podstawowymi wyzwaniem, z jakimi konfrontowana jest społeczność międzynarodowa, są, po pierwsze, bezpośrednie zagrożenia międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa. Są to m.in.: agresja (ofiara agresji irackiej padł Kuwejt), terroryzm międzynarodowy wspierany przez państwa (przypadek Libii sprzed 2011 r.) oraz zagrożenia reżimu nieproliferaacji (Iran i Korea Płn.). Po drugie, są to zagrożenia o charakterze pośrednim, czyli m.in. rażące naruszenie podstawowych praw i wolności jednostki przez upadające reżimy (przypadek Libii w 2011 r. i, szerzej, arabskiej „wiosny ludów” 2011 r.), stawiające społeczność międzynarodową wobec konieczności implementacji prawa do ochrony. Zagrożeniem o charakterze pośrednim jest też istnienie państw bandyckich (prezydent Sudanu Bashir ma być sądzony przez Międzynarodowy Trybunał Karny za zbrodnie wojenne i zbrodnie przeciwko ludzkości popełnione podczas konfliktu w Darfurze) i upadających (uprawianie piractwa u wybrzeży Somalii). Są nimi również bariery we współpracy gospodarczej (np. protekcjonizm, brak wielostronnych porozumień dotyczących ochrony własności zagranicznej, w tym inwestycji, własności intelektualnej, patentowej oraz praw autorskich).

Te wyzwania, ze względu na charakter i skalę, *de facto* zmuszają USA do prowadzenia polityki multilateralnej, gdyż nie jest możliwe podołanie im w ramach polityki unilateralnej<sup>16</sup>, o czym decydują m.in. koszty koniecznych przedsięwzięć. To oznacza, że powstawanie nowych oraz rozwój istniejących organizacji międzynarodowych służy społeczności międzynarodowej i czyni neointernacjonalizm niezbędnym.

Między tymi rozwiązaniami sytuuje się polityka amerykańskiego przywództwa zbliżona do tej z czasów zimnej wojny. Prowadząc taką politykę USA stoją na czele zarówno sojuszy i organizacji, jak i nieformalnych koali-

---

<sup>16</sup> Polityka taka polega na wykluczeniu lub co najmniej ograniczeniu udziału jakiegoś państwa lub organizacji międzynarodowych w kształtowaniu porządku międzynarodowego, a tym bardziej przenoszenia na rzecz organizacji międzynarodowych (w celu wspólnego wykonywania) atrybutów suwerenności. Jej niewątpliwą zaletą w wykonaniu hipermocarstwa jest sprawność podejmowania i realizacji decyzji (np. w przypadku operacji wojskowych nie ma trudności pochodnych potrzebie uzyskania międzyoperacyjności). Wadą tej polityki jest konieczność aktywizmu w każdym przypadku i *de facto* łatwiejsza akceptacja w teorii niż w praktyce (gdy decyzja o działaniu wymaga zarówno krwi żołnierzy, jak i nakładów finansowych państwa-społeczeństwa). W wielu przypadkach, wobec licznych wyzwań (np. terroryzm), samotne działania hipermocarstwa poza jego terytorium, pozbawione zewnętrznego wsparcia wywiadowczego, gospodarczego, wojskowego lub dyplomatycznego, są możliwe, choć skrajnie trudne. W innych sytuacjach, np. w odniesieniu do środowiska, rozprzestrzeniania broni (w tym masowego zniszczenia), unilateralizm jest niemożliwy albo nieskuteczny.



cji. Dzielią się też z partnerami obowiązkami i kosztami, dążąc do uzyskania akceptacji dla prowadzonej polityki i neutralizując oponentów.

Na pozytywny bilans praktyki amerykańskiego przywództwa składają się zarówno działania w sferze gospodarki (NAFTA), jak i w sferze polityki (udział USA w zjednoczeniu Niemiec, pokojowym rozwiązaniu konfliktu w Irlandii Północnej oraz działania wobec państw członkowskich b. Układu Warszawskiego podejmowane w ramach „Partnerstwa dla Pokoju” i stanowiące instytucjonalizację współpracy po rozpadzie Układu – do tych działań przyłączyli się inni członkowie NATO).

Obszarami wcielania w życie polityki przywództwa są regiony Bliskiego Wschodu i Półwysep Koreański (Korea Północna). Przywództwo amerykańskie jest realizowane w działaniach na rzecz pokojowego zarządzania zagrożeniami w regionie Azji Południowo-Wschodniej i w Zatoce Perskiej.

Analizowane czynniki: indywidualizm społeczeństwa transatlantyckiego i kolektywizm społeczeństw przestrzeni azjatyckiej, tradycje – z jednej strony – społeczeństwa tworzonego przez jednostki posiadające własność indywidualną i pochodne jej prawa oraz wolności człowieka, z drugiej zaś – autorytarne społeczeństwa o zdepersonalizowanej własności, a także diametralnie różna przeszłość, w połączeniu z obecnym stanem stosunków międzynarodowych z jednym hipermocarstwem sprawiają, że nie jest przypadkiem brak w przestrzeni azjatyckiej własnych instytucji współpracy analogicznych do instytucji obecnych w przestrzeni transatlantyckiej. Taki stan może skutkować wyłącznie naśladownictwem w Azji euro-atlantycznych doświadczeń instytucjonalizacji<sup>17</sup>. Jednak zasadne jest pytanie o atrakcyjność dla Azji modelu rozwiązań europejskich. Oczywiście, takie naśladownictwo można uznać za pożądane ze względu na wielość doświadczeń europejskich w tej dziedzinie. Jeśli zaś chodzi o uczestnictwo państw azjatyckich w instytucjach uniwersalnych lub między- oraz transregionalnych, decydująca jest zdolność przyciągania tych państw przede wszystkim przez USA.

Można więc przyjąć, że współpraca regionalna i udział państw Azji we współpracy międzynarodowej, w ograniczonym czynnikiem politycznym zakresie, powieliła metody i formy współpracy w organizacjach międzynarodowych typu forum państw europejskich, jednak względnie niski jest potencjał budowy instytucji typu NATO, a tym bardziej organizacji aktora – *sensu stricto* – czyli UE.

---

<sup>17</sup> Podobnie efektem naśladownictwa są dominujące w przestrzeni azjatyckiej rozwiązania prawno-ustrojowe.

Istotnym ograniczeniem współpracy regionalnej i działań państw regionu w wymiarze uniwersalnym jest dysparytet między ich zasięgiem militarnym, a nawet gospodarczym (*global reach*), a wpływem politycznym (*global grasp*). Mały wpływ polityczny państw Azji wynika z dużej fragmentacji Azji oraz związanej z nią nieufności i animozji między państwami regionu. Występowanie i waga czynników natury psychologicznej nie pozwala na pogłębianie współpracy nawet w przypadku państw jednej hemisfery, tzn. Japonii i Korei Południowej.

Nie oznacza to zarazem, że niemożliwe jest stworzenie azjatyckiego modelu czy też modeli współpracy. Na potencjał w tym zakresie wskazują co najmniej dwa przypadki. Pierwszym jest Szanghajska Organizacja Współpracy (*Shanghai Five*), powołana w 1996 r. i przemianowana w 2000 r. na *Shanghai Forum*, a następnie w 2001 r. na *Shanghai Cooperation Organization*. Jest to organizacja regionalna, w rozumieniu Rozdziału VIII Karty NZ, która ma zgodnie z artykułem 52. Karty stanowić „instytucję rozstrzygania sporów o charakterze lokalnym” i powołana została w celu pokojowego rozwiązywania sporów granicznych<sup>18</sup>. Jej członkami są: Rosja, Chiny, Kirgistan, Kazachstan, Tadżykistan i (od 2001 r.) Uzbekistan.

Drugą instytucją jest Organizacja Współpracy Gospodarczej (ECO od *Economic Cooperation Organization*). Organizację utworzyły w 1985 r.

---

<sup>18</sup> Artykuł 2 „Deklaracji o utworzeniu Szanghajskiej Organizacji Współpracy” stanowi, że do celów organizacji należy „umocnienie wzajemnego zaufania, przyjaźni i stosunków dobrosąsiedzkich między państwami członkowskimi; zapewnienie efektywnej współpracy między nimi w obszarach: polityki, handlu i gospodarki, nauki i techniki, kultury, wykształcenia, energetyki, transportu, ekologii i innych; współdziałanie w celu podtrzymywania i zachowywania pokoju, bezpieczeństwa i stabilności w regionie oraz budowa nowego, demokratycznego, sprawiedliwego i racjonalnego politycznego i gospodarczego porządku”; zob. *Декларация о создании шанхайской организации сотрудничества. Шанхайская организация сотрудничества, Центр Внешней Политики и анализа* ([www.cvi.kz](http://www.cvi.kz)). Uzgodniono zakaz działań zbrojnych z użyciem oddziałów stacjonujących na granicach oraz, w celu budowy zaufania i obniżenia poczucia zagrożenia, powiadamianie o działalności wojskowej w 100 km strefie granicznej (mocą, wzorowanego na systemie wojskowych środków budowy zaufania (CBM) KBWE, Porozumienia o budowaniu zaufania wojskowego w obszarach przygranicznych – zob. <http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjfb/zjjg/dozys/gjlb/3180/default.htm>). Powołano zarazem sojusz wojskowy, który ma służyć wzmocnieniu zdolności obronnych państw-członków wyłącznie w odniesieniu do innych, niż pochodzące ze strony państwa spoza organizacji, wojskowych zagrożeń dla bezpieczeństwa. Szanghajska Organizacja Współpracy – zgodnie z kartą (zob. *Харта Шанхайской организации сотрудничества* ([www.china.org.cn](http://www.china.org.cn)) – służy obronie przed terroryzmem, ekstremizmem i separatyzmem, o czym stanowi szanghajska konwencja o walce z terroryzmem, separatyzmem i ekstremizmem z 15 czerwca 2001 r. Zarówno przedmiot, jak i zakres współpracy w tej organizacji można uznać za bezprecedensowy, gdyż państwa, których powiązania są płytkie, obejmują nią domenę wewnętrzną państwa, zwykle albo nieobjętą współpracą, albo ją zwiężającą.

Turcja<sup>19</sup>, Iran i Pakistan, a od 1992 r. należą do niej także: Afganistan oraz Azerbejdżan, Kazachstan, Kirgizja, Tadżykistan, Turkmenistan oraz Uzbekistan. O precedensowości organizacji decyduje udział państw antagonistów, co może znamionować zdolność państw Azji do współpracy pragmatycznej. Mimo niewielkich kompetencji w sferze gospodarczej ECO stawia sobie za cel stworzenie wspólnego rynku (zob. <http://www.ecosecretariat.org/>).

Rosnące zainteresowanie państw azjatyckich procesami integracyjnymi obserwuje się od lat 90. XX w. Wcześniej główną przyczyną ich niewielkiego zainteresowania integracją regionalną był udział wielu państw tego kontynentu w wielostronnej liberalizacji handlu pod auspicjami GATT/WTO i przekonanie, że globalna i niedyskryminacyjna liberalizacja jest z ich punktu widzenia najbardziej korzystna, a nawet jedyna możliwa. Decyduje o tym wynik oddziaływania zagregowanego zespołu czynników. Należą do nich różnice między państwami przestrzeni azjatyckiej a europejskiej w sferze wewnętrznej. W przypadku pierwszych pamięć o złej przeszłości (konfliktach sąsiedzkich) potwierdza – w przekonaniu zbiorowym – jedynie fakt fundamentalnych odrębności i przeciwieństw społeczeństw. W przypadku drugich zła przeszłość była wynikiem uczynienia niepożądanego użytku ze wspólnych i racjonalnych instytucji, a zatem „niesłusznie” rozdzieliła jednostki należące do wspólnoty Europejczyków. Decydują o nich również czynniki dotyczące sfery zewnętrznej. W obu przypadkach euroatlantycki system wartości był źródłem zachęty i impulsem do działań na rzecz ustanowienia gospodarki rynkowej i wolności w handlu światowym<sup>20</sup>, w czym wyrażało się dążenie do realizacji paradygmatu amerykańskiej polityki pokoju w świecie, zgodnie z którym społeczeństwa-państwa handlujące i demokratyczne nie są skłonne do przemocy – agresji w stosunkach międzynarodowych<sup>21</sup>. Równocześnie w całym okresie po II wojnie

---

<sup>19</sup> Regionalne usytuowanie Turcji na podstawie kryterium polityczno-gospodarczego i kulturowego jest trudne. Już w połowie XIX w. Turcja jako pierwsze państwo niechrześcijańskie została pełnoprawnym członkiem (chrześcijańskiej) społeczności międzynarodowej, jako członek NATO należy do przestrzeni transatlantyckiej i zachodniej hemisfery, zaś potwierdzeniem „europejskości” jest objęcie jej procesem akcesji do UE. Zarazem zarówno sama Turcja, jak i NATO oraz UE są zainteresowane jej aktywnością w Azji oraz możliwością odgrywania przez nią roli azjatyckiego mocarstwa regionalnego oraz oddziaływania na przekształcanie tamtejszych społeczeństw i państw w demokracje wolnorynkowe. Dlatego, mimo członkostwa Turcji, piszemy o ECO w kontekście procesów integracji na kontynencie azjatyckim.

<sup>20</sup> „W stosunkach zewnętrznych Unia... Przyczynia się do... swobodnego i uczciwego handlu” – art. 3 ust. 5 traktatu o Unii Europejskiej oraz „Strony... Będą dążyły do usuwania nieporozumień w swej międzynarodowej polityce gospodarczej i będą popierały współpracę gospodarczą pomiędzy którymkolwiek z nich lub wszystkimi” – art. 2 Traktatu waszyngtońskiego.

<sup>21</sup> Szerzej zob. K.N. Waltz, *Structural Realism after the Cold War*, International Security, 2000, 25(1) oraz J. Menkes, A. Wasilkowski, *Organizacje międzynarodowe. Prawo instytucjonalne*, Warszawa 2010, s. 23.

światowej USA działały na rzecz budowy instytucji zjednoczonej Europy wolnych narodów – wspierając albo wręcz wymuszając integrację, widząc w zjednoczonej Europie jeden z dwóch filarów mostu transatlantyckiego<sup>22</sup>. USA zachęcały państwa Azji do współpracy transregionalnej, nie wymuszając regionalizacji. Być może obawiały się powrotu państw tego regionu do polityki zamknięcia i samoizolacji (otwartość można bowiem uznać za równie trwałe element cywilizacji europejskiej, jak izolację azjatycką).

Jednak wieloletni brak postępów w liberalizacji handlu w ramach WTO oraz niedostosowanie przedmiotu obecnych negocjacji wielostronnych do potrzeb gospodarek Azji ze względu na niedostateczne objęcie nimi FDI, mobilności siły roboczej oraz handlu usługami skłonił je ostatnio do tworzenia azjatyckich ugrupowań integracyjnych. Również w coraz większym stopniu państwa-społeczeństwa tego regionu zaczęły zmieniać swoje zachowania społeczno-gospodarcze, postrzegając w popycie wewnętrznym źródło rozwoju uzupełniające wobec popytu zewnętrznego, co przekształcało gospodarkę regionu z wytwórców nastawionych wyłącznie na eksport i akumulację również w konsumentów. Państwa Azji we własnej integracji regionalnej zaczęły dostrzegać korzyści powiększenia rynku wewnętrznego, a nie zagrożenia konkurencji w ekspansji na rynki w innych regionach. Kolejną przyczyną udziału państw azjatyckich w procesach integracji regionalnej jest chęć pogłębiania powiązań gospodarczych powstałych w toku rynkowych transakcji gospodarczych zawieranych przez firmy pochodzące z różnych państw Azji, zwłaszcza wschodniej<sup>23</sup>. Ten motyw ujawnił się w latach 90. XX w., a zwłaszcza w trakcie kryzysu finansowego i gospodarczego z lat 1997-98, który nie tylko pokazał silną współzależność gospodarek regionu, lecz również uświadomił potrzebę instytucjonalizacji współpracy gospodarczej. Ówczesne dążenie do instytucjonalizacji współpracy wynikało ponadto z rozczarowania efektami programów pomocowych i strategii antykryzysowych oferowanych przez międzynarodowe instytucje finansowe w rodzaju Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF)<sup>24</sup>.

Dodatkowym powodem rosnącego udziału państw Azji w porozumieniach o preferencjach handlowych jest postęp integracji gospodarczej w Europie oraz Ameryce Północnej. Państwa azjatyckie są relatywnie

---

<sup>22</sup> Krytyczna analiza programów politycznych i praktyki zob. szerzej P. Landau, *Spór o jedność polityczną Europy Zachodniej*, Warszawa 1976, s. 40-44, 73-77, 95-126.

<sup>23</sup> Szerzej zob. F. Kimura, *Economic Integration in Extended East Asia: toward a New Trade Regime* [w:] *Globalization and Economic Integration. Winners and Losers*, Edward Elgar Publishers Ltd., Cheltenham 2010, s. 47-48.

<sup>24</sup> Zob. J.E. Stiglitz, *Globalization and its Discontents*, New York – London 2003, s. 89-132.

dyskryminowane w dostępie do rynków UE i NAFTA oraz konfrontowane z żądaniami swobodnego dostępu producentów z Europy i Ameryki Północnej do rynków w Azji. Równocześnie brak w Azji porównywalnej przeciwwagi w postaci własnych ugrupowań integracyjnych nacelowanych na dyskryminacyjną liberalizację handlu pogarsza międzynarodową pozycję negocjacyjną państw tego kontynentu. Państwa Azji dostrzegły zatem zanikanie korzyści z relacji asymetrycznych w międzyregionalnych stosunkach gospodarczych. Dlatego też, oraz z chęci relatywnego zmniejszenia wpływów zagranicznych, w tym zwłaszcza amerykańskich na kontynencie azjatyckim, podjęto próby tworzenia ugrupowań integracyjnych o charakterze klubowym, adresowanych wyłącznie do państw Azji.

## **2. Pozycja gospodarcza głównych ugrupowań europejskich i azjatyckich**

W tej części analizujemy sytuację gospodarczą głównych azjatyckich i europejskich ugrupowań regionalnych. Azję reprezentują ugrupowania największe pod względem PKB: APTA, ASEAN oraz SAARC<sup>25</sup>. W przypadku Europy uwagę skupiamy wyłącznie na Unii Europejskiej (UE-27). Ponieważ jednak sytuacja gospodarcza UE jest przedmiotem licznych analiz, mniej natomiast mówi się o azjatyckich ugrupowaniach regionalnych, koncentrujemy uwagę właśnie na nich, traktując UE jako punkt odniesienia. Pamiętajmy zarazem, że UE-27 jest najbardziej zaawansowanym projektem integracyjnym we współczesnej gospodarce światowej i stanowi jeden z najwyższej rozwiniętych gospodarczo obszarów świata.

Analiza obejmuje pierwszą dekadę XXI w., której dwa ostatnie lata (2008-2009) przypadają na międzynarodowy kryzys gospodarczy<sup>26</sup>. W celu szczegółowego zbadania zmian w gospodarkach badanych ugrupowań w czasie kryzysu nie poprzestajemy na badaniu zmian zachodzących od pierwszego (2000 r.) do ostatniego roku (2009 r.) badanego okresu, lecz

---

<sup>25</sup> W tabelach podajemy skróty anglojęzycznych nazw ugrupowań regionalnych tak, jak w pierwotnych zbiorach danych, na podstawie których opracowano tabele, co ułatwia weryfikację obliczeń. W każdym przypadku liczbę państw członkowskich traktujemy jako stałą i zgodną ze stanem z 2009 r.

<sup>26</sup> Początki kryzysu sięgają 2007 r., jednak wówczas jego oddziaływanie ograniczało się do Stanów Zjednoczonych, dopiero z czasem rozprzestrzeniając się na inne państwa. Ponieważ w zasadzie w całej gospodarce światowej symptomy kryzysu zaczęły być widoczne jesienią 2008 r., w tym opracowaniu traktujemy 2007 r. jak ostatni rok przedkryzysowy, czyniąc go równocześnie punktem odniesienia dla następnych, już objętych kryzysem lat 2008-2009.

uwzględniamy dodatkowo dwa podokresy: przedkryzysowy (2000-2007) oraz kryzysowy (2007-2009).

Przedmiotem badania jest aktywność gospodarcza oraz intensywność wymiany towarowej wybranych ugrupowań regionalnych. Aktywność gospodarczą mierzymy za pomocą PKB oraz PKB *per capita* (PKB *pc*). Z kolei wymianę towarową badamy na podstawie danych o udziałach poszczególnych ugrupowań w światowym eksporcie i imporcie oraz wielkościach i zmianach strumieni handlu, a także eksportu i importu *per capita*. Analizę kończy porównanie proporcji handlu i PKB, stanowiące miarę otwartości gospodarek poszczególnych ugrupowań oraz udziału ich eksportu wewnętrznego w całym eksporcie, będące miarą ich otwartości na handel z krajami spoza poszczególnych ugrupowań. Badanie rozpoczynamy od analizy udziałów PKB poszczególnych ugrupowań w światowym PKB (Tab. 1).

Tabela 1. Udziały PKB wybranych ugrupowań regionalnych z Europy i Azji w światowym PKB w latach 2000-2009 w %

Ugrupowania	2000	2007	2008	2009
APTA	7,04	10,41	10,91	12,06
ASEAN	1,87	2,33	2,49	2,60
SAARC	1,93	2,61	2,60	2,78
EU	26,43	30,60	30,14	28,73

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Przez cały badany okres udział PKB UE w światowym PKB był znacznie większy niż łączny udział trzech największych ugrupowań azjatyckich. W 2000 r. ugrupowania azjatyckie objęte analizą (APTA, ASEAN i SAARC) wytwarzały łącznie 10,84% światowego PKB, zaś udział PKB UE był prawie 2,4 razy większy i wynosił 26,43%. W 2009 r. różnica między potencjałami gospodarczymi UE a ugrupowań azjatyckich zmniejszyła się, gdyż udział tych ostatnich wzrósł o wiele bardziej (do 17,44%, podczas gdy udział pierwszego do 28,73%). W całym badanym okresie nastąpił wzrost łącznego udziału ugrupowań azjatyckich w światowym PKB o 6,6 p.p., podczas gdy wzrost udziału UE wyniósł tylko 2,3 p.p. (w latach 2000-2007 te zmiany były odpowiednio równe: 4,6 p.p. oraz 4,2 p.p.). Na wzrost udziałów PKB ugrupowań azjatyckich w światowym PKB składa się zwiększenie udziałów wszystkich badanych ugrupowań, jednak największy wzrost zanotował APTA. W pierwszej dekadzie XXI w. udział APTA w światowym PKB wzrósł o ponad 5 punktów procentowych (p.p.). Wzrosty udziałów pozostałych ugrupowań są znacznie mniejsze (ASEAN zanotował wzrost

o 0,7 p.p., natomiast SAARC o 0,9 p.p.). Warte uwagi jest to, że udziały APTA, ASEAN i SAARC rosły nawet w czasie obecnego kryzysu gospodarczego, podczas gdy udział UE spada (-1,9 p.p. w porównaniu z 2007 r., podczas gdy w analogicznym okresie ugrupowania azjatyckie zwiększyły łączny udział o 2,1 p.p.).

Tabela 2. PKB wybranych ugrupowań regionalnych w Europie i Azji w latach 2000-2009 w cenach bieżących w mld USD

Ugrupowania	2000	2007	2008	2009
APTA	2 258	5 757	6 635	6 899
ASEAN	600	1 290	1 513	1 490
SAARC	618	1 441	1 581	1 591
EU	8 482	16 917	18 333	16 430

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Porównując PKB badanych ugrupowań (Tab. 2) widzimy, że w 2000 r. PKB UE był 2,4 razy większy niż łączny PKB wszystkich trzech badanych ugrupowań azjatyckich. Ta różnica zmniejszyła się do 2 w 2007 r., po czym w trakcie kryzysu gospodarczego doszło do dalszego zmniejszenia różnic potencjałów gospodarczych. Znaczny spadek PKB UE w 2009 r., przy równoczesnych wzrostach notowanych przez APTA i SAARC oraz niewielkim spadku w ASEAN spowodował, że PKB UE był 1,9 razy większy niż PKB badanych ugrupowań z Azji.

Następuje zatem proces doganiania najwyżej rozwiniętych ekonomicznie państw europejskich przez względnie słabiej rozwinięte gospodarki państw Azji. Ten proces jest widoczny jeszcze wyraźniej, kiedy analizuje się stopy zmian PKB badanych grup państw (Tab. 3). Zarówno w całym badanym okresie, jak i w podokresie przedkryzysowym (2000-2007) wszystkie trzy ugrupowania z Azji notowały trzycyfrowe wzrosty PKB, natomiast w UE to były wzrosty dwucyfrowe. W czasie kryzysu (2007-2009) nastąpiło powszechne spowolnienie wzrostu, przy czym w ugrupowaniach azjatyckich stopy wzrostu spadły do wielkości dwucyfrowych, podczas gdy UE zanotowała spadek PKB. O postępach w procesie doganiania świadczą też porównania wielkości zmian PKB poszczególnych ugrupowań. W okresie przedkryzysowym przyrost PKB UE był o 3422,7 mld USD większy niż łączny przyrost PKB APTA, ASEAN i SAARC. W czasie kryzysu przyrost PKB ugrupowań azjatyckich był równy 1490,9 mld USD, podczas gdy UE zanotowała spadek PKB.

Tabela 3. Zmiany PKB wybranych ugrupowań regionalnych w Europie i Azji w latach 2000-2009 w mld USD w cenach bieżących, stopy zmian w podokresach w %

Ugrupowania	Zmiany			Stopa zmian		
	2009/2000	2007/2000	2009/2007	2009/2000	2007/2000	2009/2007
APTA	4640,8	3499,1	1141,7	206	155	20
ASEAN	889,5	690,2	199,2	148	115	15
SAARC	972,1	822,1	150,0	157	133	10
EU	7947,1	8434,1	-487,0	94	99	-3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Tabela 4. PKB *per capita* wybranych ugrupowań regionalnych w Europie i Azji w latach 2000-2009 w cenach bieżących w USD

Ugrupowania	2000	2007	2008	2009
APTA	904	2 130	2 430	2 502
ASEAN	1 161	2 274	2 634	2 562
SAARC	443	917	991	982
EU	17 560	34 154	36 897	32 970

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

W przeludnionej i zróżnicowanej Azji ludzie są biedniejsi niż na to wskazuje porównanie PKB państw czy – jak w tym opracowaniu – ugrupowań integracyjnych (Tab. 4). Zarówno w 2000 r., jak i w 2009 r. najzamożniejsi wśród badanych ugrupowań azjatyckich byli mieszkańcy państw członkowskich ASEAN (z PKB *pc* odpowiednio: 1161 USD oraz 2562 USD na mieszkańca). Najbiedniejsi byli i pozostali obywatele państw SAARC (443 oraz 982 USD), chociaż PKB *pc* zarówno SAARC, jak i ASEAN zwiększyły się w badanym okresie ponaddwukrotnie. Jednak najbardziej dynamiczny wzrost w badanej grupie przypadł w udziale mieszkańcom APTA, drugiego pod względem zamożności wśród ugrupowań azjatyckich. PKB *pc* APTA wzrósł bowiem 2,8 razy (z 904 USD do 2502 USD).

W 2009 r. nastąpił spadek PKB *pc* ugrupowań azjatyckich poza właśnie APTA. Jednak i tak PKB *pc* wszystkich był wówczas wyższy niż w 2007 r., bowiem w 2008 r. wszystkie ugrupowania notowały jego duże wzrosty. Widoczna jest zatem względnie dobra sytuacja tych ugrupowań w czasie światowego kryzysu gospodarczego.

Znacznie wolniejszy proces doganiania jest widoczny w badaniu obejmującym PKB *per capita* (PKB *pc*), jednak także wielkości PKB *pc* zmieniły się na korzyść ugrupowań azjatyckich. O ile bowiem w 2000 r. mieszkańcy UE byli ponadpiętnastokrotnie bogatsi niż mieszkańcy najbogatszego spośród analizowanych ugrupowań azjatyckich ASEAN i prawie 40 razy



bogatsi od najbiedniejszego z nich SAARC, o tyle w 2009 r. te różnice były już mniejsze (odpowiednio: 13 razy oraz prawie 34 razy).

Z analizy zmian PKB *pc* (Tab. 5) wynika, po pierwsze, że zarówno w całym badanym okresie, jak i w okresie przedkryzysowym przyrosty PKB *pc* UE były znacznie (odpowiednio: 4,4-krotnie oraz 6-krotnie) większe niż zsumowane przyrosty PKB *pc* trzech badanych ugrupowań azjatyckich. Podobnie spadek PKB *pc* UE, jaki nastąpił w 2009 r., był (co do bezwzględnej wartości) większy niż zsumowany wzrost w APTA, ASEAN i SAARC.

Tabela 5. Zmiany PKB *per capita* wybranych ugrupowań regionalnych w Europie i Azji w latach 2000-2009 w cenach bieżących w USD

Ugrupowania	2009/2000	2007/2000	2009/2007
APTA	1597,9	1226,6	371,3
ASEAN	1401,1	1113,6	287,5
SAARC	539,0	474,0	65,0
EU	15410,1	16593,7	-1183,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Badane ugrupowania różnią się też udziałami w handlu światowym (Tab. 6). Zarówno w imporcie, jak i w eksporcie dominuje UE, której odpowiednie udziały są znacznie wyższe niż udziały w światowym PKB (por. dane zawarte w Tab. 1 i 6). Jednak proporcjonalnie najwyższe udziały w światowym handlu notuje ASEAN (np. w 2009 r. jego udział w światowym eksporcie był ponad dwa razy większy niż udział w PKB, zaś w 2000 r. aż 3,6 razy wyższy). Również w tym badaniu widać ciągłą poprawę międzynarodowej pozycji ugrupowań azjatyckich. O ile w 2000 r. łączny udział trzech azjatyckich ugrupowań w światowym imporcie stanowił 36% odpowiedniego udziału UE (w eksporcie 40%), o tyle w 2009 r. było to już 57,7% w imporcie i ponad 60% w eksporcie.

Tabela 6. Udziały wybranych ugrupowań regionalnych z Europy i Azji w światowym imporcie i eksporcie w latach 2000-2009 w %

Ugrupowania		2000	2007	2008	2009
Import	APTA	6,8	11,0	11,7	12,8
	ASEAN	5,7	5,4	5,8	5,7
	SAARC	1,2	2,1	2,5	2,6
	EU	37,7	38,6	37,4	36,6
Eksport	APTA	7,4	12,6	12,9	14,1
	ASEAN	6,7	6,2	6,2	6,5
	SAARC	1,0	1,4	1,5	1,6
	EU	38,0	38,1	36,5	36,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Choć zmienia się wielkość obrotów handlowych badanych ugrupowań (Tab. 7) oraz ich udziały w handlu światowym (Tab. 6), to pozycja poszczególnych ugrupowań na kontynencie azjatyckim nie ulega zmianie. I tak, w całym badanym okresie największy wśród nich udział w światowym imporcie notował APTA (6,8% w 2000 r. oraz 12,8% w 2009 r.), zaś ASEAN z udziałem 5,7% w obu latach, w 2000 r. pozostawał tylko trochę w tyle, po czym w 2009 r., utrzymując drugą pozycję, zupełnie stracił dystans do lidera. Udział SAARC wynosił na początku badanego okresu 1,2%, po czym w 2009 r. wzrósł do 2,6%. Z analizy eksportu wynika równie duża jak w imporcie poprawa pozycji APTA (wzrost udziału w światowym eksporcie o 6,7 p.p.). Na początku kryzysu (2008 r.) udziały żadnego ugrupowania azjatyckiego ani w światowym imporcie, ani w eksporcie nie zmniejszyły się. Co więcej, udziały APTA i SAARC w obu strumieniach handlu wzrosły. W 2009 r. zmniejszył się udział ASEAN w imporcie, zaś pozostałe udziały także w tym kryzysowym roku wzrosły.

Tabela 7. Import i eksport wybranych ugrupowań regionalnych z Europy i Azji w latach 2000-2009 w cenach bieżących w mld USD

		Ugrupowania	2000	2007	2008	2009
Import	APTA		452,8	1572,7	1926,9	1609,5
	ASEAN		377,4	774,3	947,6	722,5
	SAARC		80,8	298,7	409,4	321,4
	EU		2507,8	5497,0	6145,2	4602,5
Eksport	APTA		476,0	1760,3	2070,1	1749,5
	ASEAN		431,9	864,7	1003,3	811,7
	SAARC		64,3	190,3	241,0	204,5
	EU		2447,6	5331,1	5881,0	4553,0

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

W latach 2000-2007 nastąpił dynamiczny wzrost wartości eksportu i importu wszystkich badanych ugrupowań (Tab. 7). W 2007 r. import UE był prawie 2,2 razy wyższy niż w 2000 r. (podobnie było w przypadku eksportu). W tym czasie APTA zanotowała prawie 3,5 razy większy import i 3,7 razy większy eksport. W przypadku ASEAN zarówno import, jak i eksport podwoiły się, natomiast w SAARC import wzrósł jeszcze bardziej dynamicznie niż w APTA i w 2007 r. był 3,7 razy większy niż w 2000 r. (w eksporcie ta proporcja wyniosła 3). Oczywiście, wielkość importu SAARC była skokowo mniejsza niż importu APTA.

Początek światowego kryzysu (2008 r.) nie zapowiadał radykalnych zmian wielkości handlu, nadal rosły bowiem strumienie zarówno importu, jak i eksportu wszystkich analizowanych ugrupowań. Zapaść w handlu

nastąpiła dopiero w 2009 r. W porównaniu z 2007 r. zmniejszyła się większość strumieni handlu badanych ugrupowań (wyjątkami były import APTA oraz import i eksport SAARC). Z porównania stóp zmian strumieni handlu w czasie kryzysu (Tab. 8) ze stopami zmian PKB w analogicznym okresie (Tab. 3) wynika „mnożnikowy” spadek rozmiarów importu i eksportu wszystkich ugrupowań (ten efekt jest najsłabszy w przypadku najmniej zaangażowanego w handel SAARC).

Tabela 8. Stopy zmian importu i eksportu wybranych ugrupowań regionalnych w Europie i Azji w czasie kryzysu gospodarczego (lata 2007-2009) w %

		<b>Ugrupowania</b>	<b>2007-2009</b>
Import	APTA		2,34
	ASEAN		-6,7
	SAARC		7,6
	EU		-16,3
Eksport	APTA		-0,6
	ASEAN		-6,1
	SAARC		7,5
	EU		-14,6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Tabela 9. Salda bilansów handlowych wybranych ugrupowań regionalnych z Europy i Azji w latach 2000-2009 w cenach bieżących w mld USD

<b>Ugrupowania</b>	<b>2000</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>
APTA	23,2	187,6	143,2	139,9
ASEAN	54,5	90,4	55,7	89,3
SAARC	-16,5	-108,5	-168,4	-116,9
EU	-60,2	-165,9	-264,2	-49,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Skutkiem zmian wielkości importu i eksportu są zmiany sald bilansów handlowych, choć w badanym okresie wszystkie ugrupowania objęte analizą utrzymały niezmiennie ich znaki (Tab. 9). I tak APTA i ASEAN stale notują nadwyżki bilansu handlowego. Zmieniły się jednak ich rozmiary. O ile w 2000 r. ASEAN miał prawie 2,4 razy większą nadwyżkę niż APTA, o tyle w 2009 r. to APTA zanotowała o 50,6 mld USD większą nadwyżkę. Trwale deficyty notują SAARC i UE, przy czym w 2009 r. deficyt SAARC był ponaddwukrotnie większy niż deficyt UE.

Tabela 10. Eksport i import *per capita* wybranych ugrupowań regionalnych w Europie i Azji w latach 2000-2009 w cenach bieżących w USD

		Ugrupowania	2000	2007	2008	2009
Import	APTA		181	582	706	584
	ASEAN		730	1 364	1 649	1 242
	SAARC		58	190	257	198
	EU		5 192	11 098	12 368	9 236
Eksport	APTA		190	651	758	634
	ASEAN		835	1 524	1 746	1 396
	SAARC		46	121	151	126
	EU		5 067	10 763	11 836	9 137

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Miarą intensywności handlu z zagranicą jest wymiana towarowa *per capita*. Pod względem wartości eksportu i importu *per capita* SAARC odstaje od pozostałych ugrupowań (Tab. 10). Chociaż jego import *pc* był w 2009 r. 3,4 razy większy niż w 2000 r., to nadal stanowił zaledwie ok.  $\frac{1}{3}$  importu *pc* drugiego w tej klasyfikacji wśród badanych ugrupowań APTA (w eksporcie *pc* ta proporcja była w 2000 r. mniejsza niż  $\frac{1}{4}$ , po czym spadła do  $\frac{1}{5}$ ). APTA zanotował bardzo dynamiczne wzrosty (stopa wzrostu importu *pc* wyniosła 220%, zaś eksportu ponad 230%). Przez cały badany okres najwyższy wśród ugrupowań azjatyckich import i eksport *pc* notuje ASEAN. W dodatku stopa wzrostu jego importu *pc* wyniosła 70%, zaś eksportu *pc* była tylko trochę niższa (67%).

Mimo dynamicznego wzrostu wartości importu i eksportu *pc* wszystkich ugrupowań azjatyckich, dystans dzielący je od UE pozostaje olbrzymi. W 2000 r. import *pc* ASEAN stanowił bowiem 14% importu *pc* UE (w przypadku APTA było to 3,5%, zaś w przypadku SAARC 1,1%). Eksport *pc* ASEAN był wówczas równy 16,5% eksportu *pc* UE (w przypadku APTA było to 3,8%, SAARC 0,9%). W 2009 r. import *pc* ASEAN stanowił 13,5% importu *pc* UE (APTA 6,3%, SAARC 2,1%). W przypadku eksportu odpowiednie proporcje wynoszą: ASEAN 15,3%, APTA 6,9%, SAARC 1,4%. A zatem ASEAN traci dystans do UE pod względem wartości obu strumieni handlu, zaś pozostałe dwa ugrupowania azjatyckie go odrabiają.

Także w tym badaniu wyraźnie widoczny jest wpływ kryzysu. O ile jeszcze w 2008 r. rosły wartości importu i eksportu *pc* wszystkich ugrupowań, o tyle w 2009 r. nastąpiły ich spadki, które w przypadku większości doprowadziły do osiągnięcia poziomu niższego niż w 2007 r. (wyjątkami były import APTA oraz oba strumienie handlu *pc* SAARC).

Tabela 11. Handel jako odsetek PKB wybranych ugrupowań regionalnych z Europy i Azji w latach 2000-2009 w %

Ugrupowania	2000	2007	2008	2009
APTA	41,1	57,9	60,2	48,7
ASEAN	134,8	127,0	128,9	103,0
SAARC	23,5	33,9	41,1	33,1
EU	58,4	64,0	65,6	55,7

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

Na zakończenie badamy otwartość ugrupowań regionalnych. Przedstawiamy ją, po pierwsze, jako proporcję handlu i PKB (Tab. 11), po drugie zaś, jako udział eksportu wewnętrznego w całym eksporcie poszczególnych ugrupowań (Tab. 12).

Z danych zawartych w tabeli 11 wynika, że największy udział handlu w PKB notował ASEAN (w całym badanym okresie ponad 100%, z tym że w 2009 r. ten udział zmniejszył się o prawie 32 p.p. w porównaniu z 2000 r.). Drugim najbardziej otwartym ugrupowaniem w Azji jest APTA (41,1% w 2000 r. i 48,7% w 2009 r., przy czym w ostatnim roku badania nastąpił spadek tego udziału -11,5 p.p.). Trwale najmniej otwarty jest najuboższy SAARC (23,5% w 2000 r. i 33,1% w 2009 r., spadek w porównaniu z 2008 r. o 8 p.p., zaś w 2008 r. osiągnięcie rekordowego poziomu handlu w stosunku do PKB 41,1%). UE w całym badanym okresie była bardziej otwarta niż APTA i około dwa razy mniej otwarta niż ASEAN.

W badanym okresie najbardziej otwarte na handel ugrupowania (czyli ASEAN i UE) zmniejszyły proporcję handlu do PKB, przy czym w przypadku ASEAN ten spadek był znacznie silniejszy. W czasie kryzysu zmniejszyła się proporcja handlu do PKB we wszystkich ugrupowaniach (w 2009 r. w porównaniu z 2007 r. najsilniej w ASEAN -24 p.p., najsłabiej w SAARC -0,8 p.p.).

Tabela 12. Eksport wewnętrzny jako odsetek eksportu całkowitego wybranych ugrupowań regionalnych w latach 2000-2009 w %

Ugrupowania	2000	2007	2008	2009
APTA	8,0	11,0	11,4	11,6
ASEAN	23,0	25,2	25,5	24,7
SAARC	4,6	6,5	6,6	5,4
EU	67,5	67,5	66,7	66,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie UNCTAD

O otwartości świadczy również udział eksportu wewnątrz ugrupowania w całym eksporcie. Tym razem chodzi o otwartość wobec państw trzecich, z którymi ugrupowanie nie zawarło porozumień o dyskryminacyjnej libera-

lizacji handlu. Badanie dotyczy wyłącznie eksportu, bowiem, po pierwsze, eksport wewnętrzny jednych państw członkowskich jest importem innych, a zatem zbędna jest analiza obu strumieni. Po drugie, badanie eksportu pozwala dodatkowo wnioskować o międzynarodowej pozycji konkurencyjnej państw członkowskich wobec reszty świata.

Z danych zawartych w tabeli 12 wynika, że wśród badanych ugrupowań azjatyckich największy udział eksportu wewnętrznego w całym eksporcie notuje ASEAN (w całym okresie badania ok. 25%). Najmniej zamknięty na handel z państwami trzecimi jest SAARC, którego udziały eksportu wewnętrznego nie przekraczają 7%. A zatem, badane ugrupowania azjatyckie są raczej nastawione na handel z całym światem niż na pogłębianie wzajemnych związków handlowych (choć w 2009 r. ich eksport wewnętrzny był większy niż w 2000 r.). Trudno się temu dziwić, gdyż skupiają one kraje względnie słabo rozwinięte, które mają zbyt mały potencjał popytowy, by stać się atrakcyjnymi rynkami wewnętrznymi i dlatego szukają możliwości eksportu do państw uprzemysłowionych. W czasie kryzysu żadne z ugrupowań nie zwiększyło znacznie eksportu wewnętrznego, co może świadczyć o braku dodatkowych barier hamujących handel z krajami trzecimi, co nie dziwi w warunkach postępującego umiędzynarodowienia produkcji.

Zupełnie inaczej kształtuje się eksport wewnętrzny UE. Jest on trwale dominującą formą eksportu. W całym badanym okresie stanowi ok. 67% całego eksportu UE i wskazuje na silne zintegrowanie i powiązanie handlowe państw członkowskich.

## Podsumowanie

Państwa azjatyckie cechuje kulturowa, polityczna oraz gospodarcza różnorodność. Taki stan rodzi nieufność i obawy przed kontaktami wzajemnymi. Jednak stopniowo coraz więcej państw przekonuje się o potrzebie współpracy z zagranicą. Coraz więcej państw chce też współpracować z sąsiadami i stworzyć przeciwwagę wobec politycznego hipermocarstwa, jakim są Stany Zjednoczone, regionów wysokorozwiniętych (Ameryka Północna, Europa) oraz silnie zintegrowanych ugrupowań (UE). Od niedawna pogłębianie azjatyckiej współpracy gospodarczej przyjmuje formę ugrupowań regionalnych. Budowanie współpracy regionalnej uzupełnia i zastępuje dotychczasowe związki w regionie i w skali międzyregionalnej. Chociaż badanie objęło tylko trzy ugrupowania azjatyckie, nawet w tej próbie widoczne są wielkie różnice dotyczące zarówno poziomów zamożności i otwartości na międzynarodową współpracę gospodarczą, jak i dynamiki rozwoju. Dane statystyczne potwierdzają szybki awans cywilizacyjny państw APTA oraz utrzymujące się – pomimo wzrostu gospodarczego – względne zacofanie SAARC.

Z porównania trzech azjatyckich ugrupowań regionalnych z UE wynika, że zmniejsza się dystans rozwojowy tych pierwszych wobec drugiego. Szczególnie szybkie przyrosty notuje APTA, której duży potencjał gospodarczy i handlowy każe widzieć w niej coraz ważniejszy region globalnej gospodarki. W jej cieniu pozostaje ASEAN, który – choć jest najbardziej otwarty wśród badanych ugrupowań – notuje wolniejszy wzrost gospodarczy, a pod względem wartości handlu coraz bardziej odstaje i od UE, i od APTA.

## Bibliografia

1. Apodaca C., *Understanding US human rights policy. A paradoxical legacy*, New York 2006.
2. Hass R.N., *Paradigm lost*, „Foreign Affairs”, 74(1)/1995.
3. Jabłoński B., Kamiński S., *NATO acquis*, Toruń 1998.
4. Kimura F., *Economic Integration in Extended East Asia: toward a New Trade Regime* [w:] *Globalization and Economic Integration. Winners and Losers*, Edward Elgar Publishers Ltd., Cheltenham 2010.
5. Künstler J., Wstęp. *Dialogi konfucjańskie*, przekład i przypisy: K. Czyżewska-Madejewicz, M.J. Künstler, Z. Tłumski, Ossolineum, Wrocław 1976.
6. Landau P., *Spór o jedność polityczną Europy Zachodniej*, Warszawa 1976.
7. Menkes J., Wasilkowski A., *Organizacje międzynarodowe. Prawo instytucjonalne*, Warszawa 2010.
8. Pallotino M., *Etruskowie*, Warszawa 1968.
9. Stiglitz J.E., *Globalization and its Discontents*, New York – London 2003.
10. Tyng D., *The Confucian Utopia*, „Journal of the American Oriental Society”, 54(1)/1934.
11. Waltz K.N., *Structural Realism after the Cold War*, „International Security”, 25(1)/2000.
12. Winiarski B., *Wybór źródeł do nauki prawa międzynarodowego*, Warszawa 1938.
13. [www.china.org.cn](http://www.china.org.cn)
14. [www.cvi.kz](http://www.cvi.kz)
15. [www.ecosecretariat.org](http://www.ecosecretariat.org)
16. [www.fmprc.gov.cn/eng/wjb/zzjg/dozys/gjlb/3180/default.htm](http://www.fmprc.gov.cn/eng/wjb/zzjg/dozys/gjlb/3180/default.htm)





Elżbieta Czarny, Ewa M. Syczewska

*Szkoła Główna Handlowa w Warszawie*

## **GOSPODARKI UNII EUROPEJSKIEJ, STREFY EURO ORAZ WYBRANYCH PAŃSTW CZŁONKOWSKICH W CZASIE KRYZYSU GOSPODARCZEGO**

### **Wstęp**

Przedstawiona tu analiza dotyczy wpływu obecnego kryzysu na aktywność gospodarczą i handel z zagranicą Unii Europejskiej (UE-27), strefy euro oraz wybranych państw członkowskich. Formułujemy wnioski dotyczące kondycji ekonomicznej państw Unii poddanych negatywnemu szokowi. W przypadku nowych państw członkowskich (przystępujących do UE w pierwszej dekadzie XXI w.) interesuje nas również wpływ akcesji na ich kondycję gospodarczą. Aktywność gospodarczą opisujemy na podstawie wielkości i zmian PKB (w cenach bieżących i w cenach stałych) oraz zatrudnienia, a także wskaźników wydajności pracy. Badając wymianę towarową, osobno analizujemy eksport i import, gdyż każdy z tych dwóch kierunków handlu zwykle zmienia się w nieco innym tempie. Analizujemy również salda bilansów handlowych, traktując je jako uzupełniającą miarę aktywności gospodarczej oraz międzynarodowej konkurencyjności towarów z badanego kraju (grupy krajów).

Szczegółowe badanie dotyczy wybranych krajów UE skontrastowanych pod względem stopnia rozwoju (państwa członkowskie należące do dawnej „piętnastki” oraz państwa, których akcesja do UE przypada na XXI w.), waluty (strefa euro i państwa UE spoza niej) oraz położenia geograficznego i struktury ekonomicznej (najwyżej rozwinięte państwa członkowskie z północy Europy i względnie słabiej rozwinięte kraje z południa; przedstawiciele transformującej się Europy Środkowej i Wschodniej oraz wysokorozwinięte gospodarki rynkowe zachodniej Europy).

Postępujemy się danymi w ujęciu rocznym. Główna część badania obejmuje okres od powstania strefy euro do obecnego kryzysu gospodar-

czego, jednak niekiedy (ze względu głównie na ograniczone ramy opracowania) zawężamy badanie do lat 2000-2010 lub przedstawiamy dane statystyczne dotyczące wybranych lat badanego okresu (np. informacje o udziale poszczególnych państw w handlu UE dotyczą wyłącznie 2004 r. i 2010 r.). Badanie uzupełniamy prognozami na lata 2011-2012. Źródłem danych i prognoz jest Eurostat. Obserwacje pochodzą z makroekonomicznej bazy AMECO<sup>1</sup>, którą Komisja Europejska wykorzystuje jako podstawę corocznych analiz oraz prognoz na lata 2011-2012.

Struktura pracy jest następująca. W pierwszej części analizujemy sytuację ekonomiczną UE i jej państw członkowskich przed i w czasie obecnego kryzysu gospodarczego. W tej części miarami aktywności gospodarczej są nominalny i realny PKB, bezrobocie oraz wydajność pracy. W drugiej części badamy zmiany intensywności handlu prowadzonego przez wybrane państwa członkowskie UE. Opracowanie kończą wnioski.

## **1. Sytuacja ekonomiczna Unii Europejskiej, strefy euro i wybranych państw członkowskich w czasie kryzysu gospodarczego**

Przedmiotem tej części opracowania jest badanie dynamiki zmian aktywności gospodarczej Unii Europejskiej oraz jej wybranych państw członkowskich. Koncentrujemy uwagę na gospodarkach wyraźnie różniących się istotnymi cechami<sup>2</sup>. Chcemy bowiem sprawdzić, czy te różnice wpływają na ich aktywność gospodarczą. I tak szczegółowej analizie poddajemy gospodarki następujących państw:

- Niemiec i Francji – założycieli Wspólnot Europejskich (WE) i członków strefy euro należących do największych gospodarek świata,
- Wielkiej Brytanii – jednej z głównych gospodarek europejskich, należącej do WE od 1973 r., lecz pozostającej poza europejską unią monetarną,
- Finlandii i Szwecji – państw skandynawskich należących do Unii Europejskiej od 1995 r., przy czym od 1999 r. Finlandia należy również do strefy euro, zaś Szwecja pozostaje poza nią,
- Grecji, Włoch i Hiszpanii – względnie słabiej rozwiniętych państw członkowskich UE należących do strefy euro,

---

<sup>1</sup> Źródło: European Commission Annual Macroeconomic Database AMECO, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/documents/ameco1.zip](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/documents/ameco1.zip).

<sup>2</sup> Analiza sytuacji gospodarczej wszystkich 27 państw członkowskich nie jest zatem przedmiotem tego opracowania.

- Bułgarii, Czech, Polski, Rumunii, Słowacji oraz Węgier – państw, których gospodarki przeszły od systemu centralnie sterowanego do rynkowego; te państwa dołączyły do UE w trakcie dwóch rozszerzeń z pierwszej dekady XXI w.; spośród nich tylko Słowacja jest (od 2009 r.) członkiem strefy euro<sup>3</sup>.

Ze względu na objęcie szczegółową analizą dużej grupy państw członkowskich UE, przedstawiamy dane dotyczące ich gospodarek w podziale na UE-27, strefę euro, nowe państwa członkowskie oraz dwie grupy państw należących niegdyś do „piętnastki”.

## **Produkt krajowy brutto**

Podstawowym miernikiem aktywności gospodarczej jest PKB. W tym opracowaniu przedstawiamy go zarówno w ujęciu nominalnym, jak i realnym. Dane dotyczące PKB uzupełniamy prognozami Eurostatu na lata 2011-2012.

### ***PKB w ujęciu nominalnym***

Rysunek 1 ilustruje wpływ kryzysu na PKB. Ze względu na duże różnice potencjałów badanych państw zastosowano różne skale na osiach pionowych poszczególnych części rysunku 1 (gdyby przyjąć wspólną skalę dla UE, strefy euro i badanych państw, wykres PKB niektórych państw nakładałby się na oś poziomą). Dlatego też osobno pokazujemy zmiany PKB UE oraz strefy euro (część a Rys. 1), nowych państw członkowskich (część b) oraz dwóch grup państw należących do dawnej „piętnastki” (część c)<sup>4</sup>.

Z rysunku 1a wynika, że zarówno w całej UE, jak i w strefie euro trend wzrostowy z końca XX w. i początku XXI w. uległ korekcie w czasie światowego kryzysu w latach 2008-09. W 2010 r. ponownie zaznaczyła się tendencja wzrostowa, chociaż o mniejszej dynamice, co świadczy o powrocie na ścieżkę wzrostu (wolniejszego niż przed kryzysem). Taki scenariusz potwierdzają prognozy Eurostatu<sup>5</sup>. Widać też zwiększenie różnicy między

---

<sup>3</sup> W 2011 r. do strefy euro dołączyła Estonia. Ponieważ jednak do końca okresu badania pozostawała ona poza strefą, jej akcesja do europejskiej unii walutowej jest silnie motywowana politycznie, nie zaś wyłącznie ekonomicznie, a potencjał gospodarczy jest o wiele mniejszy niż potencjały badanych tu gospodarek, nie uwzględniamy jej w tych rozważaniach.

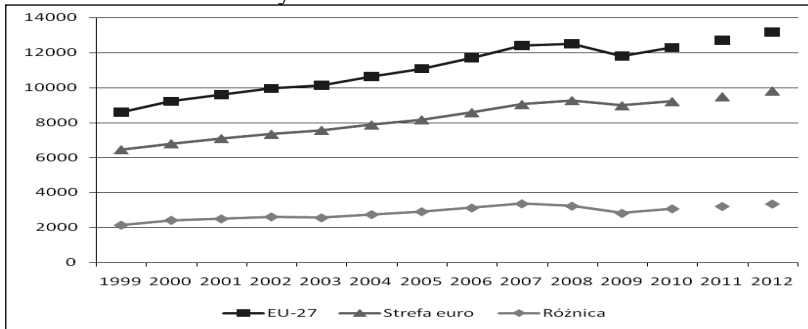
<sup>4</sup> W dalszej części analizy również dzielimy badane państwa na grupy, choć ze względu na różnice analizowanych cech, te grupy nie zawsze mają identyczny skład.

<sup>5</sup> Wydaje się, że kryzys gospodarczy nie zakończył się w 2009 r. Widać to już w 2011 r., kiedy względnie słabe państwa strefy euro mają coraz większe problemy gospodarcze. Jednak dane z ostatniego roku analizy (2010 r.) wykazują poprawę. Wzrost po 2010 r. prognozował również Eurostat. Przedstawiamy te prognozy i komentujemy poprawę sytuacji gospodarczej w 2010 r., chociaż znane już zdarzenia z 2011 r. sugerują bardziej pesymistyczne wyniki.

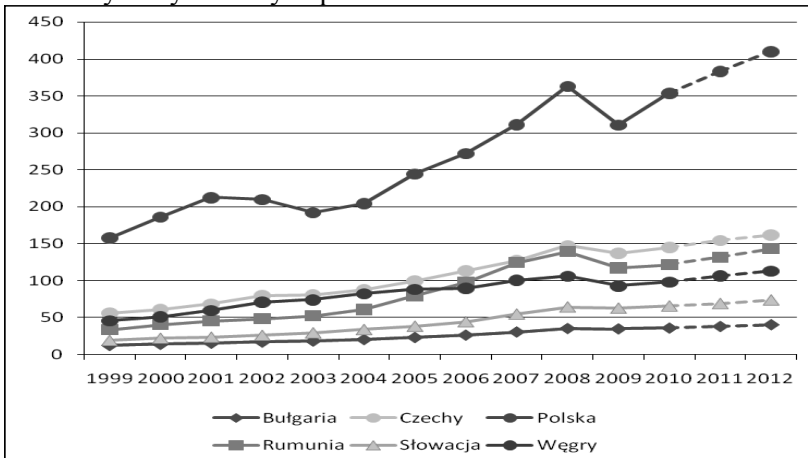
PKB UE-27 oraz strefy euro. W 2009 r., podczas najgłębszego spadku w czasie obecnego kryzysu, różnica była większa niż na początku badania, czyli w 1999 r., choć mniejsza niż w okresie największego wzrostu. Powodem są względnie szybkie wzrosty PKB państw przystępujących do UE w XXI w. i pozostających poza strefą euro. Dalszą przyczyną są kłopoty gospodarcze względnie biedniejszych państw strefy euro (Portugalia, Irlandia, Włochy, Grecja oraz Hiszpania).

Rysunek 1. PKB UE-27, strefy euro oraz wybranych państw członkowskich w latach 1999-2010 wraz z prognozą na lata 2011-2012 w cenach bieżących w mld euro

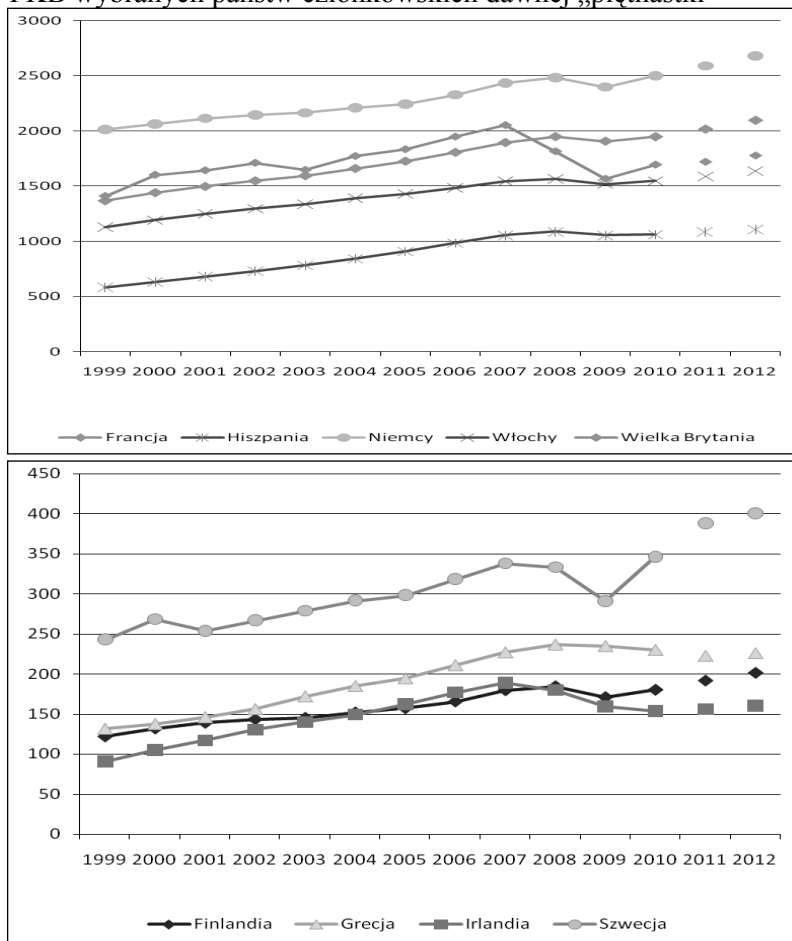
a) PKB UE-27 oraz strefy euro



b) PKB wybranych nowych państw członkowskich



## c) PKB wybranych państw członkowskich dawnej „piętnastki”



Źródło: Eurostat

Na rysunku 1b widać, że przed kryzysem gospodarczym najszybszy wzrost PKB notowały Polska i Rumunia. Względnie szybki wzrost cechował również Szwecję i Wielką Brytanię. We wszystkich wymienionych państwach obserwowano też silne załamania w czasie kryzysu. Zupełnie inaczej niż PKB wymienionych państw kształtował się PKB Bułgarii. Przez cały badany okres Bułgaria pozostała państwem o najniższym PKB wśród badanych, lecz nie zanotowała znacznego załamania w czasie kryzysu. Względnie stabilny nominalny PKB ma Słowacja, będąca członkiem strefy euro.

Wśród badanych państw dawnej „piętnastki” wyróżniają się Niemcy, które po załamaniu gospodarki w 2009 r. ponownie odnotowały wzrost, któ-

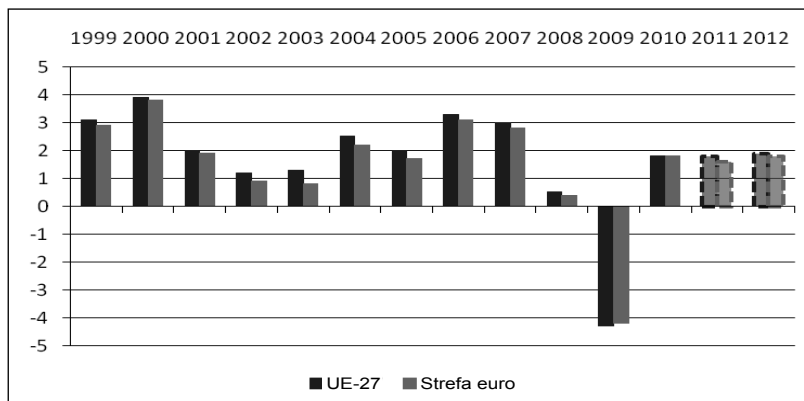
ry w pełni zrekompensował spadek kryzysowy. PKB Hiszpanii nie wykazał co prawda oznak załamania w czasie kryzysu, lecz w 2010 r. nie zanotował również wzrostu. W przypadku Francji i Włoch wzrost był nieznaczny. Źle wygląda sytuacja gospodarcza Irlandii i Grecji, które w 2010 r. kontynuowały wcześniejszy trend spadkowy następujący po serii wzrostów datowanych od początku badanego okresu, czyli od 1999 r.

Z analizy rysunków 1a – 1c wynika, że strefę euro jako całość oraz badane państwa członkowskie cechowała względnie większa stabilność PKB niż UE-27 oraz te spośród państw Unii, które do strefy euro nie należą. Jest to widoczne zarówno w grupie nowych państw członkowskich, gdzie Słowacja wykazuje względnie równomierne wzrosty PKB i niewielki spadek, jak i w grupie państw dawnej „piętnastki”, w której Wielka Brytania i Szwecja notują znacznie silniejsze załamania w czasie kryzysu niż członkowie strefy euro z tej grupy. Wspólna waluta przyczyniła się zatem do zmniejszenia amplitudy wahań PKB państw, które się nią posługują. Taki stan zdaje się potwierdzać tezę o pozytywnym wpływie wspólnej waluty na równomierność wzrostu. Równocześnie jednak zwraca uwagę prognoza znacznego spowolnienia wzrostu większości badanych państw strefy poza Niemcami oraz Finlandią oraz spadku PKB Grecji i Irlandii. Zarazem silne odbicie w 2010 r. odnotowały Wielka Brytania i Szwecja, pozostające poza strefą euro.

### ***PKB w ujęciu realnym***

Narzędziem umożliwiającym porównania międzynarodowe jest PKB w ujęciu realnym. W tym opracowaniu przedstawiamy stopy wzrostu realnego PKB. Na rysunku 2 pokazano zmiany stóp wzrostu realnego PKB w UE-27 oraz w strefie euro. Stopy wzrostu PKB w obu regionach były w kolejnych latach bardzo podobne, przy czym w strefie euro były – co do wartości bezwzględnej – nieco niższe (szczegółowe dane dotyczące stóp wzrostu w poszczególnych latach zawiera tabela 1). Różnica wielkości stóp wzrostu całej Unii i strefy euro zmieniała się w miarę upływu czasu. W latach 1999-2001 była niewielka, później zwiększyła się, by ponownie zmniejszyć się podczas obecnego kryzysu. W 2008 r. nastąpiło spowolnienie wzrostu, natomiast w 2009 r. zanotowano znaczny spadek realnego PKB obu ugrupowań. Na lata 2011 i 2012 prognozowany jest wzrost zarówno w całej Unii, jak i w strefie euro. Dane dotyczące stóp wzrostu realnego PKB również potwierdzają pozytywny wpływ na PKB UE względnie dużych wzrostów notowanych przez nowe państwa członkowskie oraz stabilizujące oddziaływanie na nie wspólnej waluty.

Rysunek 2. Stopy wzrostu realnego PKB UE-27 oraz strefy euro w latach 1999-2010



Źródło: Eurostat

Tabela 1 zawiera dane dotyczące stóp wzrostu realnego PKB badanych państw członkowskich i ich grup. Zwraca uwagę, że w 2009 r. wszystkie kraje oprócz Polski zanotowały ujemne stopy wzrostu. Spadki realnego PKB różnych państw kształtowały się jednak odmiennie. W niektórych krajach realny PKB malał w dwóch kolejnych latach, przy czym w przypadku Francji, Włoch, Szwecji oraz Wielkiej Brytanii były to lata 2008-2009, natomiast w przypadku Grecji, Hiszpanii i Rumunii lata 2009-2010. Najgorsza była sytuacja Irlandii, którą jako jedyną w badanej próbie spadki dotknęły w trzech kolejnych latach (2008-2010). Z kolei w Grecji spadki nie tylko wystąpiły w latach 2009-2010, lecz są przewidywane również na 2011 r.

Nowe państwa członkowskie cechowało zazwyczaj względnie wysokie tempo wzrostu (wyższe niż średnio w całej Unii). Bułgaria niemal od początku badanego okresu, a Rumunia od 2004 r. charakteryzowały się szybkim (ok. 7% rocznie) wzrostem realnego PKB do 2008 r. włącznie. Polska po okresie wzrostów na poziomie powyżej 4% w latach 1999-2000 i spowolnieniu wzrostu do 1,2-1,4% w latach 2001-2002, ponownie zwiększyła tempo wzrostu do 3,9-5,3%, a nawet do 6,8% w 2007 r. W 2008 r. utrzymała wysokie tempo (5,1%) i jako jedyny kraj europejski osiągnęła dodatkowo tempo wzrostu realnego PKB (1,6%) w 2009 r. Chociaż przed kryzysem szybciej niż Polska rozwijały się Bułgaria, Rumunia oraz Słowacja, jednak w 2009 r. we wszystkich trzech wspomnianych krajach nastąpiły znaczne spadki realnego PKB (największy w Rumunii). W przeciwieństwie do Bułgarii, Rumunii, Polski i Słowacji Węgry odnotowały spowolnienie już w 2007 r. Co gorsza, w 2009 r. ich spadek realnego PKB należał do największych wśród badanych państw (-6,7%), zaś w 2010 r. ich wzrost pozostał względnie wolny (1,2 %).

Tabela 1. Stopy wzrostu realnego PKB w UE-27, strefie euro oraz wybranych państwach członkowskich w latach 1999-2010 wraz z prognozą na lata 2011 i 2012 w %

Państwo lub grupa państw	1999	2000	2004	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Bułgaria	4,4	5,7	6,7	6,4	6,2	-5,5	0,2	2,8	3,7
Czechy	1,3	3,6	4,5	6,1	2,5	-4,1	2,3	2,0	2,9
Grecja	3,4	4,5	4,4	4,3	1,0	-2,0	-4,5	-3,5	1,1
Finlandia	3,9	5,3	4,1	5,3	1,0	-8,2	3,6	3,7	2,6
Francja	3,3	3,7	2,5	2,3	-0,1	-2,7	1,5	1,8	2,0
Hiszpania	4,7	5,0	3,3	3,6	0,9	-3,7	-0,1	0,8	1,5
Irlandia	10,9	9,7	4,6	5,6	-3,5	-7,6	-1,0	0,6	1,9
Niemcy	2,0	3,2	1,2	2,7	1,0	-4,7	3,6	2,6	1,9
Polska	4,5	4,3	5,3	6,8	5,1	1,6	3,8	4,0	3,7
Rumunia	-0,4	2,4	8,5	6,3	7,3	-7,1	-1,3	1,5	3,7
Słowacja	0,0	1,4	5,1	10,5	5,8	-4,8	4,0	3,5	4,4
Szwecja	4,7	4,5	4,2	3,3	-0,6	-5,3	5,7	4,2	2,5
Węgry	4,1	4,9	4,5	0,8	0,8	-6,7	1,2	2,7	2,6
Wielka Brytania	2,0	3,9	3,0	2,7	-0,1	-4,9	1,4	1,7	2,1
Włochy	1,5	3,7	1,5	1,5	-1,3	-5,2	1,3	1,0	1,3
UE-27	3,1	3,9	2,5	3,0	0,5	-4,3	1,8	1,8	1,9
Strefa euro	2,9	3,8	2,2	2,8	0,4	-4,2	1,8	1,6	1,8

Źródło: Dane Eurostatu

Wśród krajów Europy Zachodniej na początku badanego okresu pozytywnie wyróżniała się Irlandia ze wzrostami na poziomie 11% w 1999 r., 9,7% w r. 2000 oraz od 4,4% do 6,5% w latach 2001-2008. Tym boleśniej- szy był więc spadek jej PKB do -3,5% w 2009 r. i aż -7,6% w 2010 r., z prognozą powolnego wzrostu w 2011 r. Jeszcze większy spadek (rekordowy w badanej próbie) zanotowała w 2009 r. Finlandia (-8,2%), która przed kryzysem notowała umiarkowanie wysokie tempo wzrostu realnego PKB (od 3,9% w 1999 r., przez 5,3% w roku 2000 oraz po 1% w 2007 i 2008 r.).

Z analizy stóp wzrostu realnego PKB wybranych państw członkowskich strefy euro oraz państw UE-27 pozostających poza strefą ponownie wynika stabilizujący wpływ strefy euro na PKB państw członkowskich, jednak nie jest on już tak jednoznaczny i silny, jak w przypadku nominalnego PKB. Zdają się go potwierdzać szybsze wzrosty PKB Polski niż Słowacji (jednak Czechy tego nie potwierdzają). Stabilizujące działanie strefy euro potwierdza również porównanie stóp spadku w 2009 r. realnego PKB Wielkiej Brytanii oraz Niemiec i Francji (choć nie porównanie PKB Szwecji i Finlandii). Powrót względnie słabszych gospodarek państw członkowskich strefy euro (Grecji, Irlandii, Hiszpanii i Włoch) do wzrostów sprzed kryzysu



jest trudniejszy, co może być m.in. skutkiem braku stabilizującego wpływu zmian kursu waluty narodowej. Tego problemu nie mają najsilniejsze w strefie euro Niemcy, które w 2010 r. osiągnęły szybszy wzrost niż przed kryzysem, przy czym przewiduje się utrzymanie ich wzrostu na poziomie przedkryzysowym. W przypadku Niemiec wspólna waluta ma pozytywny wpływ. Gdyby bowiem miały walutę narodową, zapewne doświadczyłyby silniejszej aprecjacji niż posługując się euro.

## **Bezrobocie**

O kondycji gospodarki świadczy też sytuacja na rynku pracy. Jedną z podstawowych jej miar jest stopa bezrobocia. W tabeli 2 przedstawiono średnią rocznych stóp bezrobocia w latach 1999-2007 oraz roczne stopy bezrobocia w latach kryzysu gospodarczego (2008, 2009, 2010) wraz z prognozą Eurostatu na lata 2011-2012. W ten sposób oddzielono okres poprzedzający kryzys gospodarczy od okresu kryzysowego. Zmiany stóp bezrobocia w UE, strefie euro i wybranych państwach członkowskich ilustruje rysunek 3. W celu większej przejrzystości dzielimy rysunek na dwie części: pierwsza zawiera dane dotyczące interesujących nas nowych państw członkowskich, druga zaś państw dawnej „piętnastki”. W obu częściach rysunku widoczne są też średnie wielkości bezrobocia w całej UE-27 (pogrubiona ciągła linia) oraz w strefie euro (pogrubiona linia przerywana).

Z analizy tych danych wynika, że przed kryzysem (1999-2007) w UE-27 bezrobocie było nieco wyższe niż w strefie euro. W czasie kryzysu jest odwrotnie. Poziom bezrobocia i jego zmiany znacznie się różnią w poszczególnych państwach. Niektóre z nich – Irlandię, Szwecję, Węgry i Wielką Brytanię – cechował przed kryzysem względnie niski poziom bezrobocia (poniżej 8%). W Hiszpanii bezrobocie było wysokie już przed kryzysem i wzrosło w jego trakcie. W 2010 r. bezrobocie było bowiem dwa razy większe niż średnio w latach 1999-2007, osiągnęło 20% i przewiduje się, że na zbliżonym poziomie pozostanie do 2012 r. Wielka Brytania utrzymała jednocyfrowe stopy bezrobocia, o tyle Irlandia zanotowała wzrost stóp bezrobocia do poziomów dwucyfrowych (przewidywany jest dalszy wzrost w latach 2011-2012). W Bułgarii, Polsce i Słowacji bezrobocie było przed kryzysem wyższe niż 13%, po czym w czasie kryzysu zmniejszyło się. W Grecji, po spadku stopy bezrobocia na początku kryzysu do poziomu jednocyfrowego, w 2010 r. nastąpił jego ponowny wzrost do ponad 12% i prognozowany jest dalszy wzrost w latach 2011-2012.

Tablica 2. Stopy bezrobocia w UE-27, strefie euro i wybranych państwach członkowskich w latach 1999-2010 wraz z prognozą na lata 2011-2012 w %

Państwo lub grupa państw	Średnie roczne w latach 1999-2007	Roczne			Prognoza (rocznie)	
		2008	2009	2010	2011	2012
Bułgaria	13,4	5,6	6,8	10,2	9,4	8,5
Czechy	7,7	4,4	6,7	7,3	6,8	6,4
Finlandia	8,8	6,4	8,2	8,4	7,9	7,4
Francja	9,1	7,8	9,5	9,7	9,5	9,2
Grecja	10,2	7,7	9,5	12,6	15,2	15,3
Hiszpania	10,3	11,3	18,0	20,1	20,6	20,2
Irlandia	4,5	6,3	11,9	13,7	14,6	14,0
Niemcy	9,0	7,5	7,8	7,1	6,4	6,0
Polska	16,4	7,1	8,2	9,6	9,3	8,8
Portugalia	6,0	7,7	9,6	11,0	12,3	13,0
Rumunia	7,3	5,8	6,9	7,3	7,2	6,8
Słowacja	16,6	9,5	12,0	14,4	14,0	13,3
Szwecja	6,6	6,2	8,3	8,4	7,6	7,2
Węgry	6,5	7,8	10,0	11,2	11,0	9,3
Wielka Brytania	5,2	5,6	7,6	7,8	8,0	7,8
Włochy	8,4	6,7	7,8	8,4	8,4	8,2
UE-27	8,7	7,1	9,0	9,6	9,5	9,1
Strefa euro	8,6	7,6	9,6	10,1	10,0	9,7

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy AMECO danych makroekonomicznych Komisji Europejskiej, [ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/ziped-en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/ziped-en.htm) data dostępu: 20.08.2011 r.

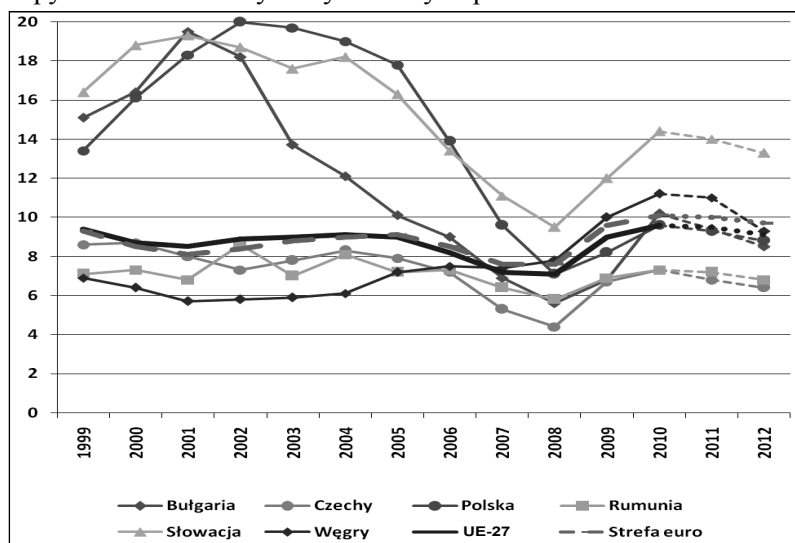
Włochy i Francja notują podobne stopy bezrobocia. Nie są one niskie, lecz zbliżone do średniej unijnej (ok. 9%), ale względnie stabilne. Z kolei Szwecja i Finlandia tylko w czasie kryzysu mają podobne stopy bezrobocia, bowiem przed kryzysem Finlandia notowała większe bezrobocie. Dla obu krajów prognozuje się utrzymanie poziomu ok. 7%. Z kolei na niemieckim rynku pracy sytuacja jest diametralnie różna niż w Wielkiej Brytanii i Irlandii. Niemcy notują bowiem trend spadkowy, zaś Wielka Brytania i Irlandia wzrostowy. Oparcie gospodarki na przemyśle (zwłaszcza przetwórczym), jak to tradycyjnie robią Niemcy, wydaje się w długim okresie bezpieczniejszym scenariuszem.

Przed kryzysem nowe państwa członkowskie miały większe bezrobocie niż państwa dawnej „piętnastki”. Najwyższe stopy bezrobocia zanotowały Polska i Słowacja (średnio przed kryzysem ok. 16,5%). Podczas kryzysu oba kraje zdołały je zmniejszyć (do 2010 r. Słowacja o ponad 3 p.p., Polska zaś o prawie 8 p.p.). Jest to jednak nie tylko skutek ich względnie szybkiego wzrostu gospodarczego, lecz również migracji, które łagodzą sy-

tuację na krajowych rynkach pracy. Jednak w 2010 r. Słowacja i tak należy do państw UE o najwyższej stopie bezrobocia. Także prognozy Eurostatu są łaskawsze dla Polski: w 2012 r. przewiduje się spadek bezrobocia o ok. 8 p.p., tzn. niemal o połowę w porównaniu ze średnią stopą z lat 1999-2007 (w Słowacji w analogicznym okresie przewidywany jest spadek o 3,3 p.p.). Przed kryzysem względnie niskie (jednocyfrowe) stopy bezrobocia notowały Czechy, Rumunia i Węgry. O ile jednak i Czechom, i Rumunii udało się utrzymać je na względnie stabilnym poziomie, o tyle na Węgrzech stopa bezrobocia osiągnęła rozmiary dwucyfrowe (10,1% w 2009 r. oraz 11,2% w 2010 r.; poziom 11% jest też prognozowany na 2011 r.). Przed akcesją w 2007 r. wysoką stopę bezrobocia (ok. 14%) miała Bułgaria, później bezrobocie znacznie spadło, ostatnio nieco wzrosło.

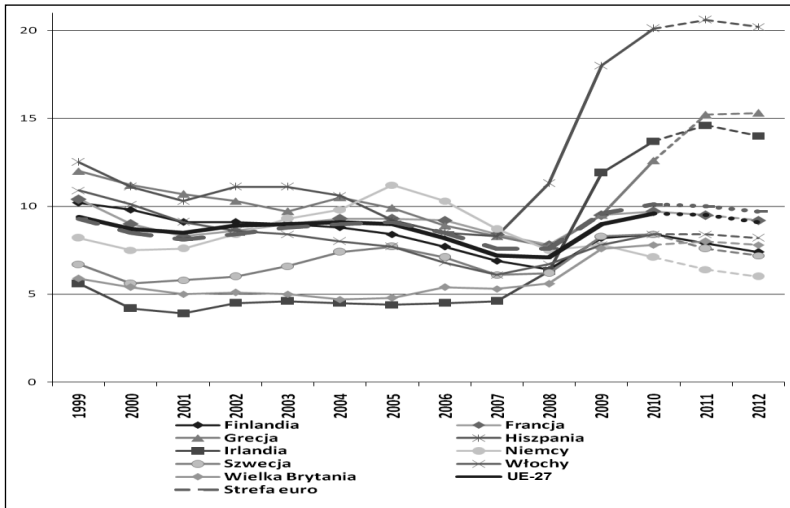
Rysunek 3. Stopy bezrobocia w UE-27, strefie euro oraz wybranych państwach członkowskich w %

a) Stopy bezrobocia w wybranych nowych państwach członkowskich



Źródło: Baza danych makroekonomicznych AMECO Komisji Europejskiej, [ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/ziped-en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/ziped-en.htm) data dostępu: 20.08.2011 r.

## b) Stopy bezrobocia w wybranych państwach dawnej „piętnastki”



Źródło: Baza danych makroekonomicznych AMECO Komisji Europejskiej, [ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/ziped-en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/ziped-en.htm) data dostępu: 20.08.2011 r.

Badane państwa strefy euro notują względnie wyższe stopy bezrobocia niż państwa UE nienależące do strefy. Także cała UE-27 w okresie kryzysu ma niższe stopy bezrobocia niż strefa euro (i prognozy są dla UE-27 bardziej optymistyczne). Okazuje się zatem, że państwa niepodlegające zasadom europejskiej unii walutowej utrzymują względnie wyższe zatrudnienie w czasie kryzysu.

### Wydajność pracy

Analizując wydajność pracy ponownie wykorzystujemy dane z bazy danych AMECO Eurostatu. Wskaźnik wydajności pracy na zatrudnionego jest tam obliczany jako PKB na zatrudnionego odniesiony do analogicznej zmiennej w całej Unii (UE-27 = 100). Taki pomiar umożliwi porównanie wydajności poszczególnych gospodarek narodowych ze średnią unijną (gdy wskaźnik dla danego kraju przekracza 100, krajowy poziom PKB na zatrudnionego jest wyższy niż średni poziom w UE).

Rysunek 4 ilustruje wartości wskaźnika wydajności w latach 1999-2010 w UE-27, strefie euro oraz wybranych państwach członkowskich. Ze względu na duże różnice wydajności pracy w badanych państwach członkowskich w każdej części zastosowano inną skalę. Na przykład na rysunku 4a, przedstawiającym wydajność pracy w nowych państwach członkowskich, skala zaczyna się od poziomu 20 ze względu na bardzo niską wydajność pracy w Rumunii w 1999 r. (tylko nieznacznie wyższą niż 20%

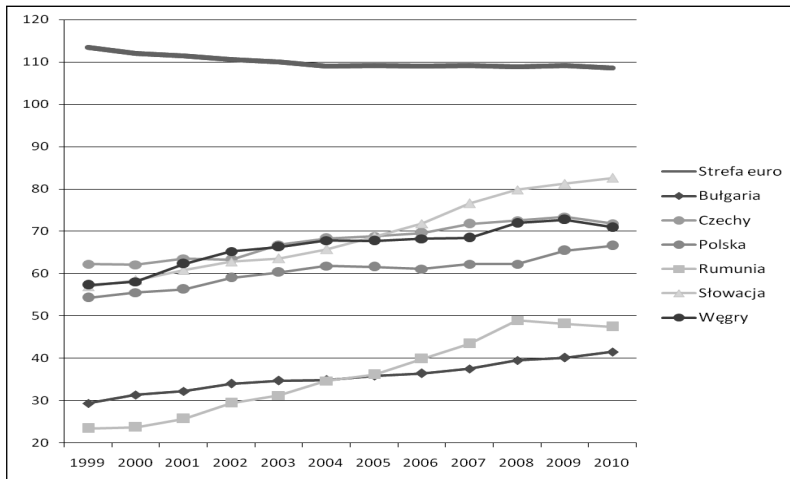
poziomu unijnego). Z kolei na rysunku 4b skala zaczyna się od 90 i kończy na 140, gdyż jest tam przedstawiona wydajność pracy w krajach, w których jest ona najwyższa w całej UE-27.

Z rysunku 4a wynika, że w całym badanym okresie wydajność pracy w strefie euro jest o ok. 10% wyższa niż w UE-27, jednak z czasem ta różnica się zmniejsza, m.in. dzięki wzrostowi wydajności w nowych państwach członkowskich. W badanym okresie najniższą wydajność pracy notują Bułgaria i Rumunia, choć daje się tam dostrzec trend wzrostowy. Kraje przystępujące do UE w 2004 r. mają dość wysokie wartości wskaźnika, przy czym od 2006 r. najwyższe wartości w tej grupie osiąga Słowacja, której wydajność pracy powoli, choć systematycznie, zbliża się do poziomu notowanego w strefie euro.

W 2010 r. wskaźniki dotyczące Hiszpanii i Włoch przewyższały poziom unijny. Jednak ich historia diametralnie się różni. Wskaźnik Hiszpanii wzrósł bowiem do obecnego poziomu, zaś wskaźnik wydajności Włoch początkowo był większy niż 120, po czym systematycznie malał. Wydajność pracy w Niemczech jest wysoka i stale osiąga poziom przewyższający średnią unijną, często zbliżając się do średniej w strefie euro (czemu trudno się dziwić, gdyż gospodarka Niemiec dominuje w obszarze europejskiej unii walutowej). W Wielkiej Brytanii wydajność pracy była do 2008 r. wyższa niż w strefie euro, po czym spadła poniżej tego poziomu (zresztą spadek wydajności ten kraj notuje już od 2004 r.). W przypadku Francji i Irlandii wydajność pracy osiąga wyższe wartości niż w strefie euro – odpowiednio – 120-125 oraz 130-135. Finlandia i Szwecja osiągają podobne poziomy wydajności, które po 2002 r. przekraczają średnią strefy euro.

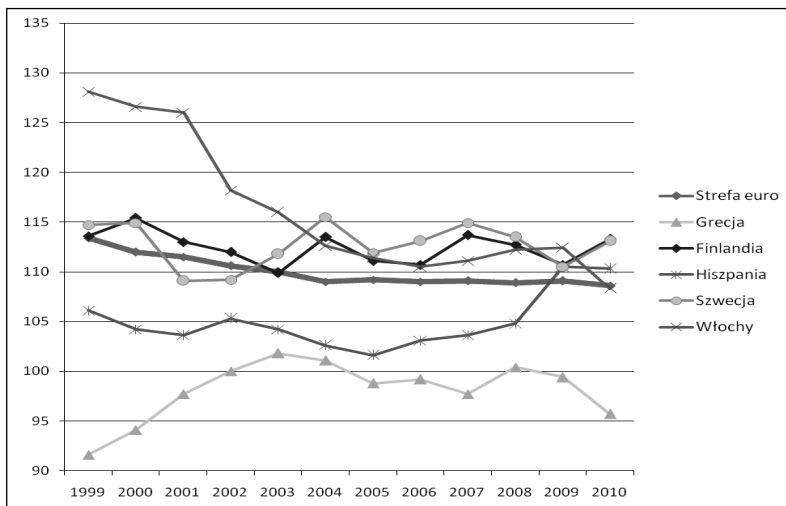
Rysunek 4. Wydajność pracy na zatrudnionego w porównaniu do średniej unijnej (EU-27 = 100) w strefie euro oraz w wybranych państwach członkowskich UE-27

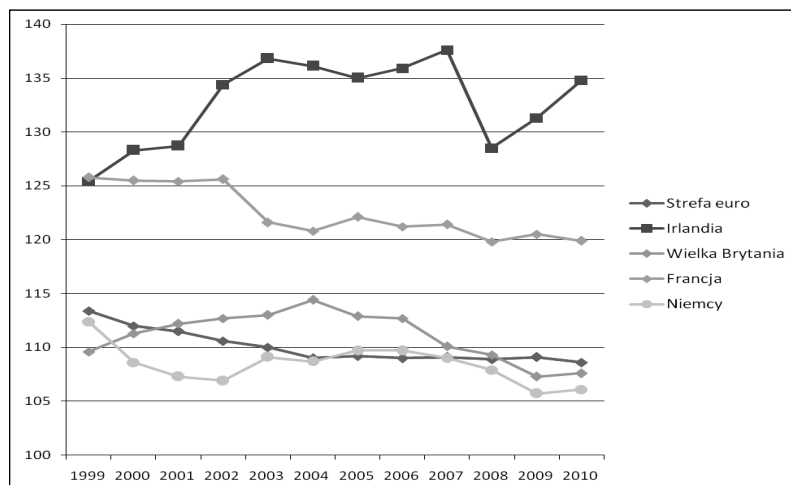
a) Wydajność pracy na zatrudnionego w wybranych nowych państwach członkowskich UE



Źródło: Baza danych makroekonomicznych AMECO Komisji Europejskiej, [ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/ziped-en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/ziped-en.htm)

b) Wydajność pracy na zatrudnionego w wybranych państwach dawnej „piętnastki”





Źródło: Baza danych makroekonomicznych AMECO Komisji Europejskiej, [ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/ziped-en.htm](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/ziped-en.htm).

## 2. Handel z zagranicą UE-27, strefy euro oraz wybranych państw członkowskich

W tej części opracowania omawiamy zmiany wielkości importu i eksportu całej Unii Europejskiej i jej państw członkowskich, jakie nastąpiły w latach 1999-2010 (Rys. 5 i 6). Wcześniej jednak badamy zmiany pozycji wybranych państw i ich grup w eksporcie i imporcie Unii Europejskiej (Tab. 3).

### Udziały państw i ich grup w eksporcie i imporcie Unii Europejskiej

Porównujemy udziały badanych państw w roku 2004, gdy m.in. Polska stała się członkiem UE, i 2010, ostatnim roku objętym badaniem. W tabeli 3 państwa i ich grupy uporządkowano według malejącej proporcji ich eksportu (importu) do odpowiednich wielkości unijnych. Z analizy tych danych wynika, po pierwsze, że w całym badanym okresie eksport i import strefy euro rozstrzyga o eksporcie i imporcie UE-27, gdyż stanowi jego dominującą część (choć notuje tendencję spadkową – w 2004 r. eksport strefy wynosił 77,9% eksportu UE-27, w 2010 r. było to 76,9%; w imporcie odpowiednio: 74,6% w 2004 r. i 74,4% w 2010 r.). Po drugie, w krajach dawnej „piętnastki” zmiany obu strumieni handlu są zróżnicowane: nastąpiła bowiem poprawa pozycji Niemiec i Holandii oraz pogorszenie pozycji pozostałych państw z tej grupy. Po trzecie, zauważa się wzrost udziałów eksportu i importu nowych państw członkowskich w handlu wewnątrz Unii Europejskiej.

Tabela 3. Udziały wybranych państw członkowskich w eksporcie i imporcie Unii Europejskiej w latach 2004 i 2010 w %

<b>Eksport</b>	<b>2004</b>	<b>2010</b>	<b>Import</b>	<b>2004</b>	<b>2010</b>
Strefa euro	77,9	76,9	Strefa euro	74,6	74,4
Niemcy	25,2	26,0	Niemcy	20,3	21,6
Francja	11,8	10,4	Wielka Brytania	13,0	11,1
Włochy	9,8	9,1	Francja	12,1	11,6
Wielka Brytania	9,7	8,2	Włochy	9,6	9,5
Holandia	8,8	9,8	Holandia	7,7	8,5
Hiszpania	5,1	5,0	Hiszpania	7,1	6,2
Irlandia	2,8	2,2	Polska	2,5	3,4
Polska	2,3	3,3	Czechy	1,9	2,4
Czechy	1,9	2,6	Węgry	1,7	1,7
Węgry	1,5	1,9	Grecja	1,7	1,4
Słowacja	0,8	1,3	Irlandia	1,7	1,2
Rumunia	0,7	1,0	Słowacja	0,8	1,3
Grecja	0,5	0,6	Rumunia	0,8	1,1
Pozostałe	19,3	18,6	Pozostałe	19,0	18,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy Eurostat; AMECO, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/documents/ameco1.zip](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/documents/ameco1.zip) data dostępu: 30.09.2011 r.)

Niemcy odgrywają największą (i rosnącą) rolę wśród wszystkich państw członkowskich UE-27. W 2010 r. ich eksport stanowi 25% eksportu UE-27 i ponad 32% eksportu strefy euro (w imporcie jest to odpowiednio: ponad 20% i 27%). Największe spadki udziałów i w eksporcie, i w imporcie UE-27 notują Wielka Brytania oraz Francja. Z kolei udział importu Irlandii spada podobnie jak Francji.

Spadek udziałów w handlu unijnym większości badanych państw dawnej „piętnastki” może świadczyć o malejącej konkurencyjności ich towarów. W czasie kryzysu spadki mogą być spowodowane rezygnacją nabywców z kupowania towarów o względnie wysokiej jakości albo przestawianiem się na towary o niższej cenie i jakości. W przypadku Wielkiej Brytanii i Irlandii dodatkową przyczyną było pogłębianie ich specjalizacji w produkcji usług (zwłaszcza finansowych).

Nastąpił wzrost udziałów eksportu i importu wszystkich nowych państw z wyjątkiem Węgier, które w obu badanych latach utrzymały udział w imporcie na niezmiennym poziomie (1,7%). Największy wzrost zanotowały Polska, Czechy i Słowacja. Polski eksport wzrósł o 1 p.p., podobnie jak holenderski i bardziej niż niemiecki, jednak w przypadku Polski jest to znacznie większy wzrost względny. W latach 2004-2010 udział polskiego eksportu wzrósł bowiem o ok. 40%, podczas gdy holenderskiego o ok. 11%.



## **Eksport i import oraz salda bilansów handlowych**

Na rysunkach 5, 6 i 7 przedstawiono wielkości eksportu, importu oraz salda bilansów handlowych wybranych państw i ich grup w latach 1999-2010 oraz prognozy tych wielkości na lata 2011 i 2012. Jak poprzednio, ze względu na różnicowanie wartości, konieczny był podział na kilka rysunków, na których zastosowano odmienne skale na osi pionowej. Porównanie przebiegu wykresów wymaga zatem uprzedniego sprawdzenia skali.

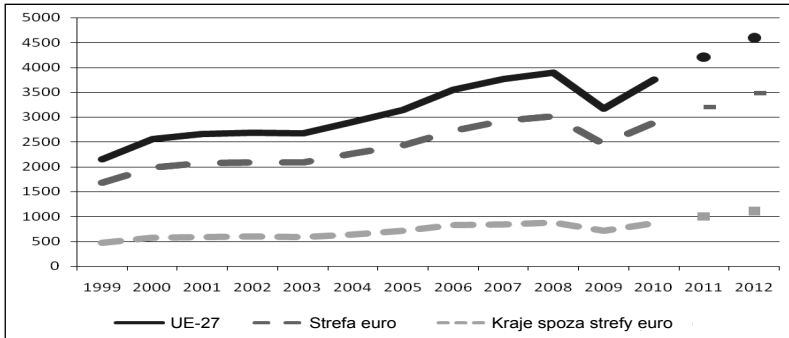
Na rysunku 5a widoczne jest załamanie eksportu zarówno UE-27, jak i strefy euro w 2008 r. i jego ponowny wzrost w 2010 r. W miarę upływu czasu zwiększa się różnica między eksportem UE-27 i strefy euro, co świadczy o poprawie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej państw UE spoza strefy (chodzi zwłaszcza o państwa Europy Środkowej i Wschodniej).

Zarówno w całej Unii, jak i w strefie euro ponowny wzrost eksportu oraz importu w 2010 r. niemal wyrównał spadki zanotowane w 2009 r. W przypadku Bułgarii wzrost między 2009 i 2010 r. z nadwyżką zrekompensował spadek eksportu w 2009 r. Podobnie jest w Czechach i Słowacji. W Bułgarii, Rumunii i na Węgrzech kryzysowe załamanie importu było większe niż późniejszy wzrost. W Polsce względny wzrost importu w 2010 r. w porównaniu z 2009 r. był nieco mniejszy niż spadek w 2008 r. Najsilniejsze załamanie importu przeżywają Grecja i Irlandia. W Grecji po spadku importu w 2009 r. o 20% w porównaniu z rokiem poprzednim nastąpił dalszy spadek o 6% w 2010 r. Irlandia z kolei zanotowała spadek importu o 22% w 2009 r. i wzrost w roku następnym o 4,5%. W pozostałych państwach zarówno procentowe spadki, jak i wzrosty wyrażały się liczbami dwucyfrowymi.

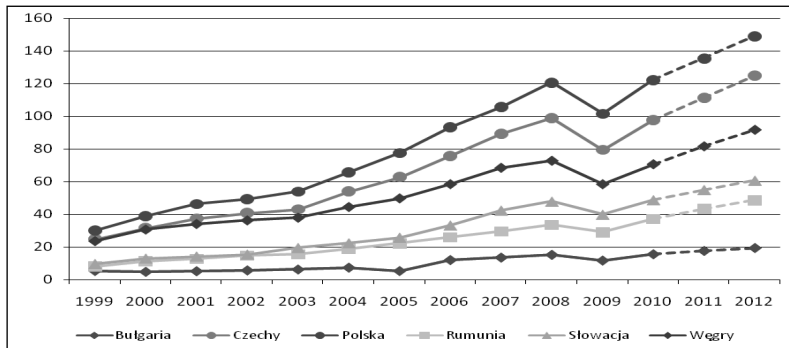
Wśród państw dawnej „piętnastki” prym wiodą Niemcy. Choć w 2009 r. zanotowały największe w tej grupie załamanie eksportu, jednak już w 2010 r. trend zmienił się i nastąpił dynamiczny wzrost, który pozwolił nadrobić straty poniesione rok wcześniej. Najbardziej stabilny (zwłaszcza od 2003 r.) jest eksport Irlandii oraz Grecji. W całym badanym okresie eksport Grecji był niewielki, nie przekraczał 23 mld euro i zanotował niewielkie zmiany spowodowane kryzysem (choć prognozowany jest dalszy jego spadek). Porównanie zmian eksportu Finlandii i Szwecji, Francji i Włoch oraz Wielkiej Brytanii sugeruje, że wspólna waluta łagodzi wahania eksportu.

Rysunek 5. Eksport UE-27, strefy euro oraz wybranych państw członkowskich w latach 1999-2010 wraz z prognozą Eurostat na lata 2011-2012 w cenach bieżących w mld euro

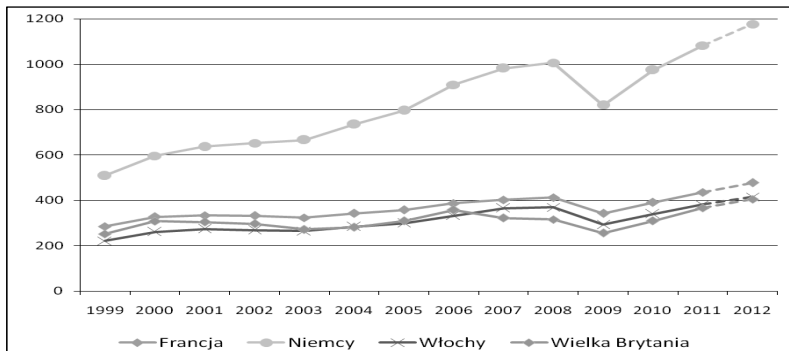
a) Eksport Unii Europejskiej i strefy euro

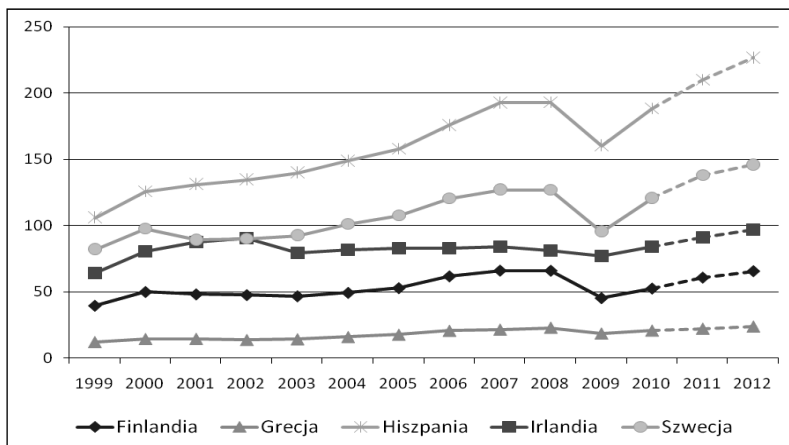


b) Eksport wybranych nowych państw członkowskich



c) Eksport wybranych państw dawnej „piętnastki”

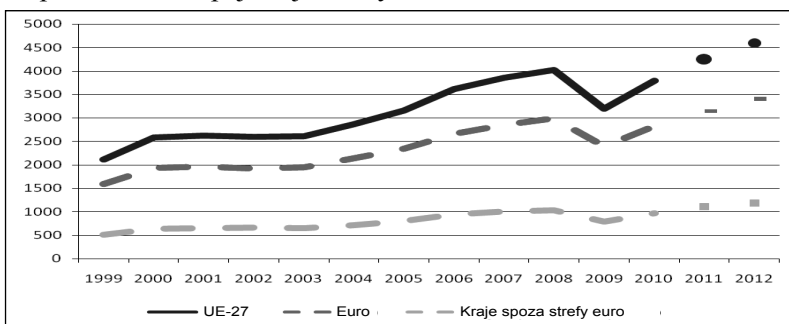




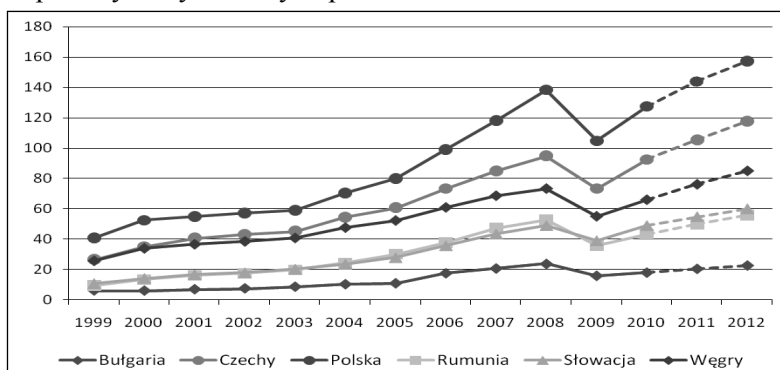
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Rysunek 6. Import UE-27, strefy euro oraz wybranych państw członkowskich w latach 1999-2010 wraz z prognozą na lata 2011-2012 w cenach bieżących w mld euro

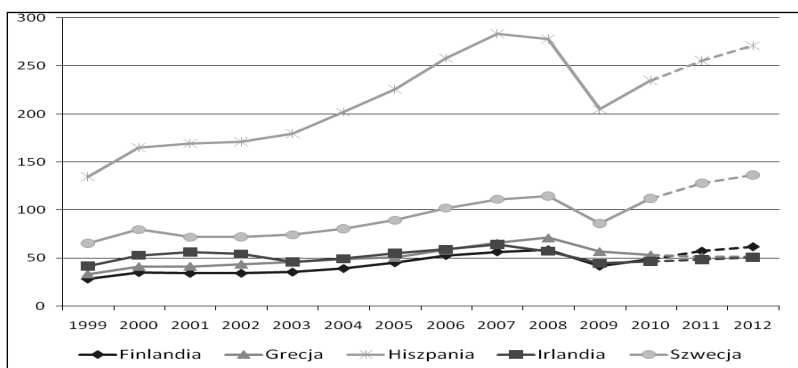
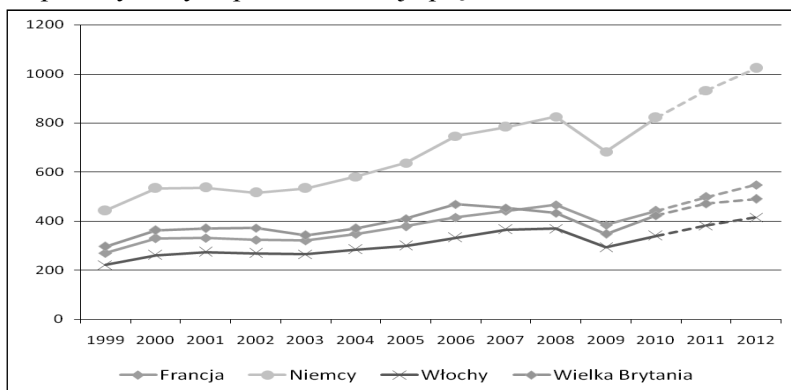
a) Import Unii Europejskiej i strefy euro



b) Import wybranych nowych państw członkowskich



## c) Import wybranych państw dawnej „piętnastki”



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Import UE-27 notował w badanym okresie większe wahania niż import strefy euro. Jednak najbardziej stabilny był import państw UE nienależących do UE (państwa z tej grupy względnie słabiej odczuły też załamanie kryzysowe w 2009 r.). W imporcie, podobnie jak w eksporcie, powiększa się różnica między UE-27 i strefą euro (Rys. 6a). To oznacza, że kraje UE nienależące do strefy nie tylko coraz aktywniej uczestniczą w handlu, lecz również nawet w czasie kryzysu utrzymują niezłą międzynarodową pozycję konkurencyjną. Wśród nowych państw członkowskich największy wolumen importu ma Polska, drugie miejsce, z dużo mniejszym (i wolniej rosnącym) importem zajmują Czechy (Rys. 6b). W całym badanym okresie najmniej importowała Bułgaria, a Rumunia miała bardzo podobną wielkość i charakterystykę zmian importu co Słowacja (od 2009 r. wielkości dotyczące Słowacji są jednak wyraźnie wyższe niż Rumunii), chociaż PKB Rumunii znacznie przewyższa PKB Słowacji (Rys. 1b).

Spośród wszystkich badanych państw dawnej „piętnastki” w czasie kryzysu największe spadki importu notują Hiszpania, Szwecja oraz Włochy. Z kolei największe wzrosty w 2010 r. zanotowały Szwecja, Włochy, Wielka Brytania oraz Niemcy.

W 2009 r. niemiecki import spadł o ok. 17%, jednak wzrosty w 2010 r. były znacznie dynamiczniejsze niż na to wskazywał średniookresowy trend przed kryzysem, i zrekomensowały ten spadek. Także Szwecja zrekomensowała wcześniejszy spadek i przyspieszyła wzrost importu. W przypadku Wielkiej Brytanii nastąpiło wyrównanie stanu sprzed roku. Francja nie zdołała nadrobić spadku z poprzedniego roku, podobnie jak Hiszpania, która przeżywała boom importowy do 2008 r., zaś po załamaniu w 2009 r. nie wróciła na ścieżkę wzrostu porównywalnego z przedkryzysowym.

Finlandia i Szwecja notują dość podobne zmiany importu, przy czym ponownie państwo należące do strefy euro (Finlandia) ma względnie bardziej stabilny import. Porównanie importu Francji i Wielkiej Brytanii (podobnie jak w przypadku eksportu) nie przynosi podobnych wniosków jak te, które uzyskano we wcześniejszym badaniu handlu państw ze strefy euro i spoza niej. Zarówno Francja, jak i Wielka Brytania mają bowiem niestabilny import, silnie spadający w 2009 r. i dynamicznie rosnący w 2010 r.

### ***Salda bilansów handlowych***

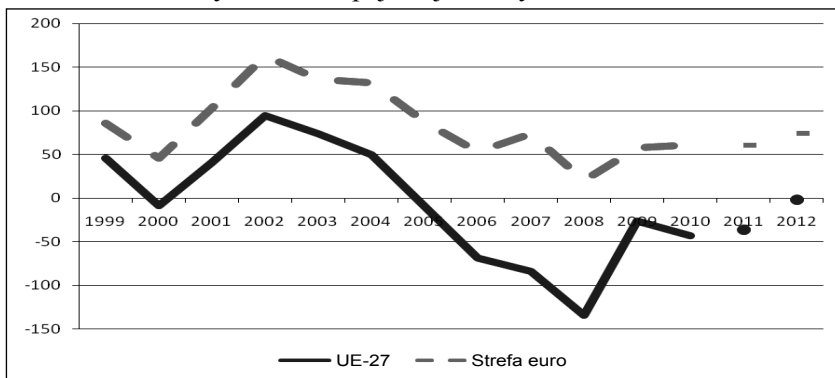
Salda bilansów handlowych UE-27 i strefy euro znacznie się od siebie różnią (Rys. 7). Strefę euro cechuje mniejsza amplituda wahań salda bilansu handlowego i tendencja do stałego utrzymywania niewielkiej nadwyżki. Można by więc ponownie uznać, że wspólna waluta łagodzi wahania. Taki stan potwierdza też obserwacja bilansu handlowego Słowacji, która miała najstabilniejsze saldo spośród wszystkich nowych państw członkowskich UE. Jednak szczegółowa analiza państw dawnej „piętnastki” ujawnia, że w strefie euro różnice sald mogą być przeciwstawne, co najlepiej widać na przykładzie Hiszpanii i Niemiec.

Odmienne kształtują się salda bilansów handlowych Niemiec i Francji. Do 2007 r. następował stały wzrost nadwyżki, jaką osiągnęły Niemcy, później nieco się ona zmniejszyła w latach 2008-2009, po czym ponownie wzrosła w 2010 r. Francja natomiast praktycznie od powstania strefy euro notuje najpierw spadek nadwyżki, a następnie (od 2003 r.) wzrost deficytu bilansu handlowego. Wystarczy analiza sald bilansów handlowych Francji, Hiszpanii i Niemiec, żeby stwierdzić, że z ich punktu widzenia potrzebne byłyby odmienne polityki handlowe oraz kursowe. Tymczasem jednolita polityka handlowa w europejskiej unii walutowej i brak narodowej polityki kursu walutowego może być jedną z przyczyn utrzymywania się deficytów handlowych Grecji i Hiszpanii (deficyt handlowy Wielkiej Brytanii trudno

jest uznać za dowód alternatywnej hipotezy, bowiem ten kraj względnie bardziej niż inne państwa UE odchodzi od produkcji dóbr i specjalizuje w produkcji – i eksporcie – usług).

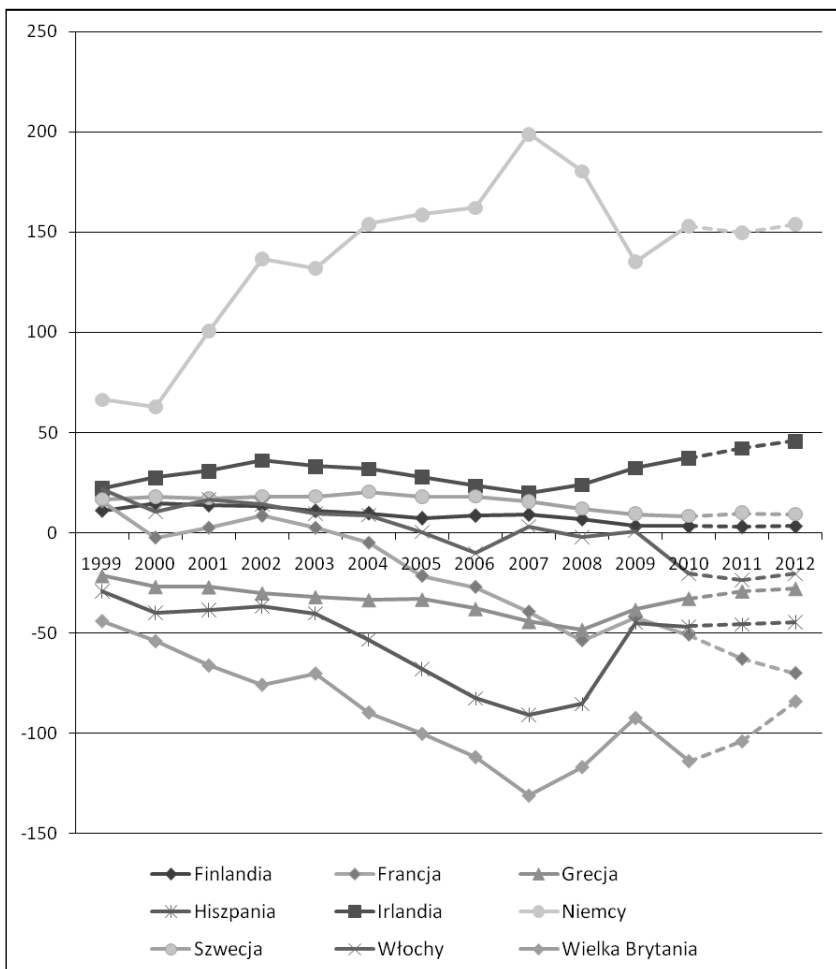
Rysunek 7. Bilans handlowy UE-27, strefy euro oraz wybranych państw członkowskich w latach 1999-2010 wraz z prognozą na lata 2011-2012 w cenach bieżących w mld euro

a) Bilans handlowy Unii Europejskiej i strefy euro





## c) Bilans handlowy wybranych państw dawnej „piętnastki”



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostatu

Wśród badanych państw najbardziej niepokoi rosnący deficyt handlowy Francji. Od 2004 r. do 2010 r. zwiększył się on kilkukrotnie, choć przecież Francja uważana jest za państwo dość stabilne gospodarczo. Eurostat przewiduje, że w latach 2011-2012 ten deficyt wzrośnie jeszcze bardziej. Przyczyną wzrostu deficytu handlowego jest wzrost importu, któremu nie towarzyszy wzrost eksportu, co świadczy nie tylko o rosnącym uzależnieniu gospodarki francuskiej od zakupów zagranicznych, lecz także o braku możliwości poprawienia pozycji konkurencyjnej jej towarów.



## **Podsumowanie**

Z analizy aktywności gospodarczej UE-27, strefy euro oraz wybranych państw członkowskich wynika, po pierwsze, stabilizujący wpływ wspólnej waluty na wzrost gospodarczy wykorzystujących ją państw. Po drugie, trudno jest pokazać taki sam kierunek zmian strumieni handlu państw tworzących strefę euro. Po trzecie, widoczna jest poprawa pozycji gospodarczej i handlowej nowych państw członkowskich oraz duże zróżnicowanie pozycji państw dawnej „piętnastki”. Nastąpiła bowiem dalsza poprawa gospodarczej sytuacji Niemiec i jej pogarszanie się w przypadku względnie słabszych ekonomicznie państw strefy euro. Jedną z przyczyn zdaje się być prowadzenie wspólnej polityki handlowej i walutowej, która nie odpowiada państwom mającym różne charakterystyki gospodarek.

## **Bibliografia**

1. *Council Regulation 2223/96*, <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CONSLEG:1996R2223:20071230:EN:PDF> lub <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31996R2223:EN:HTML>
2. *European Commission Annual Macroeconomic Database AMECO*, [http://ec.europa.eu/economy\\_finance/db\\_indicators/ameco/documents/ameco1.zip](http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/ameco/documents/ameco1.zip) data dostępu: 30.09.2011 r.
3. *Handbook on price and volume measures in national accounts*, [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY\\_OFFPUB/KS-41-01-543/EN/KS-41-01-543-EN.PDF](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-41-01-543/EN/KS-41-01-543-EN.PDF) data dostępu: 2.09.2011 r.



Jerzy Dudziński

*Uniwersytet Szczeciński*

## **KRYZYS FINANSOWY A DZIAŁALNOŚĆ INWESTORÓW FINANSOWYCH NA RYNKACH TOWAROWYCH**

### **Wstęp**

Wzmożona działalność inwestorów finansowych na rynkach towarowych (*primary goods, commodities*) to stosunkowo nowe zjawisko. Uwidoczniło się ono ze szczególną siłą w drugiej połowie ubiegłej dekady i na początku obecnej. W literaturze wyrażany jest pogląd, że wspomniana działalność przyczyniła się w znacznym stopniu do wzrostu cen surowców i żywności w latach 2003-2008 i po 2009 r., powodującego powstanie zjawiska względnie trwałej poprawy relacji cen na korzyść tej grupy towarów. Innym istotnym jej skutkiem – również w warstwie teoretycznej – była jakościowa zmiana charakteru kontraktów terminowych na towary giełdowe, które przekształciły się w swoistą odrębną klasę aktywów finansowych, wykazujących silny stopień korelacji z cenami innych aktywów, a zwłaszcza akcji.

Kryzys finansowy znalazł zatem odzwierciedlenie nie tylko w ruchu cen tradycyjnych aktywów finansowych (akcje, obligacje, waluty i nieruchomości), ale także w spadku cen surowców i żywności w latach 2008-2009. Podobne zjawiska – jakkolwiek nie w tak dużej skali – zaczęły występować w drugim kwartale 2011 r., wraz z częściowym wycofywaniem się inwestorów z rynków, w związku z pogarszającą się koniunkturą gospodarczą i obawami co do dalszego przebiegu zjawisk w gospodarce światowej.

Zjawiska kryzysowe przyczyniły się nie tylko do zmniejszenia skali zaangażowania inwestorów finansowych na rynkach towarowych (powodującego spadek cen), ale również spowodowały istotne przekształcenia w strukturze, formach i strategii ich działalności na wspomnianych rynkach. Zagadnienia te są względnie nowe i na ogół mało znane, a – jak się wydaje – bardzo istotne zarówno z teoretycznego, jak i – przede wszystkim – praktycznego punktu widzenia.

Opracowanie zostało oparte na najnowszej literaturze przedmiotu. W znacznej mierze wykorzystane zostały raporty UNCTAD z 2009, 2010, a zwłaszcza z 2011 r., dotyczące procesu finansyzacji rynków towarowych. Pomocne okazały się także opracowania innych organizacji międzynarodowych (FAO, IMF, World Bank). Dane źródłowe pochodzą głównie z opracowywanych przez BIS publikacji *BIS Quarterly Review* oraz *Barclays Capital – The Commodity Investor*, a – w przypadku cen – z IMF.

Celem pracy jest ukazanie skali i kierunków oddziaływania kryzysu finansowego na działalność inwestorów finansowych na rynkach towarowych. Analizą objęto okres drugiej połowy ubiegłej dekady i początek obecnej (do września 2011 r.), szczególnie nacisk położono oczywiście na lata 2008-2011, w którym to okresie można było zaobserwować bezpośrednio i pośrednio zmiany wywołane przez kryzys finansowy.

W pierwszej części opracowania przedstawiono etapy ruchu cen surowców i żywności, jako swoistego odzwierciedlenia skali działalności inwestorów finansowych, w drugiej ukazano przesłanki i czynniki determinujące wspomnianą działalność, w zasadniczej części pracy przedstawiono natomiast analizę zmian wielkości, struktury i form angażowania się inwestorów finansowych na rynkach towarowych. W końcowej części zamieszczono uwagi dotyczące proponowanych regulacji rynków, a także podsumowania i wnioski.

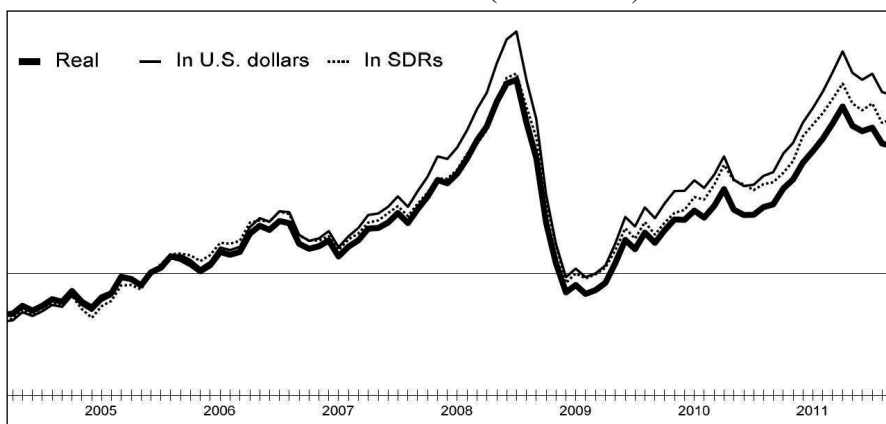
## 1. Ruch cen surowców i żywności w XXI wieku

Analizując zmiany cen surowców i żywności (dóbr podstawowych) w ubiegłej i obecnej dekadzie można wyróżnić cztery etapy, charakteryzujące się odmiennym kierunkiem ruchu cen (Wyk. 1 i Tab. 1). W pierwszym etapie, trwającym do okresu pojawienia się kryzysu finansowego, czyli do lipca 2008 r., ceny wykazywały – po stabilizacji w latach 2001-2002 – stały wzrost, który uległ wyraźnemu przyspieszeniu w drugiej połowie dekady. Łączny wskaźnik cen surowców i żywności IMF wzrósł w tym czasie blisko czterokrotnie (2002 = 100), a w przypadku cen ropy naftowej aż ponadpięciokrotnie. Warto w tym kontekście podkreślić, że podaż ropy zwiększyła się w omawianym okresie nawet nieco silniej niż popyt (zwyżka o 12,5% wobec 10,5% wzrostu popytu)<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Por. *Trade and Development Report*, UNCTAD, New York 2009, s. 10.

Wykres 1. Zmiany cen surowców i żywności na rynku międzynarodowym w latach 2005-2011 (2005 = 100)\*



\* Wskaźnik cen IMF

Źródło: <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=commodity-price-index&months=240>

Tabela 1. Zmiany cen surowców i żywności na rynku międzynarodowym w latach 2002-2011\* (w %)

Grupy towarowe	VII 2008 (2002 = 100)	II 2009 (VII 2008 = 100)	IV 2011 (II 2009 = 100)	IX 2011 (VI 2011 = 100)
Surowce i żywność ogółem	375	43	195	90
w tym: bez paliw	218	65	171	90
w tym: żywność i napoje	213	71	141	92
metale	348	50	239	90
paliwa	527	36	213	90
w tym: ropa naftowa	527	31	243	87

\* Wskaźnik cen Primary Commodities IMF

Źródło: Opracowanie własne na podstawie [www.imf.org/external/up/res/commod/Table1.pdf](http://www.imf.org/external/up/res/commod/Table1.pdf)

W drugim etapie, przypadającym na okres kryzysu finansowego, zanotowano bardzo silny bezwzględny spadek cen dóbr podstawowych, wynoszący do lutego 2009 r. – a więc w okresie półrocznym – 60% (lipiec 2008 = 100). Podkreślenia wymaga przy tym fakt, że spadek cen ropy naftowej był w tym czasie jeszcze większy i wyniósł aż blisko 70%. Zwrócić należy uwagę na to, że ropa naftowa jest – jak wiadomo – towarem szczególnie podatnym na działalność spekulacyjną.

W okresie trzecim, obejmującym etap wychodzenia z kryzysu, ceny surowców i żywności zaczęły silnie rosnąć. Szczególnie wyraźnie zjawisko to można było zaobserwować od połowy 2010 r. W okresie od lutego 2009 do kwietnia 2011 r. ceny wzrosły ponaddwukrotnie, przy czym – co wymaga podkreślenia – ceny ropy naftowej (podobnie jak przed wybuchem kryzysu finansowego w 2008 r.) zwiększyły się najsilniej. Proces stałej zwyżki cen został przerwany w kwietniu 2011 r., wraz z pojawieniem się obaw co do stanu koniunktury gospodarki światowej i perspektyw jej rozwoju. W tym czasie obserwowano też niżkę cen akcji i pogorszenie się innych wskaźników koniunktury gospodarczej.

Od kwietnia 2011 r. można więc wyróżnić czwarty okres w ruchu cen dóbr podstawowych, w którym zanotowano kilkumiesięczny stały spadek bezwzględny cen. Do września 2011 r. wyniósł on 10% w przypadku łącznego wskaźnika cen, a w odniesieniu do cen ropy naftowej aż 13% (Tab. 1). Trudno ocenić, jak przebiegać będzie ruch cen dóbr podstawowych w przyszłości<sup>2</sup>, nie ulega jednak wątpliwości, że będzie on zdeterminowany kształtowaniem się ogólnej sytuacji gospodarki światowej, zwłaszcza w aspekcie rozwiązywania globalnego problemu braku równowagi finansowej. W krótkim okresie wystąpić mogą oczywiście silne wahania cen surowców i żywności, związane ze zmianami oceny perspektyw rozwoju światowej gospodarki.

Na podstawie powyższej syntetycznej analizy ruchu cen w XXI w. można przedstawić następujące wnioski. Po pierwsze, w omawianym okresie wystąpiło wyraźne zjawisko swoistego zwierania się nożyc cen w handlu międzynarodowym, będące efektem znacznie wyższej dynamiki cen dóbr podstawowych niż przetworzonych<sup>3</sup>. Po drugie, notowano wydatne zwiększenie się amplitudy wahań cen surowców i żywności. W sposób wręcz ekstremalny wahania te uwidocznily się w okresie przed- i pokryzysowym. Po trzecie, można było zaobserwować zjawisko powiązania ruchu cen dóbr podstawowych z ogólną sytuacją gospodarki światowej, a zwłaszcza koniunkturą panującą na rynkach finansowych.

Zdecydowanie mniejszą rolę zaczęła natomiast odgrywać sytuacja na poszczególnych rynkach towarowych (relacje popytowo-podażowe). Odbiega to niewątpliwie od założeń tradycyjnej teorii ekonomii (w tym teorii międzynarodowych stosunków ekonomicznych). Po czwarte – co wiąże się z omówionym wyżej zjawiskiem – ceny dóbr podstawowych zmieniają się obecnie równolegle w ramach całej grupy surowców i żywności (kierunki

<sup>2</sup> Por. np. *Trade and Development Report*, UNCTAD, New York 2011, s. 111 i dalsze.

<sup>3</sup> Szerzej na ten temat zob. J. Dudziński, *Proces zwierania się nożyc cen w handlu międzynarodowym* [w:] *Gospodarka Międzynarodowa. Wyzwania i Nowe Trendy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 2011, nr 179, s. 69-83.

i skala zmian wykazują bowiem bardzo silną zbieżność (zwłaszcza Wyk. 1). Procesu tego, jak wykazuje się w literaturze, nie obserwowano wcześniej. Wprawdzie dawniej ceny surowców i żywności wykazywały również związek z ogólną sytuacją koniunkturalną gospodarki światowej, lecz jednocześnie zmieniały się także pod wpływem relacji popytowo-podażowych, występujących na poszczególnych rynkach towarowych<sup>4</sup>.

Co więcej, o czym piszę szerzej w dalszej części opracowania, ceny dóbr podstawowych wykazują obecnie związek również z cenami tradycyjnych aktywów finansowych (zwłaszcza akcji). Wskazane zjawisko można uznać za istotny przykład jakościowych zmian charakteru rynków towarowych, określony mianem ich finansyzacji.

## **2. Przesłanki i czynniki angażowania się inwestorów finansowych w działalność na rynkach towarowych**

W okresie wcześniejszym (do początków ubiegłej dekady) inwestorzy finansowi, tworząc swój portfel inwestycyjny, brali pod uwagę głównie takie formy aktywów, jak: akcje, obligacje, waluty, a także – w coraz większym zakresie – nieruchomości itp. Następnie – wraz z rozwojem *modern portfolio theory* – zaczęto uwzględniać również włączenie tzw. alternatywnych instrumentów finansowych. Jednym z tych instrumentów były towary w formie kontraktów na wybrane pozycje z grupy: surowce i żywność. W tym czasie ruch cen w kontraktach terminowych na te towary wykazywał znaczne odrębności w stosunku do cen typowych aktywów finansowych. Odnaczały się one w szczególności małym stopniem powiązań z cenami akcji, a także w ramach całej grupy towarów surowcowo-rolnych. Można było więc mówić o swoistej izolacji ruchu cen *commodities* od cen klasycznych aktywów finansowych oraz segmentacji cen (przynajmniej częściowej) w ramach całej grupy dóbr podstawowych. Występowała więc w tej mierze znaczna różnica w stosunku do cen typowych aktywów finansowych, których ceny wykazują ścisłą współzależność<sup>5</sup>.

Załamaniem się rynku akcji w 2000 r. i pojawiające się publikacje na temat negatywnej korelacji między przychodami z akcji i kontraktów terminowych na towary zwróciły zainteresowanie inwestorów finansowych

---

<sup>4</sup> Por. np. S. Ohana, J. Ohana, *The Impossible Quest for Diversification*, „Commodity News”, December 2010, s. 1-2.

<sup>5</sup> Por. H.R. Stoll, R.E. Whaley, *Commodity index investing and commodity futures prices*, Owen Graduate School of Management Vanderbilt University, Nashville, TN 2009, September 10, s. 4-5; K. Tang, W. Xiong, *Index investment and financialization of commodities*, NBER, Working Paper No 1638, Cambridge Mass, National Bureau of Economic Research, September 2010, s. 2-4.

w kierunku wykorzystania tych ostatnich do redukcji ryzyka portfelowego (*portfolio risk*). To z kolei pozwoliło bankom inwestycyjnym na rozpoczęcie promocji kontraktów terminowych na towary, jako **nowej kategorii aktywów finansowych**. W efekcie nastąpił przepływ znacznych środków finansowych do różnych instrumentów finansowych, związanych z kontraktami terminowymi na towary. Stało się to przesłanką narastania procesu określanego jako **finansyzacja rynków towarowych**. Jego wyrazem jest zjawisko coraz silniejszego powiązania cen towarów (*commodities*) z cenami klasycznych aktywów finansowych oraz wewnątrz samej grupy towarowej: surowce i żywność. Istotnym czynnikiem determinującym napływ środków finansowych do inwestycji w towary był także fakt, że w okresach rosnącej inflacji atrakcyjność klasycznych aktywów (akcje, obligacje) spadała, podczas gdy na towary rosła. Te ostatnie stanowiły bowiem dobre zabezpieczenie przed inflacją.

Istotnym czynnikiem sprzyjającym przyspieszeniu procesu finansyzacji rynków towarowych było pojawienie się nowych instrumentów finansowych, wykorzystywanych przez inwestorów na rynkach towarowych. Szczególny postęp uwidocznił się w latach 2003-2004 i był związany z dalszym doskonaleniem indeksów towarowych oraz stworzeniem ETP-ów. Ważną rolę odegrał również rozwój tzw. handlu wysokiej częstotliwości (*high volume and frequency*) na giełdach towarowych, w tym zwłaszcza NYMEX od 2006 r. Umożliwiło to obniżenie kosztów transakcji i przyspieszyło ich realizację na rynkach terminowych.

Dodatkowym czynnikiem sprzyjającym finansyzacji rynków towarowych była prowadzona od 2008 r. polityka monetarna, mająca na celu pobudzenie koniunktury. W literaturze wskazuje się na wręcz bezprecedensowy charakter tej polityki. Wielkość globalnego agregatu pieniężnego M1 w relacji do łącznego światowego GDP zaczęła w tym okresie w znacznym stopniu odbiegać in plus od historycznie notowanego trendu<sup>6</sup>.

Podsumowując tę część rozważań można stwierdzić, że proces finansyzacji rynków towarowych, przyczyniający się w znacznym stopniu do wzrostu cen w okresie przed- i pokryzysowym, zdeterminowany był wpływem wielu czynników. Stąd też oddziaływanie tych czynników nałożyło się na siebie i uwidoczniło z tak dużą siłą.

---

<sup>6</sup> Por. Y. Inamura, T. Kimata, T. Kimura, T. Muto, *Recent Surge In Global Commodity Prices*, „Bank Japan Review”, March 2011, s. 8.



### **3. Skala, formy i dynamika napływu środków finansowych na rynki towarowe**

Wielkość zaangażowania inwestorów finansowych wyrażana jest w różny sposób. Najczęściej są to szacunki przedstawiane przez banki. *Bank of International Settlement* (BIS) publikuje w swoich kwartalnikach „BIS Quarterly Review” wielkości odnoszące się do zaangażowania inwestorów na rynku OTC. Dane te dotyczą instrumentów pochodnych opartych na kontraktach towarowych, w postaci tzw. *notional amounts outstanding* oraz *gross market values* i wyrażone są w USD. BIS we wspomnianym kwartalniku przedstawia również skalę zaangażowania inwestorów na zorganizowanych rynkach giełdowych (*organised exchanges*) dotyczących kontraktów *futures* i opcji. Dane te odnoszą się do tzw. *contracts outstanding* oraz *turnover* i wyrażone są w formie liczby zawartych kontraktów.

Bank Barclays Capital w swojej publikacji *The Commodity Investor* przedstawia z kolei skalę zaangażowania inwestorów finansowych na rynkach towarowych w postaci tzw. *Assets under Management*, ukazując tę wielkość według rodzajów produktów finansowych (*ETP, Medium-term notes* oraz *Bercap estimates indices*). Te ostatnie stanowią szacunki banku odnoszących się do wielkości zaangażowania tzw. CIT (czyli *Commodity Index Traders*). Skala zaangażowania inwestorów w omawiane aktywa przedstawiona jest w USD.

Warto zwrócić więc uwagę, że rozmiary działalności inwestorów finansowych na rynkach towarowych mogą więc być wyrażane w różny sposób. Podkreślenia wymaga też fakt, że publikowane wielkości mają charakter przybliżonych szacunków i są dość często korygowane w okresie późniejszym.

#### **Commodity assets under management**

Najlepszym odzwierciedleniem tempa napływu środków finansowych na rynki towarowe jest fakt, że w latach 2001-2011 wielkość tzw. *commodity assets under management* wzrosła szacunkowo około **pięćdziesięciokrotnie**, osiągając w pierwszym kwartale 2011 roku wielkość 412 mld USD<sup>7</sup> (Wyk. 2).

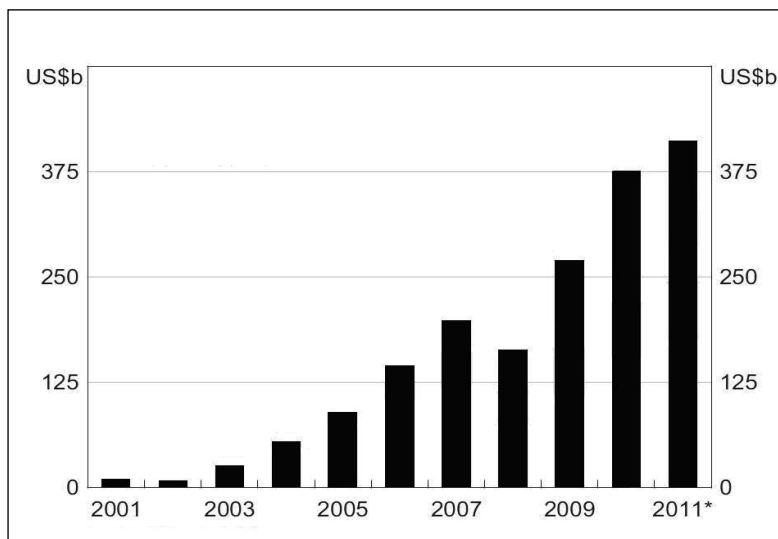
Na szczególną uwagę zasługuje tempo wzrostu nowych form angażowania się inwestorów finansowych. W drugiej połowie dekady szczególnie

---

<sup>7</sup> Szacunki własne oparte na danych Barclays Capital. Por. także J. Dudziński, *Motives, forms and directions of financial investors involvement in commodity markets*, „Trends in the World Economy” 2011, vol. 3, s. 69 oraz A. Dwyer, S. Gardner, T. Williams, *Global Commodity Markets – Price Volatility and Financialization*, „Bulletin Reserve Bank of Australia”, June 2011, s. 53.

wysoką dynamikę zanotowano bowiem w przypadku metali szlachetnych (*Precious Metal ETPs*) – wzrost ponaddwudziestokrotny oraz pozostałych ETP-ów (*Other ETPs*) – wzrost aż 43-krotny (Tab. 2).

Wykres 2. *Commodity Investment. Assets Under Management* w latach 2001-2011 (w mld USD)



\* Marzec 2011 r.

Źródło: Barclays Capital

Tabela 2. Dynamika *Commodity Investment. Assets under Management* w latach 2006-2011 (2005 = 100)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
CiT	140	167	87	148	206	237
Precious ETPs	252	472	672	1327	2181	2236
Inne ETPs	130	1001	1006	3006	3500	4370
Medium-term Notes	244	377	522	611	722	755
Ogółem	157	216	176	298	415	456

\* I kwartał

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych Barclays Capital

Zróznicowanie dynamiki angażowania się inwestorów w poszczególne rodzaje instrumentów finansowych spowodowało przekształcenie struktury łącznych inwestycji w aktywa towarowe (*commodity assets under*

*management*). Szersze rozważania na ten temat przeprowadzono w dalszej części opracowania.

## Rynek OTC

Pierwszym zjawiskiem wymagającym odpowiedniego zaakcentowania jest bardzo wysoka dynamika obrotów surowcami i żywnością na rynku OTC. Wielkość obrotów (*notional value*) wzrosła bowiem w latach 2001-2008 aż **ponad dwadziestokrotnie**, osiągając w czerwcu 2008 r. wartość ponad 13 bln USD, podczas gdy łączne obroty na całym rynku OTC wzrosły w tym czasie około siedmiokrotnie. Szczególnie wysoką dynamikę obrotów surowcami i żywnością notowano w latach 2005-2006, kiedy to ich wartość podwoiła się w skali roku (podczas gdy łączne obroty OTC rosły wówczas o około 30%). W efekcie udział kontraktów towarowych w łącznych obrotach rynku OTC wzrósł z 0,6% w 2007 r. do blisko 2% w 2006 r.<sup>8</sup>

Nie ulega więc wątpliwości, iż w ukazanym czasie notowano bardzo silnie rosnące zaangażowanie inwestorów finansowych w zakupy surowców i żywności, traktujących te kontrakty jako bardziej atrakcyjną niż dawniej grupę instrumentów finansowych. Nie powinien zatem budzić wątpliwości – akcentowany często w literaturze – związek skali zaangażowania inwestorów finansowych na rynku OTC z notowaną wówczas bardzo wysoką dynamiką cen surowców i żywności na rynku międzynarodowym (zwłaszcza od 2005 r.). Bardzo wyraźnie ilustruje tę współzależność wykres 3. Warto również podkreślić, iż współczynnik korelacji między ruchem wskaźnika cen IMF i wielkością obrotów surowcami i żywnością na rynku OTC w okresie od grudnia 2005 do grudnia 2008 r. wyniósł aż 0,988<sup>9</sup>.

Kryzys finansowy przyczynił się do **bardzo silnego spadku zaangażowania** inwestorów finansowych na rynku OTC (Wyk. 3). Wpłynęło na to kilka czynników. Po pierwsze, wystąpił silny spadek wartości surowców, na którą opiewają derywaty (*notional value*). Omawiane wcześniej załamanie cen surowców w drugiej połowie 2008 r. do lutego 2009 r. o ponad 50%, wyraźnie więc zaważyło na tym spadku. Drugą istotną przyczyną był fakt, że kryzys finansowy doprowadził do większej świadomości ryzyka drugiej strony transakcji, uczulając inwestorów instytucjonalnych na ich ekspozycję wynikającą z dwustronnych umów na rynkach OTC. Po trzecie, spadek aktywności na rynkach OTC odzwierciedlała niższą relatywną wagę szeroko zdywersyfikowanych pasywnych inwestycji indeksowych w surowce, w tym użycie *swapów* na rynkach OTC. Wiąże się to zarazem ze wzrostem

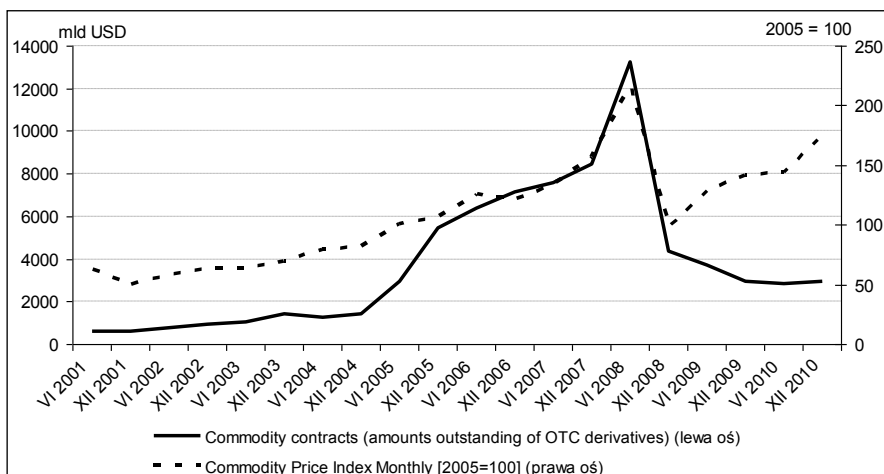
---

<sup>8</sup> Szerzej na ten temat piszę w innym miejscu (por. J. Dudziński, *Motives...*, op. cit., s. 64-67). Por. też D. Domański, A. Heath, *Financial investors and commodity markets*, „BIS Quarterly Review”, March 2007.

<sup>9</sup> Szacunki własne na podstawie źródeł jak pod wykresem 3.

roli bardziej wyrafinowanych strategii aktywnego handlu, kładących nacisk na kontrakty *futures*, będące przedmiotem obrotu na rynkach zorganizowanych (a więc m.in. ETP-ów).

Wykres 3. *Commodity contracts* na rynku OTC (*notional value*) oraz wskaźnik cen IMF w latach 2001-2011



Źródło: „BIS Quarterly Review” (za odpowiednie lata) oraz <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=commodity-price-index&months=240>

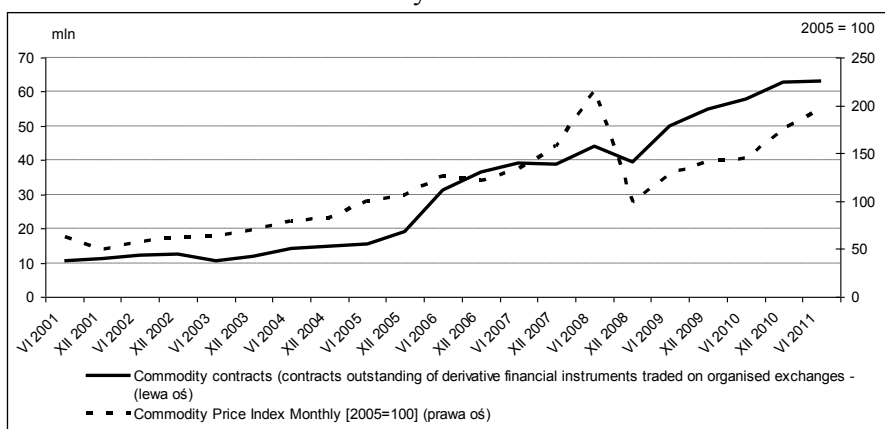
## Transakcje *futures* i opcyjne na giełdach towarowych

Wyrazem zaangażowania się inwestorów finansowych w kontrakty towarowe (surowce i żywność) jest realizacja przez nich transakcji *futures* i opcyjnych na rynkach zorganizowanych, czyli giełdach (*organised exchanges*). Jak już wspomniano wcześniej działalność ta odznaczała się w ubiegłej dekadzie znaczną dynamiką. W całym okresie lat 2001-2011 skala zaangażowania inwestorów finansowych we wspomniane transakcje (*contracts outstanding*) wzrosła **ponadsześciokrotnie**, osiągając w pierwszym kwartale 2011 r. łączną wysokość ponad 60 mln (kontrakty *futures* i opcje) – wykres 4.

Jakkolwiek aktywność inwestorów finansowych w sferze transakcji *futures* i opcyjnych ustępowała – w pierwszym etapie – dość wyraźnie notowanej w przypadku rynku OTC, to jednak podkreślić trzeba fakt, iż wykazywała znacznie większy stopień stabilności. Liczba zawieranych kontraktów towarowych *futures* rosła nawet w 2009 r., kiedy to zanotowano bardzo silny spadek aktywności inwestorów na rynku OTC (aż o 70%), a także w przypadku pozatowarowych transakcji *futures* (spadek liczby

zawartych kontraktów *futures* – ogółem wyniósł bowiem wówczas ponad 15 mln (z 110 do 94 mln)<sup>10</sup>. Warto zarazem podkreślić, że w 2009 r. zanotowano także bardzo wyraźny bezwzględny spadek łącznych obrotów światowego eksportu towarowego i usług, zarówno w ujęciu wolumenowym, jak i wartościowym. Na tym tle stabilność wzrostu liczby zawieranych w tym okresie towarowych kontraktów *futures* i opcyjnych wymaga szczególnego zaakcentowania.

Wykres 4. Transakcje towarowe *futures* i opcyjne na giełdach oraz wskaźnik cen surowców i żywności IMF w latach 2001-2011



Źródło: Zestawienie własne na podstawie „BIS Quarterly Review” (za odpowiednie lata)

Ukazane wyżej zjawisko spowodowało stały wzrost relacji kontraktów towarowych do łącznych obrotów instrumentami pochodnymi realizowanych na giełdach. Jest to widoczne zwłaszcza w przypadku kontraktów *futures*. Relacja kontraktów towarowych do ogółu transakcji *futures* realizowanych na giełdach wzrosła bowiem z 10,5% w 2005 r. aż do 42,9% w pierwszym kwartale 2011 r. Przy czym zjawisko to było szczególnie widoczne w ostatnich latach 2009-2011 (jeszcze bowiem w 2008 r. relacja ta wynosiła zaledwie 18,2%). Można więc stwierdzić, iż w okresie kryzysowym, w którym obserwujemy proces wycofywania się inwestorów finansowych (zaangażowanych w transakcje towarowe) z rynku OTC, **punkt ciężkości ich obecności na rynkach towarowych** przenosi się na rynki zorganizowane (giełdy), w formie realizacji zwłaszcza transakcji *futures*, a także w znacznej części opcyjnych.

<sup>10</sup> Por. J. Dudziński, *Motives...*, op. cit., s. 68-69.

Nie ulega zatem wątpliwości, iż znaczna skala zaangażowania inwestorów finansowych w transakcje towarowe zawierane na giełdach miała niewątpliwie **wpływ na ruch cen surowców i żywności** na tych rynkach. Jest to o tyle istotne, że zmiany cen towarów na giełdach przyjmowane są – zarówno w teorii, jak i praktyce gospodarczej – za najlepszy wyznacznik koniunktury rynkowej, odzwierciedlanej przez kształtowanie się tzw. cen światowych. Wielkości przedstawione na wykresie 4 wskazują na znaczne podobieństwo ruchu i współzależność między liczbą zawieranych kontraktów oraz poziomem cen surowców i żywności. Podkreślenia wymaga zwłaszcza – wspomniany już i ilustrowany wcześniej – fakt wzrostu liczby zawieranych kontraktów towarowych *futures* i opcyjnych w latach 2009-2011.

Jak się wydaje zjawisko to mogło mieć istotny wpływ na – obserwowany od drugiej połowy 2009 r. – wzrost cen surowców i żywności na rynku międzynarodowym. Współczynnik korelacji między liczbą zawieranych kontraktów *futures* i opcyjnych na surowce i żywność oraz poziomem cen tych dóbr (wskaźnik cen IMF) wyniósł dla całego okresu lat 2000-2009 (dane półroczne) 0,826. Świadczy to więc o znacznym stopniu współzależności analizowanych zmiennych. Trzeba jednak zauważyć, że wartość tego współczynnika obniżył w pewnym stopniu – obserwowany w latach 2008-2009 – rozbieżny kierunek ruchu obu zmiennych (rosnące obroty giełdowe przy spadających cenach) – wykres 4.

#### 4. Skutki finansyzacji rynków towarowych

W pierwszej części opracowania zwrócono uwagę na przesłanki procesu finansyzacji rynków towarowych oraz czynniki determinujące pogłębianie się tego procesu. W efekcie oddziaływania wspomnianych czynników kontrakty terminowe zaczęły być traktowane przez inwestorów finansowych podobnie jak inne grupy aktywów. Rezultatem tego procesu był rosnący stopień korelacji między cenami akcji i towarów<sup>11</sup>.

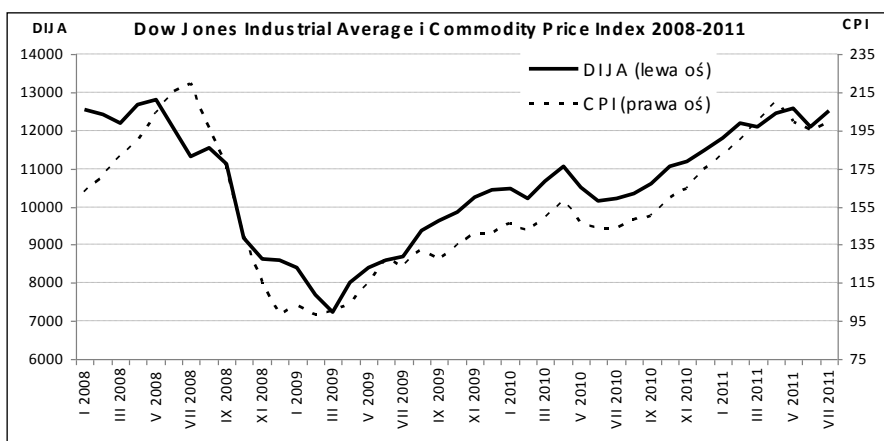
W przeszłości korelacja między cenami akcji i towarów była bardzo słaba i notowano w niektórych okresach wręcz ujemną zależność między analizowanymi wielkościami. W ostatnich latach – wraz z większym zaangażowaniem inwestorów finansowych – stopień tej korelacji bardzo silnie wzrósł – do 0,8<sup>12</sup>. Jeszcze wyraźniej omawiany proces można zaobserwować na wykresie 5, na którym przedstawiono wskaźniki cen akcji (*Dow Jones*

<sup>11</sup> Literatura na ten temat jest bardzo obszerna. Por. np. *The financialization of commodity markets. Trade and Development Report*, UNCTAD, New York 2009; K. Tang, W. Xiong, op. cit.; *Price Formation in Financialized Commodity Markets: The Role of Information*, UNCTAD, New York and Geneva 2011; H.R. Stoll, R.E. Whaley, op. cit.

<sup>12</sup> Y. Inamura, T. Kimata, T. Kimura, T. Muto, op. cit., s. 7.

*Industrial Average*) oraz cen surowców i żywności (wskaźnik IMF) w okresie 2008-2011, a więc w fazie spadku cen i ich wzrostu wraz z ożywieniem pokryzysowym. Obydwa wskaźniki spadały bardzo silnie do okresu pierwszych miesięcy 2009 r. (ceny surowców i żywności do lutego, a ceny akcji do marca tego roku). W następnym okresie, trwającym do kwietnia 2011 r., analizowane wskaźniki wyraźnie rosły, wykazując wręcz identyczną zbieżność ruchu. W całym okresie 2008 – IV 2011 współczynnik korelacji między cenami akcji i cenami towarów wyniósł aż 0, 92<sup>13</sup>.

Wykres 5. Wskaźniki cen akcji oraz surowców i żywności w latach 2008-2011



Źródło: <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=commodity-price-index&months=240>, <http://finance.yahoo.com/q/hp?s=dji+historical+prices>

Można więc zaryzykować twierdzenie, że wysuwana w literaturze teza o traktowaniu przez inwestorów finansowych surowców i żywności jako nowej i alternatywnej kategorii aktywów (instrumentów) finansowych znajduje – w świetle przeprowadzonej analizy – pełne potwierdzenie.

W efekcie wzmożonej działalności inwestorów finansowych na rynkach towarowych i postępującego procesu ich finansyzacji zwiększa się relacja obrotów giełdowych do wielkości rocznej produkcji i eksportu poszczególnych towarów. Jak wynika z danych przedstawionych w literaturze światowej roczny obrót giełdowy ropą naftową przewyższa około 10 razy roczną produkcję tego towaru i 100 razy roczny eksport. Jeszcze większe dysproporcje występują w przypadku miedzi, złota i soi<sup>14</sup>.

<sup>13</sup> Szacunki własne na podstawie źródeł jak pod wykresem 4.

<sup>14</sup> A. Dwyer, S. Gardner, T. Williams, op. cit., s. 54.

## 5. Kryzys finansowy a zmiany form działalności inwestorów finansowych

Przeprowadzona analiza wskazuje, że w działalności inwestorów finansowych na rynkach towarowych można zaobserwować pewną ewolucję form i kierunków ich zaangażowania. O ile w pierwszym okresie zdecydowaną większość środków finansowych angażowano w formie strategii określanej mianem *buy and hold*, charakterystycznej dla *index traders*, to w okresie wychodzenia z kryzysu finansowego strategia ta uległa zmianie. Obecnie dominującą pozycję uzyskują *money managers* prowadzący aktywną strategię inwestycyjną.

Świadczy o tym zmiana struktury *commodity assets under management* przedstawiana w tabeli 3. W 2005 r. udział *index traders* był zdecydowanie dominujący. Na tę grupę inwestorów przypadło bowiem aż 83% łącznych aktywów. W 2010 r. udział ten spadł do zaledwie 41%. Bardzo wydatnie wzrósł natomiast udział ETP-ów, a więc instrumentów finansowych wykorzystywanych przez *money managers* (z 7% w 2005 r. do ponad 40% w 2010 r.). Wiązało się to oczywiście z bardzo wysoką dynamiką inwestowania w ETP-y w latach 2006-2011, na co wskazywałem wcześniej (Tab. 2).

Tabela 3. Struktura *Commodity Investment. Assets under Management* w latach 2005-2011 (w %)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011*
Medium-term Notes	10	15	17	29	21	17	16
CiT	83	74	65	41	41	41	43
Precious ETPs	6	10	13	23	27	32	30
Other ETPs	1	1	5	7	11	10	11
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100

\* I kwartał

Źródło: Jak w tabeli 2

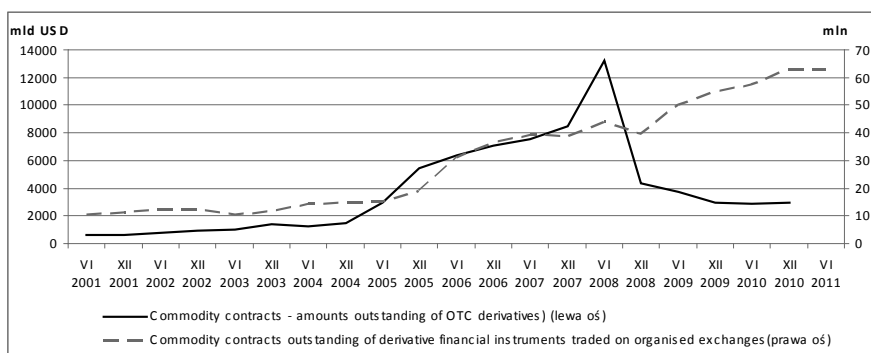
Bardzo interesujące badania w tym aspekcie przeprowadzili eksperci UNCTAD. Wynika z nich, że zmiany cen towarów wykazują obecnie wyraźną korelację ze zmianami pozycji zajmowanych przez *money managers*. Korelacja cen ze zmianami pozycji zajmowanych przez *index traders* jest natomiast bardzo słaba lub wręcz ujemna. Przykładowo, w odniesieniu do ropy naftowej współczynnik korelacji między zmianami cen i pozycji zajmowanych przez inwestorów w okresie od czerwca 2009 do lutego 2011 r. wynosił w przypadku *money manager* 0,81, a *index investors* zaledwie 0,18.



W odniesieniu do kukurydzy współczynnik ten wyniósł odpowiednio 0,52 i 0,08, cukru 0,52 i 0,12, a pszenicy 0,56 i 0,09<sup>15</sup>.

Bardzo wyraźnie wspomniane zjawisko malejącej roli *index traders* ukazują wielkości przedstawione na wykresie 5. Ukazano na nim skalę zaangażowania inwestorów finansowych na rynku OTC i zorganizowanych rynkach giełdowych. Od lipca 2008 r., a więc szczytowego zaangażowania inwestorów finansowych na rynkach towarowych (i maksymalnego poziomu cen), do pierwszego kwartału 2011 r. obroty na rynku OTC (*notional value*) w przypadku instrumentów pochodnych opartych na towarach **spadły** bezwzględnie około pięciokrotnie, a wielkość transakcji towarowych **futures** i opcyjnych **wzrosła** o ponad 20%.

Wykres 6. *Commodity contracts* na rynku OTC (*notional value*) oraz transakcje towarowe *futures* i opcyjne na giełdach w latach 2001-2011



Źródło: Jak pod wykresem 4

*Money managers* stosują na ogół **aktywną strategię inwestycyjną**, wiążącą się z wieloletnią perspektywą. Strategia ta – w odróżnieniu od *index traders* traktujących grupę surowców i żywności jako homogeniczną kategorię aktywów – uwzględnia krótkookresowe zmiany relacji popytowo-podażowych na rynkach poszczególnych towarów, wykorzystując w tym aspekcie ewentualne różnice między ruchem cen pozostałych grup towarowych.

Jak wskazują eksperci UNCTAD istotne jest również i to, że *money managers* próbują wykorzystywać możliwości pojawiające się w następujących przypadkach:

- a) w fazie spadkowej rynku przez uwzględnienie „krótkich” pozycji jako uzupełnienie „długich”;

<sup>15</sup> Por. *The Price Formation...*, op. cit., s. 18.

- b) uwzględnienie „długoterminowych” (*long dated*) pozycji *futures* w miejsce tych, które są zwykle włączone w dostępne indeksy cenowe;
- c) wykorzystywanie towarów rzadko wchodzących w popularne indeksy cenowe (np. soja nie jest włączona do S&P GSCI, podczas gdy kakao nie wchodzi do indeksu DJ – UBSCI);
- d) stosowanie tzw. podejścia *relative value*, które wykorzystuje różnice w jakości towarów (np. ropa WTI a Brent), różnice regionalne (np. Ameryka Płn. i Europa Zachodnia a Azja), zróżnicowania wewnątrztowarowe (nasiona soi a olej sojowy) oraz zróżnicowania międzytowarowe (np. oleje i zboża używane do produkcji biopaliw a inne towary żywnościowe)<sup>16</sup>.

Wspomniani inwestorzy realizują zróżnicowane strategie, oparte na fundamentach makroekonomicznych i szczegółowych badaniach rynków towarowych. Wykorzystują jednak zarazem ogólne założenia dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, dostosowując ekspozycje na towary do zmiany cen innych aktywów, mając jednocześnie na uwadze stabilizację struktury całego portfela inwestycyjnego.

## 6. Próby i perspektywy regulacji rynków

Negatywne skutki finansyzacji współczesnej gospodarki, w tym także rynków towarowych, spowodowały, iż w ostatnim okresie obserwujemy pojawienie się prób wprowadzenia ściślejszych **regulacji** na wspomnianych rynkach (zarówno na szczeblu rządowym, jak i międzynarodowym). Żywo dyskutowana jest obecnie kwestia dalszych działań, mających na celu doskonalenie funkcjonowania rynków towarowych (giełdowych i OTC). Szczególną aktywność wykazują na tym polu UNCTAD i FAO. Ta pierwsza z uwagi na rolę, jaką odgrywają surowce i żywność w gospodarce krajów rozwijających się, druga z kolei ze względu na znaczenie tych rynków w światowym rolnictwie.

Eksperti UNCTAD w swoich opracowaniach przedstawiają następujące kwestie odnoszące się do kierunków doskonalenia funkcjonowania rynków towarowych<sup>17</sup>. Podkreśla się zwłaszcza konieczność zwiększenia **transparentności** tych rynków. Przy czym postulat ten odnosi się zarówno do rynków giełdowych, jak i OTC. Dotyczy to w szczególności kwestii dostępności informacji o wielkości transakcji zawieranych przez poszczególnych

---

<sup>16</sup> Ibidem, s. 19.

<sup>17</sup> Por. *Trade and Development Report 2011*, op. cit., s. 137 i dalsze oraz *Price Formation...*, op. cit., s. 49-55.

uczestników rynku. Warte podkreślenia jest, że postulat ten w większym stopniu dotyczy rynków europejskich niż USA. Na tym ostatnim wprowadzono już bowiem pewne kroki w kierunku zwiększenia transparentności rynków. Eksperti UNCTAD podkreślają również, że większa przejrzystość rynków potrzebna jest nie tylko dla ich uczestników, ale również dla instytucji regulujących rynki, jako niezbędny warunek zwiększenia skuteczności ich działania.

Zwraca się ponadto uwagę na konieczność **ściślejszej regulacji** działalności inwestorów finansowych. Istotna w tym aspekcie jest współpraca o charakterze międzynarodowym, w celu niedopuszczenia przepływu środków do regionów o niższym stopniu regulacji. Uwzględniając fakt, iż inwestorzy finansowi mają bardzo duży wpływ na ruch cen towarów, postuluje się wprowadzenie ograniczeń na wielkość transakcji (limitów co do zajmowanych przez nich pozycji).

Przedstawia się także propozycje mechanizmów **stabilizacji cen**. W ich ramach miałyby działać na przykład system zapasów towarowych (*virtual reserve mechanism*)<sup>18</sup>. Rozwiązanie to miałyby na celu ułatwienie bezpośrednich rządowych interwencji na rynkach towarowych i finansowych. Zgodnie z założeniem twórców tej koncepcji wspomniane interwencje mają pomóc uczestnikom rynku w lepszym rozpoznaniu fundamentów rynków. Coraz silniej akcentuje się – dyskutowaną obecnie żywo w UE – kwestię wprowadzenia **systemu podatków** nakładanych na transakcje finansowe, co powinno osłabić aktywność inwestorów finansowych. Niezależnie od kwestii regulacji, podkreśla się konieczność doskonalenia informacji i równej dostępności do niej wszystkich uczestników rynku. Dotyczy to w znacznym stopniu również jakości i aktualności informacji o zapasach towarowych.

Postulaty przedstawiane przez ekspertów FAO mają bardziej szczegółowy charakter<sup>19</sup>. Bardzo interesujący i istotny jest pomysł utworzenia **izby rozrachunkowej** (*trade depository*), w celu rejestracji kontraktów zawieranych **na rynku OTC**. Wspomniany postulat został przedstawiony na szczycie G-20 w 2009 roku. Wskazuje się ponadto na konieczność stosowania dziennych limitów zmian cen, co umożliwiłoby zmniejszenie amplitudy ich wahań. Proponuje się wprowadzenie limitów wielkości pozycji zajmowanych przy transakcjach terminowych. Podkreśla się także zasadność wprowadzenia ograniczeń w wielkości zapasów towarowych, utrzymywanych przez inwestorów finansowych w celu uniknięcia manipulacji (spekulacji) rynkowych.

---

<sup>18</sup> Szerzej na ten temat por. M. Nissanke, *Commodity Markets and Excess Volatility*, UNCTAD, Geneva 2011, s. 21 i dalsze.

<sup>19</sup> Por. *Price Volatility in Food and Agricultural Markets: Policy Responses*, FAO, UNCTAD, June 2011, s. 20-22.

Istotny jest również postulat wprowadzenia ściślejszych uregulowań w ramach tzw. handlu wysokiej częstotliwości (*high volume and frequency trading*), który w znacznym stopniu ułatwił działalność inwestorów finansowych i był – jak wskazywałem wcześniej – czynnikiem sprzyjającym finansyzacji rynków towarowych.

Należy również wspomnieć, że Komisja Europejska w swoich pracach poświęca ostatnio sporo uwagi finansyzacji rynków towarowych i rozważa środki ograniczenia tego zjawiska. Przewiduje się między innymi wprowadzenie wspomnianych już limitów pozycji towarowych w formie tzw. *position limits*, co ma w zamierzeniu zlikwidować zjawisko określane jako „*mega-trades*”<sup>20</sup>.

## Uwagi końcowe

Wzmożona działalność inwestorów finansowych oraz bardzo silny rozwój rynków finansowych, które – jak często wskazuje się w literaturze – wręcz oderwały się od sektora realnej gospodarki, znalazła odzwierciedlenie w ruchu cen surowców i żywności, a także zmieniła charakter rynków tych towarów (upodobniając je w znacznej mierze do rynków aktywów finansowych). Wspomnianą działalność uznaje się zresztą często za bezpośrednią przyczynę powstania kryzysu finansowego.

Aktywność inwestorów finansowych była istotną przyczyną wzrostu cen towarów w okresie przedkryzysowym i ich gwałtownego spadku w okresie kryzysu w latach 2008-2009, a także – w znacznie łagodniejszej formie – od kwietnia 2011 r. Przyczyniła się zatem do zwiększenia amplitudy wahań cen, jak i była niewątpliwie jedną z istotnych przyczyn pojawienia się procesu **poprawy relacji cenowych** na korzyść dóbr podstawowych (proces zwierania się nożyc cen w handlu międzynarodowym).

Finansyzacja rynków towarowych – przekształcając kontrakty terminowe na tych rynkach w swoiste aktywa finansowe – spowodowała zarazem powstanie zjawiska **deformacji** informacyjnej funkcji ceny światowej. Ta ostatnia przestała bowiem odzwierciedlać koniunkturę na rynkach poszczególnych towarów, a zaczęła kształtować się pod wpływem aktywności inwestorów finansowych na tych rynkach.

W okresie pokryzysowym obserwujemy zmiany form i kierunków działalności inwestorów, wyrażające się głównie w osłabieniu znaczenia – dominujących wcześniej – *index traders*, realizujących pasywną strategię

---

<sup>20</sup> Por. *EU wants to tame „financialisation” of commodity markets*, <http://www.euraciv.com/specialreport-rawmaterials/eu-wanc-tame-financialisation-markets-news-502734> (data dostępu: 27.03.2011).

inwestycyjną. Decydującą rolę zaczynają natomiast odgrywać *money managers*, którzy prowadzą **aktywną politykę inwestycyjną** i wykorzystują nowe rodzaje instrumentów finansowych (zwłaszcza ETP-y). Ukazane zjawiska tłumaczą również zmniejszającą się rolę rynku OTC (gdyż *index traders* korzystali zwykle z pośrednictwa *swap dealerów* działających na tym rynku).

Perspektywy działalności inwestorów finansowych na rynkach towarowych zależą od dwóch czynników. Z jednej strony, na skalę i formy tej działalności oddziaływać będą – żywo obecnie dyskutowane na szczeblu międzynarodowym i regionalnym – rozwiązania dotyczące **regulacji rynków** (zwłaszcza finansowych). Z drugiej natomiast, zakres działalności inwestorów determinowany będzie przez **koniunkturę światowej gospodarki**. Podkreślenia wymaga w tym aspekcie zwłaszcza fakt, że kryzys finansowy w 2008 r. w bardzo znacznym stopniu wpłynął ograniczająco na działalność wspomnianych inwestorów na rynkach towarowych, jak i na rynkach innych aktywów finansowych. Podobne zjawiska – jakkolwiek nie na tak dużą skalę – można było zaobserwować od kwietnia 2011 r. Nie ulega więc wątpliwości, że skala zaangażowania inwestorów finansowych na rynkach towarowych, a także ich wpływ na ceny rynku międzynarodowego zależeć będzie w znacznym stopniu od ogólnej sytuacji gospodarczej świata i jej perspektyw rozwojowych.

## **Bibliografia**

1. Basu P., Gavin W.T., *What Explains the Growth in Commodity Derivatives?*, „Federal Reserve Bank of St. Louis Review”, January/February 2001.
2. „BIS Quarterly Review” (różne wydania).
3. Commodity Price Index, Monthly Price, <http://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=commodity-price-index&months=240>.
4. Domański D., Heath A., *Financial investors and commodity markets*, „BIS Quarterly Review”, March 2007.
5. Dow Jones Industrial Average, Historical Prices, <http://finance.yahoo.com/q/hp?s=^dji+historical+prices>.
6. Dudziński J., *Financial investors in international raw materials and food markets and price movements of those commodities*, „Economics & Sociology Scientific Papers”, 1/2010, vol. 3.
7. Dudziński J., *Financial Factors in Price Movements of Primary Commodities on the International Market*, „Folia Oeconomica Stetinensia”, 8 (16)/2009.

8. Dudziński J., *Motives, forms and directions of financial investors involvement in commodity markets*, „Trends in the World Economy”, 3/2011.
9. Dudziński J., *Proces zwierania się nożyc cen w handlu międzynarodowym*, [w:] *Gospodarka Międzynarodowa. Wyzwania i Nowe Trendy*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Poznaniu 2011, nr 179.
10. Dwyer A., Gardner S., Williams T., *Global Commodity Markets – Price Volatility and Financialization*, „Bulletin Reserve Bank of Australia”, June 2011.
11. *EU wants to tame „financialisation” of commodity markets*, <http://www.euractiv.com/specialreport-rawmaterials/eu-wants-tame-financialisation-commodity-markets-news-502734>.
12. Gilbert Ch.L., *Speculative Influences on Commodity Futures Prices, 2006-2008*, „UNCTAD Discussion Papers”, 197/2010.
13. Inamura Y., Kimata T., Kimura T., Muto T., *Recent Surge In Global Commodity Prices*, „Bank Japan Review”, March 2011.
14. Kosev M., Williams T., *Exchange – traded Funds*, „RBA Bulletin”, March 2011.
15. Mayer J., *The growing interdependence between financial and commodity markets*, „UNCTAD Discussion Papers”, 197/2009.
16. Nissanke M., *Commodity Markets and Excess Volatility*, UNCTAD, Geneva 2011
17. Ohana S., Ohana J., *The Impossible Quest for Diversification*, „Commodity News”, December 2010.
18. *Price Formation in Financialized Commodity Markets: The Role of Information*, UNCTAD, New York and Geneva 2011.
19. *Price Volatility in Food and Agricultural Markets: Policy Responses*, FAO, UNCTAD, June 2011.
20. Stoll H.R., Whaley R.E., *Commodity index investing and commodity futures prices*, Owen Graduate School of Management Vanderbilt University, Nashville, TN 2009, September 10.
21. Tang K., Xiong W., *Index investment and financialization of commodities*, NBER, Working Paper 1638/2010, Cambridge Mass, National Bureau of Economic Research.
22. *The Commodity Investor*, Barclays Capital (różne wydania).
23. *The financialization of commodity markets* [w:] *Trade and Development Report*, UNCTAD, New York 2009.
24. *Trade and Development Report 2009*, UNCTAD, New York 2009.

25. *Trade and Development Report 2010*, UNCTAD, New York 2010.
26. *Trade and Development Report 2011*, UNCTAD, New York 2011.
27. Wray L.R., *The Commodities Market Bubble*, The Levy Economics Institute of Bard College, „Public Policy Brief”, 96/2008.





Agnieszka Hajdukiewicz

*Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*

## **SPECJALNE ŚRODKI OCHRONNE W HANDLU PRODUKTAMI ROLNYMI JAKO KWESTIA SPORNA W NEGOCJACJACH MULTILATERALNYCH NA FORUM RUNDY DOHA WTO**

### **Wstęp**

Wzmocnienie światowego systemu gospodarczego w warunkach globalnego kryzysu wymaga postępu w zakresie liberalizacji handlu oraz zwiększenia wiarygodności i przewidywalności reguł multilateralnego systemu handlowego. Zakończenie Rundy Doha mogłoby stanowić pozytywny impuls przywracający zaufanie do globalnej gospodarki, doświadczającej spowolnienia gospodarczego, niepewności na rynkach finansowych i dużego wzrostu cen żywności. Tymczasem po dziesięciu latach od rozpoczęcia Rundy nadal nie udało się osiągnąć końcowego porozumienia, a obecne uwarunkowania w postaci m.in. zwiększonego wspierania przez państwo poszczególnych sektorów gospodarki oraz wzrostu liczby restrykcji eksportowych, są mniej sprzyjające od tych z 2001 r., kiedy Agenda Doha była ogłaszana. Mimo że w trakcie dotychczasowych negocjacji w obszarze rolnictwa udało się dokonać wielu ważnych uzgodnień<sup>1</sup>, to jednak nadal pozostaje duży zakres rozbieżności stanowisk, zarówno w zakresie poprawy dostępu do rynku dla produktów rolnych, jak i redukcji wsparcia wewnętrznego w rolnictwie. Jedną z najbardziej kontrowersyjnych kwestii negocjacyjnych są zasady stosowania środków ochronnych w handlu rolnym, a w szczególności propozycja nowego mechanizmu ochronnego skierowanego do krajów rozwijających się, który ma docelowo zastąpić stosowaną dotychczas specjalną klauzulę ochronną.

---

<sup>1</sup> Ważnym osiągnięciem dotychczasowych negocjacji w obszarze rolnictwa na forum Rundy Doha było m.in. uzgodnienie eliminacji subsydiów eksportowych do końca 2013 roku. W przypadku krajów rozwijających się przewidziano dłuższy okres – do 2016 r. Redukcja o 50% miała być przeprowadzona do końca 2010 r. Wobec braku ostatecznego porozumienia, zmiany te nie weszły jednak w życie.

Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie środków ochronnych stosowanych obecnie w odniesieniu do produktów rolnych, analiza proponowanych w tym zakresie zmian oraz przyczyn, dla których nie udało się do tej pory osiągnąć w tej sprawie ostatecznego konsensusu.

## 1. Istota i rodzaje środków ochronnych stosowanych w WTO

Niemal wszystkie porozumienia międzynarodowe, również te zawierane na forum multilateralnym, zawierają jakieś klauzule zabezpieczające i wyjątki. W szerokim znaczeniu „środki ochronne” to klauzule zamieszczone w porozumieniu, które pozwalają rządowi pod pewnymi warunkami na wycofanie się z normalnych zobowiązań (lub zaniechanie ich wypełnienia) w celu ochrony lub zabezpieczenia pewnych ważnych interesów<sup>2</sup>. W porozumieniach o liberalizacji handlu klauzule te działają z jednej strony jako tzw. zawór bezpieczeństwa, pozwalając rządowi w szczególnych okolicznościach na odstąpienie od zobowiązań liberalizacyjnych, a z drugiej strony, jako mechanizm ubezpieczeniowy, gdyż bez nich rządy byłyby mniej skłonne do podpisania umów ograniczających protekcjonizm. Zapobiegają one bowiem sytuacjom, w których rządy poszczególnych krajów, stając przed dylematem: czy zaakceptować wystąpienie zakłóceń wywołanych liberalizacją handlu, czy wycofać się z danego porozumienia handlowego, wybierają tę drugą opcję. Dlatego, mimo że klauzule te stanowią wyjątek od ogólnych reguł liberalizacji handlu, to uważa się, iż bez możliwości stosowania środków ochronnych stopień liberalizacji handlu międzynarodowego byłby znacząco niższy.

Ponadto, w obliczu postępujących, zarówno na poziomie bilateralnym, regionalnym czy multilateralnym, procesów liberalizacji i deregulacji handlu, liczne organizacje społeczne podkreślają konieczność stosowania określonych środków ochronnych w celu zapewnienia zrównoważonego rozwoju i ochrony takich wartości, jak prawa konsumentów, prawa pracownicze, prawa człowieka, ochrona środowiska, bezpieczeństwo żywności itp. W ich ocenie system handlowy zorientowany na wspieranie rozwoju społecznego powinien pozostawiać rządowi pewien zakres swobody w formułowaniu polityki odpowiadającej wewnętrznym potrzebom rozwojowym ich gospodarek oraz specyficznej sytuacji społecznej, ekologicznej i ekonomicznej<sup>3</sup>.

---

<sup>2</sup> B. Hoekman, M.M. Kostecki, *Ekonomia światowego systemu handlu. WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 283.

<sup>3</sup> M. Wiggerthale, *Safeguard Instruments within the WTO – A Development Policy Analysis*, Germanwatch, 2004, [www.ppl.nl/bibliographies/wto/files/3910.pdf](http://www.ppl.nl/bibliographies/wto/files/3910.pdf) (data dostępu: maj 2011).

W systemie WTO występuje wiele typów klauzul ochronnych, które ogólnie można podzielić na dwie kategorie. Do pierwszej z nich należą klauzule pozwalające na czasowe zawieszenie zobowiązań, drugą stanowią stałe wyjątki od ogólnych zobowiązań.

W grupie środków czasowo zawieszających zobowiązania wyróżniamy:

1. Środki antydumpingowe – są to środki, które mają przeciwdziałać dumpingowi, czyli ustalaniu cen eksportowych poniżej ich poziomu na rynku krajowym, które naraża na straty krajowych producentów; podstawą ich stosowania jest art. VI GATT;
2. Cła wyrównawcze – czyli środki mające skompensować efekt subsydiowania, materialnie naruszający interesy branż krajowych; stosowane również na podstawie art. VI GATT;
3. Środki ochrony bilansu płatniczego – należą tu restrykcje importowe, których celem jest ochrona zewnętrznej pozycji finansowej państwa; podstawa prawna: art. XII i XVIII:b GATT, art. XII GATS;
4. Środki ochrony młodych (rozwojowych) branż – środki rządowego wspierania rozwoju gospodarczego, przyjmują formę restrykcji importowych mających chronić rozwijające się branże przed konkurencją zagraniczną; ustanawia je art. XVIII:a i XVIII:c GATT;
5. Instrumenty ochrony nadzwyczajnej – zapewniają okresową ochronę w sytuacjach, kiedy import produktu powoduje poważne szkody lub zagrożenie dla krajowych producentów bezpośrednio konkurencyjnych produktów; możliwość ich stosowania wynika z art. XIX GATT;
6. Specjalne środki ochronne – klauzule zawarte w porozumieniach dotyczących rolnictwa oraz tekstyliów i odzieży umożliwiające podejmowanie działań chroniących te branże przed niekorzystnym wpływem czynników zewnętrznych;
7. Ogólne zwolnienia – pozwalają krajom członkowskim wnioskować o zezwolenie niestosowania się do zobowiązań na podstawie art. XIX WTO. W odróżnieniu od pozostałych klauzul, ta wymaga formalnego zatwierdzenia przez Radę WTO<sup>4</sup>.

Wśród powyższych klauzul znajdujemy zarówno te, które wymagają wykazania nieuczciwych praktyk partnerów handlowych (tj. dumping czy subsydia powodujące zakłócenia w handlu), jak i te, które można zastoso-

---

<sup>4</sup> B. Hoekman, M.M. Kostecki, op. cit., s. 283.

wać bez udowadniania nieuczciwych działań. Należy tu jednak zaznaczyć, że w wąskim rozumieniu pojęcie „środków ochronnych” odnosi się wyłącznie do środków wspomnianych w art. XIX GATT zatytułowanym „Nadzwyczajne działania dotyczące importu określonych produktów” i sprecyzowanych, a nawet rozszerzonych w Porozumieniu w sprawie środków ochronnych (*Agreement on Safeguards*)<sup>5</sup>. Środki ochronne zostały zdefiniowane w tym porozumieniu jako akcja natychmiastowa w odniesieniu do zwiększonego importu indywidualnych produktów, w przypadkach kiedy taki import spowodował lub grozi spowodowaniem poważnych szkód dla krajowego przemysłu kraju importującego. Główną zasadą leżącą u podstaw tego porozumienia stanowi uzgodnienie, że takie środki można nałożyć jedynie tymczasowo w przypadku powstania określonych warunków (lub warunku) o charakterze nadzwyczajnym. Zastosowanie tego typu środków nie jest więc zależne od podjęcia nieuczciwych działań przez partnerów handlowych, takich jak dumping czy subsydia. W języku specjalistów GATT-owskie środki ochronne odnoszą się zatem wyłącznie do narzędzi ochrony nadzwyczajnej. W praktyce jednak większość wymienionych wyżej środków jest stosowana z tego samego powodu, jakim jest dążenie do ochrony firm krajowych przed konkurencją zagraniczną. Ich użycie zmniejsza bowiem presję konkurencyjną na podmioty gospodarcze konkurujące z importem, co uzasadnia klasyfikowanie ich do szeroko rozumianej kategorii środków ochronnych.

Drugą grupę klauzul, zaliczanych do środków ochronnych w szerokim ujęciu, stanowią klauzule umożliwiające stałe wyjątki od ogólnych zobowiązań. Obejmują one:

1. Wyjątki ogólne – zezwolenie na stosowanie środków handlowych w celu ochrony zdrowia i morale publicznego, praw i zasobów naturalnych; nie mogą mieć one charakteru dyskryminacyjnego i nie mogą stanowić zamaskowanej restrykcji handlowej (art. XX GATT, XIV GATS);
2. Bezpieczeństwo narodowe – zezwolenie na podejmowanie interwencji podyktowanych względami bezpieczeństwa narodowego (art. XXI GATT, XIV bis GATS i 73 TRIPs);
3. Renegocjacja i modyfikacja harmonogramów – zezwolenie na wycofanie się z udzielonych koncesji handlowych, jeśli krajom, które ponoszą straty w wyniku nullifikacji korzyści, zostanie udzielona rekompensata<sup>6</sup>.

---

<sup>5</sup> K. Hordyński, *Porozumienie w sprawie środków ochronnych WTO*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego”, nr 22(87)/2002.

<sup>6</sup> B. Hoekman, M.M. Kostecki, op. cit., s. 284.

Klauzule o charakterze ogólnym mają przede wszystkim umożliwić wykorzystywanie mechanizmów handlowych do celów pozahandlowych, zezwalając rządowi na prowadzenie polityki zmierzającej do ochrony zdrowia społeczeństwa i bezpieczeństwa narodowego.

Większość z klauzul ochronnych WTO pozwala na ochronę branż specyficznych, w tym rolnictwa. Tylko trzy klauzule: bilans płatniczy, wyjątki ogólne i bezpieczeństwo narodowe bazują na przesłankach odnoszących się do całej gospodarki. Przy tym w praktyce pierwsza z nich używana była w krajach rozwijających się również w celu ochrony konkretnych branż. W odniesieniu do rolnictwa i tekstyliów zastosowanie mają również dodatkowe środki, tzw. specjalne klauzule ochronne, o charakterze wyłącznie branżowym. W dalszej części artykułu uwaga skupiona zostanie na specjalnych środkach ochronnych oraz środkach ochronnych w wąskim rozumieniu (art. XIX GATT), wykorzystywanych w handlu artykułami rolnymi.

## 2. Klauzule ochronne w handlu produktami rolnymi

Jedną z kluczowych decyzji kończących Rundę Urugwajską GATT było objęcie produktów rolnych regułami GATT. W konsekwencji wszystkie środki ochronne stosowane w handlu towarami mają zastosowanie również do artykułów rolnych. Jednocześnie sektor rolnictwa wyróżnia się tym, że w jego przypadku istnieje szczegółowe porozumienie – Porozumienie w sprawie rolnictwa. Na podstawie artykułu 5 porozumienia o rolnictwie ustanowiono tzw. specjalną klauzulę ochronną (*Special Agricultural Safeguard* – SSG), która pozwala na stosowanie dodatkowych środków ochronnych, o charakterze tymczasowym, w ramach procesu reformowania handlu rolnego przewidzianego w artykule 20 porozumienia. Zasady stosowania specjalnych środków ochronnych budziły jednak od początku wiele kontrowersji; były one przedmiotem krytyki zwłaszcza ze strony krajów rozwijających się, które uznawały te środki za zmodyfikowaną formę opłat wyrównawczych. W ramach Rundy Doha podjęto zatem próbę stworzenia nowego, ulepszonego mechanizmu ochronnego (*Special Safeguard Mechanism* – SSM), który docelowo ma zastąpić specjalną klauzulę ochronną SSG.

Poniższa tabela prezentuje trzy typy klauzul ochronnych mogących mieć zastosowanie do artykułów rolnych: klauzulę o ochronie przed nadmiernym importem (art. XIX GATT), Specjalną Klauzulę Ochronną (SSG) i znajdujący się w przygotowaniu projekt Specjalnego Mechanizmu Ochronnego (SSM). Pierwsza z nich może być używana zarówno wobec artykułów przemysłowych, jak i rolnych. Dwie kolejne stanowią zapisy umożliwiające uruchomienie specjalnych środków ochronnych stosowanych wyłącznie w odniesieniu do artykułów rolnych. Porównanie istniejących i proponowa-

nych rozwiązań w zakresie instrumentów ochronnych w rolnictwie pozwala na dostrzeżenie występujących między nimi różnic oraz ocenę wad i zalet poszczególnych mechanizmów ochronnych.

Tabela 1. Główne typy klauzul ochronnych WTO stosowanych wobec artykułów rolnych

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>Klauzula ochronna – art. XIX GATT</b>	<b>Specjalna Klauzula Ochronna dla produktów rolnych – SSG</b>	<b>Specjalny Mechanizm Ochronny – SSM*</b>
Rodzaj produktów	Wszystkie, w tym rolne	Tylko rolne, które zostały objęte „taryfikacją”	Rolne
Kraje stosujące środek	Wszystkie	Rozwinięte i rozwijające się, ale tylko jeśli miała miejsce „taryfikacja”	Tylko rozwijające się
Podstawa uruchomienia	Nadmierny wzrost importu powodujący obniżki cen	Nadmierny wzrost importu lub spadek cen	Nadmierny wzrost importu lub spadek cen
Zastosowany środek polityki handlowej	Ograniczenia ilościowe, podniesienie ceł	Podniesienie ceł	Podniesienie ceł
Ograniczenia/warunki	Wykazanie szkody lub zagrożenia szkodą, negocjowanie rekompensaty	Tylko jeśli produkty zostały objęte taryfikacją w czasie Rundy Urugwajskiej (jako środek łagodzący skutki eliminacji opłat wyrównawczych)	W przypadku wzrostu importu: – limit % produktów w danym roku; – cło nie może przekraczać poziomu związania w czasie Rundy Urugwajskiej; – ewentualny minimalny wzrost importu, gdyby cła przekraczały poziom RU
Możliwość wygaśnięcia	Brak; rozwiązanie trwale wpisane w zasady WTO	Wygasa w wyniku Rundy Dohijskiej (w okresie przejściowym redukcja)	Zróżnicowane poglądy

\*Szczegóły tego mechanizmu są wciąż negocjowane

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *An unofficial guide to agricultural safeguards*, WTO 2008, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/ssm\\_explained\\_4aug08\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ssm_explained_4aug08_e.pdf) (data dostępu: marzec 2011)

Klauzula ochrony nadzwyczajnej (art. XIX GATT) pozwala na wprowadzenie czasowej ochrony w sytuacjach, kiedy import danego produktu

powoduje poważne szkody lub zagrożenie szkodą dla krajowych producentów bezpośrednio konkurencyjnych produktów. Wprowadzenie instrumentów ochronnych w postaci ograniczeń ilościowych lub podwyżek cel wymaga przeprowadzenia specjalnego postępowania, obejmującego m.in. badanie szkody, związku przyczynowo-skutkowego między importem a szkodą oraz negocjowanie rekompensat. Klauzula ta może być wykorzystywana zarówno wobec towarów rolnych, jak i przemysłowych. W przeszłości jednak członkowie WTO, zwłaszcza kraje rozwijające się, dość rzadko sięgali po tego typu środki. Wynikało to z pewnych związanych z nimi ograniczeń, do których można zaliczyć:

- Brak wystarczających zasobów oraz instytucjonalnych i prawnych zdolności, które pozwalałyby krajom rozwijającym udowodnić wystąpienie poważnej szkody.
- Porozumienie zakłada wypłacenie przez kraj importujący rekompensat z tytułu użycia środków ochronnych; w przeciwnym wypadku kraj eksportujący może podjąć środki odwetowe.
- Możliwość stosowania środków ochronnych jest uzależniona od wdrożenia wielu towarzyszących temu mechanizmowi regulacji prawnych, których często brak w legislacji krajów rozwijających się.

Bariery te ograniczały stosowanie tego instrumentu przede wszystkim w krajach rozwijających się, ale wysoki koszt i długotrwałość postępowań zniechęcały również wiele krajów rozwiniętych. Tabela 2 zawiera informacje na temat liczby postępowań ochronnych inicjowanych w poszczególnych latach na podstawie art. XIX GATT.

Tabela 2. Liczba postępowań ochronnych inicjowanych na podstawie art. XIX GATT w latach 1995-2010

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ogółem	2	25	12	34	15	14	7	13	8	10	25	18
Sektory rolnospożywcze	2	11	5	6	4	3	2	1	1	1	4	1

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WTO

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, że mimo iż liczba inicjowanych postępowań ochronnych jest zróżnicowana w poszczególnych latach, to w sektorach związanych z rolnictwem i produkcją artykułów spożywczych

czych wszczynano je sporadycznie; w okresie 1995-2010 odnotowywano zaledwie kilka takich przypadków rocznie.

Przedstawiciele sektora rolnego mogą domagać się ochrony także na podstawie Specjalnej Klauzuli Ochronnej (SSG), która ma zastosowanie wyłącznie do artykułów rolnych, ma więc charakter branżowy. Jej stosowanie reguluje art. 5 Porozumienia o rolnictwie. Specjalna Klauzula Ochronna w odróżnieniu od klauzuli ochrony nadzwyczajnej:

1. pozwala na wprowadzenie dodatkowych opłat celnych w sytuacji, gdy import danego produktu przekroczy wartość progową lub gdy cena importowa cif danego towaru jest niższa od ceny progowej;
2. nie ma w tym przypadku konieczności przeprowadzania testu na występowanie poważnej szkody oraz wykazywania związku pomiędzy szkodą a importem czy negocjowania rekompensat, a podwyżki ceł wprowadzane są „automatycznie”.

Rozwiązanie to ma niewątpliwe zalety, do których zalicza się przede wszystkim brak konieczności przeprowadzania kosztownego i długotrwałego postępowania. Kraje rozwijające się mogą stosunkowo łatwo ustalić, czy określony poziom importu został przekroczony lub czy ceny produktów importowanych spadły poniżej określonego minimum. SSG jest więc instrumentem, który umożliwia szybką, czasową ochronę w przypadku nadmiernego importu. Jednocześnie istnieją jednak poważne ograniczenia w dostępie do tego rozwiązania, które obniżają jego przydatność, zwłaszcza dla krajów rozwijających się. Wiąże się to z genezą jego powstania w wyniku uzgodnień Rundy Urugwajskiej GATT. Na podstawie Porozumienia o rolnictwie stosowane wcześniej na szeroką skalę opłaty wyrównawcze zostały poddane procesowi taryfikacji, a specjalna klauzula ochronna miała być rozwiązaniem, które miało ułatwić to przejście i łagodzić ewentualne zakłócenia. W związku z tym wprowadzono zasadę, że specjalne klauzule ochronne mogą być stosowane tylko w odniesieniu do produktów, które zostały objęte taryfikacją. Produkty te stanowią mniej niż 20% wszystkich produktów rolnych (ogółu linii taryfowych). Innym ograniczeniem jest zakaz ich stosowania wobec importu objętego kwotami taryfowymi. Ponadto wykorzystywać je mogą wyłącznie te kraje, które zarezerwowały sobie do tego prawo na listach koncesji i w harmonogramach zobowiązań liberalizacyjnych w rolnictwie (Tab. 3).



Tabela 3. Kraje mające prawo stosować Specjalną Klauzulę Ochronną (SSG)

Kraje	Liczba produktów/ linii taryfowych objętych możliwo- ścią stosowania SSG	Kraje	Liczba produktów/ linii taryfowych objętych możliwo- ścią stosowania SSG
1. Australia	10	21. Maroko	374
2. Barbados	37	22. Namibia	166
3. Botswana	161	23. Nowa Zelandia	4
4. Bułgaria	21	24. Nikaragua	21
5. Kanada	150	25. Norwegia	581
6. Kolumbia	56	26. Panama	6
7. Kostaryka	87	27. Filipiny	118
8. Republika Czeska	236	28. Polska	144
9. Ekwador	7	29. Rumunia	175
10. Salwador	84	30. Słowacja	114
11. UE	539	31. RPA	166
12. Gwatemala	107	32. Swaziland	166
13. Węgry	117	33. Szwajcaria- -Lichtenstein	961
14. Islandia	462	34. Tajwan (Chiny)	84
15. Indonezja	13	35. Tajlandia	52
16. Izrael	41	36. Tunezja	32
17. Japonia	121	37. Stany Zjednoczone	189
18. Korea	111	38. Urugwaj	2
19. Malezja	72	39. Wenezuela	76
20. Meksyk	293		

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WTO, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/negs\\_bkgrnd11\\_ssg\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/negs_bkgrnd11_ssg_e.htm) (data dostępu: marzec 2011)

Jak wynika z powyższej tabeli, prawo do stosowania tego narzędzia ochrony rynku miało 39 krajów, przy czym później ta liczba zmalała o 6 państw, po przystąpieniu Polski, Węgier, Czech, Rumunii, Słowacji i Bułgarii do Unii Europejskiej. Polska, podobnie jak inne kraje członkowskie Unii Europejskiej, nie ma obecnie prawa do samodzielnego stosowania środków ochronnych na podstawie Specjalnej Klauzuli Ochronnej. Decyzje w tej sprawie podejmuje Komisja Europejska, kierując się potrzebami ochrony jednolitego rynku.

Wśród krajów mających prawo stosowania SSG nie ma wielu krajów rozwijających się, które nie zdecydowały się na przeprowadzenie taryfikacji. Jedynie 14% krajów rozwijających się może stosować te środki, w porównaniu do 100% krajów rozwiniętych. Dane na temat rzeczywistej skali wykorzystania tych środków przez poszczególne kraje w latach 1995-2001, a więc w początkowym okresie obowiązywania przepisów o SSG, przedstawia tabela 4.

Tabela 4. Liczba produktów rolnych (linii taryfowych) objętych środkami ochronnymi na podstawie Specjalnej Klauzuli Ochronnej (SSG) w latach 1995-2001

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Środki uruchamiane wskutek wzrostu cen							
Kostaryka	0	0	0	0	4	0	0
UE	12	14	14	12	13	0	0
Węgry	0	0	0	0	7	0	0
Japonia	3	1	0	2	8	4	0
Korea	3	5	5	5	0	0	0
Polska	0	2	3	5	106	7	3
Szwajcaria	0	0	0	0	7	0	0
Stany Zjednoczone	24	49	74	74	35	0	0
OGÓLEM	42	71	96	98	180	11	3
Środki uruchamiane wskutek wzrostu wolumenu importu							
Republika Czeska	0	0	0	0	0	0	5
UE	0	47	46	27	27	0	0
Japonia	5	61	5	3	3	4	5
Korea	0	0	2	2	0	0	0
Polska	0	0	1	1	1	3	1
Słowacja	0	0	1	0	0	0	0
Stany Zjednoczone	0	0	0	6	0	0	0
OGÓLEM	5	108	55	39	31	7	11

Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Special Agricultural Safeguard*, Committee on Agriculture WTO, Background Paper, Special Session, G/AG/NG/S/9/Rev.1, WTO, 2002

Jak wynika z powyższego zestawienia instrumenty ochronne na podstawie Specjalnej Klauzuli Ochronnej stosowały w analizowanym okresie tylko nieliczne kraje. Na uwagę zasługuje jednak fakt, że przed akcesją do Unii Europejskiej Polska znajdowała się w grupie państw, które w największym stopniu wykorzystywały ten rodzaj ochrony. Po środki ochronne przewidziane zapisem o specjalnej klauzuli ochronnej stosunkowo często sięgały również USA, Unia Europejska, Japonia i Korea. Wśród krajów stosujących w praktyce te narzędzia nie było, z wyjątkiem Kostaryki, krajów rozwijających się.

Alternatywnym rozwiązaniem w stosunku do SSG, na razie znajdującym się w fazie projektu, jest obecnie negocjowany na forum Rundy Doha Specjalny Mechanizm Ochronny (SSM). Stanowi nową propozycję dla krajów rozwijających się, zwłaszcza że, jak pokazała powyższa analiza, do tej pory większość z nich nie mogła ze względów formalnych korzystać ze specjalnych klauzul ochronnych. Podobnie jak w przypadku SSG mechanizm ten może być uruchomiony wskutek określonego wzrostu importu lub spadku cen bez konieczności wykazywania szkody czy negocjacji rekompens-

sat. Jednak inaczej jak do tej pory kraj rozwijający będzie mógł stosować klauzule ochronne do każdego produktu bez konieczności spełnienia warunku ekwiwalentnej taryfikacji. Nowe przepisy przewidują natomiast, że nie można ich wykorzystywać w przypadku, gdy do danego rodzaju produktu mają zastosowanie inne typy klauzul specjalnych (jak na przykład klauzula ochrony nadzwyczajnej). Ze Specjalnego Mechanizmu Ochronnego nie będą mogły korzystać kraje rozwinięte; stanowi on rozwiązanie zaprojektowane wyłącznie na potrzeby krajów rozwijających się.

### 3. Proponowane konstrukcje nowego Specjalnego Mechanizmu Ochronnego

W zależności od czynnika uruchamiającego mechanizm ochronny przewiduje się dwie odrębne konstrukcje SSM:

- mechanizm oparty na wzroście importu (*Volume-based SSM*);
- mechanizm związany ze spadkiem cen (*Price-based SSM*).<sup>7</sup>

Poniżej przedstawiono główne założenia i zasady funkcjonowania obu typów mechanizmu. Pamiętać należy, że są to na razie tylko propozycje, będące obecnie przedmiotem intensywnych negocjacji.

#### 1. Mechanizm oparty na wzroście importu (*Volume-based SSM*);

Wielkością bazową służącą do obliczania wysokości ewentualnych ceł ochronnych jest w tym przypadku przeciętna roczna wielkość importu z trzech poprzednich lat (zwana dalej importem bazowym). Od tej podstawy wyznacza się przedziały wzrostu importu, dla których przewidziano możliwość stosowania środków ochronnych w postaci podniesienia ceł o określony procent, według następującego schematu:

- a) jeśli wielkość importu w dowolnym roku przekroczy 110% importu bazowego, ale nie przekroczy 115%, wówczas maksymalne dodatkowe cło, które może być nałożone w charakterze środka ochronnego, nie powinno przekraczać 25% aktualnie obowiązującej związanej stawki celnej lub poziomu 25% aktualnie stosowanej stawki celnej (w zależności od tego, która wartość jest wyższa);
- b) jeśli wielkość importu w dowolnym roku przekroczy 115% importu bazowego, ale nie przekroczy 135%, wówczas maksymalne dodatkowe cło, które może być nałożone w charakterze środka ochronnego, nie powinno przekraczać 40% aktualnie obowiązują-

---

<sup>7</sup> *An unofficial guide to agricultural safeguards*, WTO 2008, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/ssm\\_explained\\_4aug08\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ssm_explained_4aug08_e.pdf) (data dostępu: maj 2011).

- jącej związanej stawki celnej lub poziomu 40% aktualnie stosowanej stawki celnej (w zależności, która wartość jest wyższa);
- c) jeśli wielkość importu w dowolnym roku przekroczy 135%, wówczas maksymalne dodatkowe cło, które może być nałożone w charakterze środka ochronnego, nie powinno przekraczać 50% aktualnie obowiązującej związanej stawki celnej lub poziomu 50% aktualnie stosowanej stawki celnej (w zależności, która wartość jest wyższa);
  - d) kiedy formalnie spełnione są warunki pozwalające na zastosowanie środków ochronnych, ale bezwzględna wielkość importu stanowi bardzo niewielki odsetek krajowej produkcji i konsumpcji, środki ochronne nie będą wprowadzane.

Import dokonywany w ramach kontyngentów taryfowych może być wliczany do wielkości importu wymaganego do uruchomienia mechanizmu ochronnego (z wyjątkiem przypadków, gdy ten wzrost wynika wyłącznie ze wzrostu kwoty taryfowej w ramach fazy implementacji Rundy Doha), ale żadne dodatkowe cło nie może być stosowane w ramach kwot taryfowych, których otwarcie stanowi zobowiązanie kraju członkowskiego.

Oparty na wolumenie importu mechanizm SSM może być stosowany maksymalnie przez 12 miesięcy. Wyjątek stanowią produkty sezonowe, w przypadku których okres ochronny jest skrócony przeważnie do 6 miesięcy, z uwzględnieniem specyfiki danego produktu. Ochronę można przedłużyć o kolejne 12 miesięcy (lub odpowiednio 6 miesięcy dla produktów sezonowych), po upływie których nie można stosować dalszej ochrony danego produktu za pomocą SSM. Import bazowy w przypadku przedłużenia okresu ochrony powinien obejmować również dane z okresu, w którym stosowano środki ochronne, chyba że obniży to import bazowy poniżej pierwotnego poziomu – wówczas stosuje się dane pochodzące z okresu pierwotnego (a więc z okresu przed wprowadzeniem środków ochronnych).

Jak wynika z proponowanej konstrukcji mechanizmu ochronnego opartego na wielkości importu, zakres stosowania środków ochronnych jest ściśle związany ze stopą wzrostu importu w stosunku do okresu bazowego, przy czym w przypadku większych wzrostów importu można stosować bardziej restrykcyjne środki w postaci proporcjonalnie wyższych stawek celnych. Przyjęto również zasadę, że nie powinno się stosować środków ochronnych w przypadkach, gdy import jest bardzo niewielki, a produkty importowane mają ograniczony udział w całkowitej podaży na danym rynku.

## 2. Mechanizm związany ze spadkiem cen (*Price-based SSM*).

Drugi rodzaj mechanizmu ochronnego SSM przewiduje możliwość zastosowania środków ochronnych, gdy cena cif w dostawie na obszar celny kraju rozwijającego się wyrażona w walucie krajowej spada o 15% lub

więcej w stosunku do ceny referencyjnej (odniesienia), czyli do poziomu 85% ceny referencyjnej. Ceną referencyjną jest w tym przypadku średnia miesięczna cena danego produktu w okresie 3 lat poprzedzających import (w przypadku dużych fluktuacji kursu waluty krajowej musi ona zostać odpowiednio skorygowana).

Środki ochronne w postaci dodatkowych ceł mogą być wówczas zastosowane tylko wobec danej dostawy (na zasadzie „dostawa po dostawie”), przy czym dodatkowe cło nie może być wyższe niż 85% różnicy między ceną w dostawie a ceną uruchamiającą mechanizm ochrony (progową).

Przyjmuje się przy tym zasadę, że kraje rozwijające się nie powinny podejmować działań ochronnych w ramach SSM, jeśli wielkość importu danego produktu uległa znaczącemu zmniejszeniu w ciągu obecnego roku, lub gdy import jest na tyle niski, że nie wpływa na poziom cen krajowych. Ponadto środki te mogą być stosowane tylko wówczas, gdy handel odbywa się na zasadzie KNU, a więc nie mają zastosowania w handlu odbywającym się na preferencyjnych zasadach.

Wszelkie działania związane z SSM powinny być przeprowadzane na zasadzie transparentności, a informacje dotyczące warunków stosowania środków ochronnych powinny być notyfikowane do Komitetu Rolnego WTO. Kraj wprowadzający takie środki powinien być gotów do przeprowadzenia konsultacji na ten temat z każdym zainteresowanym członkiem WTO.

Ważną zasadą stosowania mechanizmu ochronnego (zarówno oparte go na wzroście wolumenu importu, jak i na wzroście cen) jest również to, że podwyższone stawki celne nie mogą przekraczać poziomów związania ceł wynegocjowanych w ramach Rundy Urugwajskiej lub w negocjacjach poprzedzających rundę Doha. Jak się okazało w trakcie negocjacji, to właśnie ta zasada oraz ewentualne wyjątki od tej reguły budzą największe kontrowersje i stanowią przeszkodę w zawarciu porozumienia w tej kwestii.

#### **4. Spory wokół specjalnych środków ochronnych dla produktów rolnych na forum WTO**

Mimo że w społeczności międzynarodowej panuje powszechna zgoda na stosowanie przedstawionych wyżej instrumentów ochronnych, to jednak istnieje duże zróżnicowanie poglądów co do ich pożądanego zakresu i kształtu. Bardzo ważne jest zatem szczegółowe określenie zasad stosowania tego typu środków, zwłaszcza odnośnie warunków, jakie muszą być spełnione, aby można było po nie sięgnąć, ich formy oraz długości okresu ochrony. Kwestie te podczas negocjacji multilateralnych Rundy Doha należą do najbardziej złożonych i wywołujących największe spory.

Ostatni dokument negocjacyjny (*modalities*), przedstawiony przez przewodniczącego Komitetu Rolnego Rundy Doha w grudniu 2008 r. przewiduje, że kraje rozwinięte całkowicie zrezygnowałyby w przyszłości ze stosowania klauzul ochronnych, obowiązujących od czasu taryfikacji opłat wyrównawczych w ramach Rundy Urugwajskiej. Dotychczas stosowane klauzule ochronne zostałyby ograniczone natychmiast do 1% produktów i wyeliminowane w ciągu 7 lat. W okresie przejściowym cła stosowane na bazie klauzul SSG nie mogłyby przekraczać poziomu związania stawek celnych będącego wynikiem uzgodnień Rundy Urugwajskiej. Propozycja nowego mechanizmu ochronnego przewiduje, że będzie on dostępny wyłącznie dla krajów rozwijających się<sup>8</sup>.

O ile kwestia stopniowego ograniczania, aż do całkowitej eliminacji, stosowania klauzul ochronnych przez kraje rozwinięte nie wzbudza już większych kontrowersji, o tyle szczegóły propozycji dla krajów rozwijających się stanowią przedmiot burzliwych dyskusji i oś niezgody w negocjacjach na forum WTO. Już w lipcu 2008 r. doprowadziły do załamania się negocjacji w Genewie. Głównym punktem spornym okazała się kwestia ewentualnego przekroczenia w wyniku zastosowania dodatkowych ceł ochronnych poziomu związania stawek celnych przyjętego w ramach Rundy Urugwajskiej (w przypadku nowych członków WTO – poziomu przyjętego w porozumieniu akcesyjnym). Główne rozbieżności stanowisk w tej kwestii wystąpiły między Stanami Zjednoczonymi a Chinami i Indiami, jednak swoje poważne zastrzeżenia wносиła liczniejsza grupa siedmiu krajów i ugrupowań, do której oprócz wymienionych należały: Australia, Brazylia, UE, Japonia. Inne kraje również stawiały swoje żądania w tej kwestii, w tym m.in. kraje G-33.

Stosunkowo wcześniej uzgodniono, że kraje rozwijające się mogą korzystać z klauzul ochronnych w zakresie wielu produktów, jednak niektóre z krajów, głównie należące do G-20, domagały się, aby podniesienie ceł będące wynikiem stwierdzenia nadmiernego importu mogło przekraczać poziom zobowiązań taryfowych przyjętych w czasie Rundy Urugwajskiej. Uzasadniano to trudną sytuacją rolników w ich krajach, którzy muszą konkurować z tanim (wskutek stosowania subsydiów) importem z krajów rozwiniętych. Domagano się, aby specjalny mechanizm był elastyczniejszy i łatwiejszy do stosowania, włączając w to możliwość wprowadzania dużo wyższych ceł. Inne kraje, zwłaszcza Stany Zjednoczone, ale także kraje Ameryki Południowej oraz kraje Grupy Cairns (z wyłączeniem G-20) reprezentowały odmienne stanowisko, twierdząc, że stosowanie klauzul ochronnych powin-

---

<sup>8</sup> *Revised Draft Modalities for Agriculture*, WTO Committee on Agriculture, Special Session, TN/AG/W/4/Rev.4, 6 December 2008, [www.wto.org](http://www.wto.org) (data dostępu: marzec 2011).

no być ograniczane, a poziomy zobowiązań odnośnie związania stawek celnych przyjętych w ramach Rundy Urugwajskiej stanowczo powinny być zachowane jako wyraz rozsądnego kompromisu. Argumentowały, że rolnicy z krajów rozwijających powinni starać się rozwijać działalność eksportową i podejmować konkurencję na rynkach zagranicznych, gdyż jest to jedyna droga zapewniająca trwałe wyjście z zacofania gospodarczego.

Specjalny mechanizm ochronny (SSM) w dalszym ciągu pozostaje najtrudniejszą kwestią negocjacji, toczących się obecnie wokół *modalities* z grudnia 2008 r. i przygotowywanych korekt tego dokumentu.

Nadal jednak ścierają się dwie odmienne filozofie myślenia o SSM<sup>9</sup>:

- SSM jako środek protekcjonistyczny, mający na celu ochronę rolnictwa w krajach rozwijających się, zwłaszcza małych, słabych gospodarek (*Small and Vulnerable Economies – SVEs*). Według tego poglądu środki ochronne w ramach SSM powinny być łatwiej dostępne, co oznacza prostsze do spełnienia warunki wstępne uruchamiania mechanizmu i możliwość wprowadzania większych podwyżek ceł w przypadku wystąpienia nadmiernego wzrostu importu lub spadku cen. Zwolennicy tego podejścia posługują się argumentem, że ceny na towary rolne są zbyt niskie z powodu dużej skali subsydiowania rolnictwa w bogatych krajach. Poglądy te reprezentują kraje koalicji G-33 i ich sojusznicy.
- SSM jako tymczasowy środek ułatwiający liberalizację (wykorzystywany tylko w ramach procesów liberalizacji). Zgodnie z tym poglądem dostęp do SSM powinien być bardziej restrykcyjny i powinien wiązać się ze zobowiązaniami do redukcji stawek celnych, od wyjściowych poziomów sprzed Rundy Doha. To oznacza, że nie można podwyższać stawek celnych powyżej tych poziomów (czego domagają się niektóre kraje rozwijające się), a mechanizm SSM nie powinien być uruchamiany wskutek normalnej fluktuacji cen czy zwykłego rozwoju handlu. Ponadto ich stosowanie powinno być ograniczone czasowo i związane z harmonogramem liberalizacji. Ta teza jest wsparta argumentem, że ubodzy farmerzy powinni rozwijać eksport, aby móc trwale wyjść z ubóstwa, a zobowiązania sprzed Rundy Doha stanowią z trudem wypracowany kompromisowy układ praw i obowiązków, który nie powinien być zburzony. Do zwolenników tych poglądów zaliczają się kraje Ameryki Łacińskiej, kraje Grupy Cairns nienależące do G-33 oraz USA. Kraje te podkreślają przy

---

<sup>9</sup> *An unofficial guide to agricultural safeguards*, op. cit.

tym, że przyjęcie tych zasad miałyby szczególnie duży i korzystny wpływ na rozwój handlu „południe – południe”.

## **5. Perspektywy osiągnięcia kompromisu wokół specjalnych klauzul ochronnych w handlu rolnym**

Stosowanie klauzul ochronnych w odniesieniu do artykułów rolno-spożywczych jest bardzo wrażliwą politycznie i ekonomicznie kwestią, zarówno dla krajów rozwiniętych, jak i rozwijających się. Kraje rozwijające się chcą uzyskać jak największy dostęp do klauzul ochronnych. Kraje rozwinięte zgodziły się wprowadzić na możliwość ich stosowania tylko przez kraje rozwijające się, ale obawiają się stosowania ich w zbyt szerokim zakresie, co wypaczałoby sens liberalizacji w tym sektorze. Kluczową kwestią pozostaje możliwość przekraczania związanych stawek celnych, zwłaszcza przez takie kraje, jak Chiny czy Indie. Zastrzeżenia to nie dotyczą krajów najmniej rozwiniętych i małych gospodarek (SVE's), które będą traktowane w sposób ulgowy.

Co do krajów najmniej rozwiniętych, już udało się uzgodnić, że mogą one przekraczać poziom związania stawek z okresu przed Doha, o ile przekroczenie nie jest większe niż 40% ad valorem lub 40% aktualnie stosowanej stawki, w zależności od tego, która wartość jest wyższa i przy spełnieniu wszystkich pozostałych warunków. Jeśli chodzi o małe gospodarki SVE's, to szczegóły pozostają jeszcze do uzgodnienia, ale w myśl ogólnych ustaleń, one również będą mogły przekraczać poziom związania, choć w mniejszym stopniu niż kraje najmniej rozwinięte.

Najwięcej wątpliwości budzi ta kwestia w stosunku do pozostałych krajów rozwijających się. Przewiduje się pewną możliwość, że również te kraje, nienależące do LDC's i SVE's, będą mogły przekraczać poziom związania, ale przy spełnieniu bardziej rygorystycznych kryteriów. Tymi szeroko dyskutowanymi ograniczeniami są:

- wystąpienie określonego minimalnego wzrostu importu zanim można byłoby przekroczyć poziom związania;
- ograniczenie wysokości dopuszczalnych wzrostów ceł powyżej poziomu związania (proponuje się maksymalny wzrost 15% powyżej poziomu związania sprzed Doha lub 15% aktualnie stosowanej stawki celnej w zależności od tego, która wartość jest wyższa);
- wprowadzenie maksymalnej liczby produktów, w odniesieniu do których można byłoby dokonać przekroczenia (np. do 2,5% wszystkich produktów);



- nie można byłoby stosować tego typu środków przez dwa kolejne okresy (stosowanie ich ograniczałoby się tylko do jednego okresu).

Mimo intensywnych negocjacji w tym obszarze nadal nie udało się osiągnąć konsensusu co do szczegółowych rozwiązań w tym zakresie. Dodatkowym problemem jest fakt, że sytuacja poszczególnych krajów rozwijających się w zakresie ochrony poszczególnych produktów jest bardzo zróżnicowana. Niektóre z nich mają obecnie stosowane stawki celne zbliżone do poziomów związania, a inne stosują stawki celne znacznie od nich odbiegające. Oznacza to, że w przypadku niektórych z nich wprowadzenie środków ochronnych w postaci wyższych cel powodowałoby natychmiastowe przekroczenie poziomu związania, a w przypadku innych – gdzie rozpiętość między obecnie stosowanymi a zwiazanymi stawkami celnymi jest duża, stosowane stawki musiałyby wzrosnąć wielokrotnie, aby przekroczyć poziom związania, co jest w praktyce mało prawdopodobne. Kraje, które niedawno przystąpiły do WTO, mają cła na poziomie związania lub bliskie temu poziomowi, co jest źródłem niepokoju pozostałych członków WTO, zwłaszcza tych z krajów rozwiniętych.

Trudno przesądzać, jak szybko i czy w ogóle dojdzie do zawarcia porozumienia w tej kwestii, tym bardziej że wielu uczestników negocjacji sprzeciwia się traktowaniu rolnictwa w sposób wyizolowany, gdyż ich zdaniem głębokość i zakres reform jest kwestią międzysektorową. Na początku 2011 r. pomimo niesprzyjających uwarunkowań wynikających z globalnego kryzysu wyznaczono ambitne cele: propozycje zmian w najważniejszych obszarach negocjacyjnych miały być gotowe do 21 kwietnia, przyjęcie ostatecznych tekstów negocjacyjnych miało nastąpić w lipcu, co umożliwiłoby zakończenie Rundy Doha do końca 2011 r. Obecnie już wiadomo, że do zawarcia porozumienia kończącego rundę w grudniu 2011 r. podczas VIII Konferencji Ministerialnej WTO w Genewie nie doszło, gdyż nie udało się dotrzymać wcześniejszych terminów. Należy jedynie mieć nadzieję, że dotychczasowy wysiłek negocjacyjny nie zostanie zaprzepaszczony i że w ostateczności uda się wyeliminować istniejące rozbieżności, a tym samym pokonać trwający impas w negocjacjach.

## Bibliografia

1. *An unofficial guide to agricultural safeguards*, WTO 2008, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/agric\\_e/ssm\\_explained\\_4aug08\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/tratop_e/agric_e/ssm_explained_4aug08_e.pdf).
2. Hoekman B., Kostecki M.M., *Ekonomia światowego systemu handlu.WTO: Zasady i mechanizmy negocjacji*, Wydawnictwo AE we Wrocławiu, Wrocław 2002.

3. Hordyński K., *Porozumienie w sprawie środków ochronnych WTO*, „Monitor Prawa Celnego i Podatkowego”, nr 22(87)/2002.
4. *Revised Draft Modalities for Agriculture*, WTO Committee on Agriculture, Special Session, TN/AG/W/4/Rev.4, 6 December 2008, [www.wto.org](http://www.wto.org).
5. Wiggerthale M., *Safeguard Instruments within the WTO – A Development Policy Analysis*, Germanwatch, 2004, [www.ppl.nl/bibliographies/wto/files/3910.pdf](http://www.ppl.nl/bibliographies/wto/files/3910.pdf).

Bohdan Jeliński

*Uniwersytet Gdański*

## **PERSPEKTYWY ROZWOJU GOSPODARKI I HANDLU ŚWIATOWEGO**

...Prognozowanie jest bardzo trudne,  
szczególnie, kiedy dotyczy przyszłości.  
(Niels Bohr)

### **Wstęp**

Systematycznie postępująca od czterech dekad globalizacja gospodarki światowej utrzymywała powszechne przekonanie, że jest gwarancją szybkiego i zrównoważonego wzrostu, a hipoteza rynku efektywnego tworzyła przekonanie, iż rynki regulują się same, a innowacyjne i coraz mniej zrozumiałe instrumenty finansowe będą zawsze i dla wszystkich korzystne. Na tych założeniach powstawało przekonanie, że pomyślna koniunktura w gospodarce światowej stała się stanem normalnym, a krótkotrwałe i płytkie kryzysy są tylko odchyleniami od tendencji stałego rozwoju. W tych okolicznościach, rozpoczęty w połowie 2007 r. kryzys na amerykańskim rynku nieruchomości, bardzo szybko przekształcił się w kryzys sektora finansowego, który błyskawicznie nabrał charakteru międzynarodowego i zapoczątkował światową recesję gospodarczą o niespotykanej dotychczas skali i charakterze.

### **1. Odmienne oblicze globalizacji**

John K. Galbraith zwykł mawiać, że „...w interpretowaniu zjawisk społecznych i gospodarczych trwa zacięta rywalizacja między tym, co prawdziwe, a tym, co mile widziane”<sup>1</sup>. Stwierdzenie to w pełni oddaje tło merytoryczno-emocjonalne dyskusji nad istotą obecnej recesji, gdy globalizacja postrzegana jest jako proces rosnącej międzynarodowej współzależności

---

<sup>1</sup> Zob. B. Fiedor, M. Gulczyński, A. Krawczewski, *Trylogia J.K. Galbraitha*, PWN, Warszawa 1978, s. 100-123.

procesów produkcyjnych, któremu towarzyszy słabnąca autonomia gospodarek narodowych. Występujący równolegle gwałtowny postęp techniczny, szczególnie w zakresie technologii informatycznych i telekomunikacji, oparty na wprowadzonym do komercyjnego wykorzystania w 1971 roku mikroprocesorze firmy Intel spowodował, że nastąpiła kompresja czasu i przestrzeni, eliminująca znaczenie lokalizacji w rozwoju działalności gospodarczej. Pogłębieniu uległy powiązania między krajami we wszystkich aspektach życia gospodarczego, społecznego, politycznego i kulturowego. Spowodowało to, że działalność jednostek gospodarczych, instytucji i społeczeństw szeroko wykroczyła poza granice państwa narodowego, zatracając część swojej specyfiki, a świat zaczął być traktowany jako jedno, ogólnodostępne miejsce do swobodnego prowadzenia działalności gospodarczej opartej na zbliżonych zasadach i uwarunkowaniach<sup>2</sup>.

W traktowaniu globalizacji starano się pomijać lub marginalizować istnienie ruchów antyglobalistów i alterglobalistów. Nie zwracano należytej uwagi na to, że globalizacja to autonomiczny i długotrwały proces liberalizacji i towarzyszącej mu integracji, prowadzący do wykształcenia się jednego, wewnętrznie sprzężonego rynku ogólnoswiatowego. Proces ten powinno cechować to, że wszystkie kraje biorące w nim udział odnoszą korzyści z tego tytułu. W praktyce postępował on gwałtownie i nierównomiernie oraz był uwikłany w wewnętrzne sprzeczności. Trudno go było nie tylko kontrolować, ale także przewidzieć jego przyszłe skutki. Rosły współzależności między krajami i regionami świata oraz znaczenie organizacji międzynarodowych i korporacji transnarodowych. Te rosnące zależności najwcześniej i najbardziej wyraźnie dostrzegalne są na płaszczyźnie gospodarczej, aczkolwiek aspekty polityczne, społeczne, kulturowe i ochrony środowiska oraz wpływ postępu technicznego są równie istotne. Globalizacja kreuje też nowe obszary ryzyka, które jest wieloaspektowe i wszechogarniające. Jednakże nie globalizacja jest problemem, a brak odpowiedniej na nią, właściwej reakcji. Każda nowa sytuacja wymaga innowacyjnego podejścia.

Istota i przyczyny procesu globalizacji są ciągle przedmiotem kontrowersji. Mimo to występuje powszechna zgodność, że gospodarka światowa weszła w ten sposób w nowy etap rozwoju jakościowego, który zrodził wiele nawarstwiających się pytań i wątpliwości niedających się wyjaśnić w oparciu o dotychczasowe koncepcje wzrostu gospodarczego. Z coraz większą trudnością poddaje się ona kształtowaniu w oparciu o dotychczasowe metody i instrumenty, a rozwiązania stosowane dotąd w polityce gospodarczej okazują się nieadekwatne do zmieniającego się otoczenia gospodarczego

---

<sup>2</sup> Zob. Praca zbiorowa pod red. J. Baylis, S. Smith, *Globalizacja polityki światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.

i nowych prawidłowości jego rozwoju. Ponadto podmioty gospodarcze zaczynają zachowywać się odmiennie niż dotychczas. Istnieje więc zapotrzebowanie na nowe koncepcje kształtowania rzeczywistości gospodarczej, adekwatne do bieżących realiów i będące podstawą budowy polityki gospodarczej. W polityce tej dominujące znaczenie zyskują uwarunkowania zewnętrzne, a szczególnie jej część zajmująca się kształtowaniem współpracy gospodarczej z zagranicą. Rolą polityki jest umacnianie w rozwoju gospodarczym tego, co przynosi korzyści i równocześnie przeciwdziałanie negatywnym skutkom globalizacji<sup>3</sup>.

Recesja gospodarcza unaoczniała jaskrawo wszystkie podstawowe mankamenty żywiolowej globalizacji, a dotychczasowe podstawy rozwojowe gospodarki światowej, które wydawało się, iż gwarantują szybki i zrównoważony wzrost, załamały się i z pewnością ulegną trwałej zmianie. Zawiodły też proste i sprawdzające się dotychczas koncepcje polityki gospodarczej. Trzeba to sobie uświadomić i zaakceptować fakt, że istnieje pilna potrzeba wypracowania jakościowo i koncepcyjnie nowej i skutecznej metody przełamania obecnego kryzysu oraz nowych rozwiązań na czasy po kryzysie. Podstawą wykształcenia się tych oryginalnie nowych idei i zasad rozwoju gospodarki światowej powinno być realne opisanie charakteru aktualnych procesów gospodarczo-społecznych, dróg, po jakich się odbywa ich rozwój, ogólnego zarysu możliwych alternatyw rozwoju i ewentualnych konsekwencji ich wdrożenia. W efekcie wyboru optymalnej wizji przyszłego rozwoju gospodarka światowa musi być na nowo ustabilizowana, rynki finansowe poddane regulacjom zabezpieczającym je przed kolejnym załamaniem, odbudowane zaufanie do mechanizmów rynkowych zdolnych do współdziałania z preferencjami poszczególnych rządów i przywrócenia zaufania społecznego do możliwości ustabilizowanego wzrostu gospodarczego. Wszystko to musi nastąpić w warunkach rysującej się wyraźnie radykalnej zmiany układu sił w gospodarce światowej. Ponadto wiodące obecnie gospodarki świata muszą poradzić sobie z wewnętrznymi problemami społeczno-politycznymi.

## **2. Imperatyw cyklicznego rozwoju**

Obecna recesja, która nastąpiła po długim okresie stabilnego rozwoju globalizacji, uświadomiła po raz kolejny, że cykliczność rozwoju gospodarczego jest immanentną jego cechą. Teoria ekonomii nie pozwala na precyzyjne określenie długotrwałości bieżącej sytuacji kryzysowej, aczkolwiek

---

<sup>3</sup> B. Jeliński, *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009, s. 485-493.

dysponuje teorią cykli koniunkturalnych, opisującą na bazie historycznych uogólnień mechanizm powstawania i długość przebiegu charakterystycznych cykli koniunkturalnych, takich jak:

- trwający około 100-150 lat cykl hegemoniczny Wallerstaina,
- około 50-letni cykl techniczno-technologiczny Kondratiewa – Schumpetera,
- około 18-letni cykl infrastrukturalny Kuzneta,
- trwający około 7-9 lat cykl inwestycyjny Juglara,
- oraz cykl składowania Kitchina, trwający około 3 lata.

Czy powyższe prawidłowości rozwoju gospodarki światowej determinują jej przyszłość, pozostają ciągle kwestią dyskusji.

Bieżąca recesja, ze względu na zakres przestrzenny i głębokość zapaści gospodarczej, zdaje się być porównywalna do wielkości kryzysu lat 1929-1933. Sugeruje to zakwalifikowanie jej jako typowej fazy trwającego około 50 lat cyklu Kondratiewa, który ulega skróceniu do około 30-40 lat. Powodowany jest on falami narastania i wyczerpywania się potencjału postępu techniczno-technologicznego i organizacyjnego gospodarki światowej. Oceniać można, że świat wszedł około 2000 r. w fazę spadkową cyklu Kondratiewa, która powinna osiągnąć punkt dolny około 2015-2020 roku. Charakteryzuje się on też tym, że w fazie wzrostowej cyklu gospodarki rosną szybciej, a w fazie spadkowej o około 25% wolniej od długookresowej tendencji wzrostu.

Następna faza wzrostu cyklu Kondratiewa powinna więc rozpocząć się w latach 20. XXI wieku. W międzyczasie wystąpi kilka kryzysów inwestycyjnych typu cyklu Juglara, podobnych do jego fazy kryzysowej z lat 2008-2009. Jednakże wzrost gospodarczy nie będzie tak wysoki jak w przeszłości, ze względu na napięcia społeczno-polityczne będące istotnym ograniczeniem w momentach nakładania się faz spadkowych cyklu Kondratiewa i cyklu inwestycyjnego. Pojawią się wtedy silniejsze napięcia budżetowe, wymuszające ograniczenia programów socjalno-społecznych, co z natury wywołuje niezadowolenie i niepokoje społeczne, z wtórnymi konsekwencjami w sferze ekonomicznej.

Powszechnie analogie bieżącej recesji do wielkiej depresji w gospodarce światowej lat 1929-1933 prowadzą do uproszczonego wniosku, że podobnie jak wówczas nowa wtedy doktryna ekonomiczna keynesizmu pozwoli także teraz gospodarce światowej na wyjście ze stanu recesji za pomocą silnego impulsu ze strony poszczególnych rządów w postaci pakietu stymulującego, tworzącego na rynku dodatkowy popyt inwestycyjny i powodującego spadek bezrobocia oraz wtórny popyt konsumpcyjny<sup>4</sup>. Konse-

---

<sup>4</sup> Zob. A. Wojtyna, *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, PWN, Warszawa 2000.

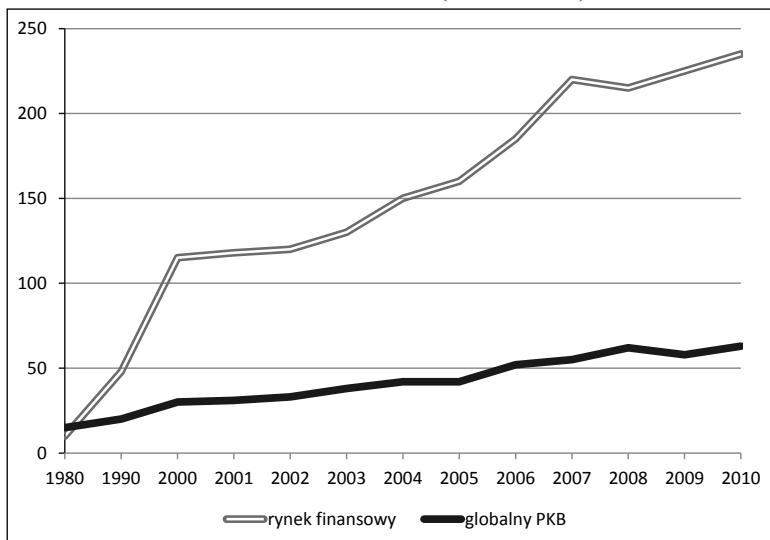
kwencją zastosowania tej doktryny jest wzrost długu publicznego i efekty inflacyjne, ale jak pragmatycznie mawiał J.M. Keynes „... w długim okresie i tak wszyscy umrzemy...”.

Rozwiązanie powyższe ma obecnie ograniczone możliwości zastosowania, gdyż rządy już dramatycznie zwiększyły zadłużenie publiczne, ratując swój sektor bankowy przed utratą płynności, a niektóre państwa przed bankructwem. Ponadto doktrynę Keynesa wyidealizowano, zapominając, iż to co najmniej nie tylko ona „wyrwała” w latach 30. XX wieku gospodarkę amerykańską, a w ślad za tym gospodarkę światową z zapaści. Co najmniej równie ważną rolę odegrał wówczas prezydent USA F.D. Roosevelt, który znał tę doktrynę i jej twórcę, ale nie zamierzał bezkrytycznie jej stosować. Zastosował podejście bardziej pragmatyczne. Aby sfinansować publiczne inwestycje odbudowujące stare i tworzące nowe miejsca pracy, poszukiwał przede wszystkim oszczędności w innych wydatkach budżetowych, dzięki czemu dług publiczny w stosunku do PKB nie wzrastał. Sposobów stymulacji gospodarki szukał w innych obszarach. Apelowal do społeczeństwa o pracowitość i oszczędność, obiecując, że w ten sposób uporządkowane zostaną na nowo prawidłowe relacje między pieniądzem a zyskiem oraz wartościami społeczno-moralnymi z drugiej strony. Nie wahał się wejść w konflikt z potężnymi grupami interesów. Skoncentrował się na udoskonaleniu działalności regulacyjnej państwa i systemowych zmianach w funkcjonowaniu gospodarki i rynku finansowego. Uzdrowił poprzez dokapitalizowanie i poddał wzmocnionemu nadzorowi państwa działalność banków, wprowadził system ubezpieczenia depozytów bankowych, uporządkował funkcjonowanie giełdy i rynku kapitałowego. Rząd amerykański pomógł farmerom i właścicielom małych firm rozwiązać problemy związane z ich nadmiernym zadłużeniem. Zaangażował się w wypracowanie nowych, ucywilizowanych zasad relacji między pracodawcami a pracownikami. Zdecydowanie i konsekwentnie odbudował zaufanie społeczeństwa do nowych zasad funkcjonowania gospodarki rynkowej w Ameryce. W ten sposób zakończył wielki kryzys i wytyczył pokojowe i społecznie akceptowalne perspektywy rozwoju gospodarki, budując podstawy pod następne dziesiątki lat stabilnego wzrostu gospodarki światowej po II wojnie światowej<sup>5</sup>. Nie udało się tego dokonać w państwach europejskich. Tak więc może nie tyle i zapewne nie tylko teoria Keynesa wyznaczyła drogę wyjścia gospodarki światowej z wielkiego kryzysu, ile osobowość prezydenta USA. Jego oryginalna i nowa koncepcja działania oraz determinizm w egzekwowaniu jej realizacji stanowiły fundament wyjścia z ówczesnego kryzysu.

---

<sup>5</sup> Zob. W. Morawski, *Kronika kryzysów gospodarczych*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2003, s. 109-120.

Wykres 1. Rozwój globalnego PKB i rynku finansowego w latach 1980-2010 (w bln USD)



Źródło: Opracowano na podstawie *World Economic Outlook: Tensions from the Two-Speed Recovery: Unemployment, Commodities and Capital Flows*, International Monetary Fund, Washington 2011 (April)

Obecny kryzys jest ciągle intelektualnym problemem oraz ujawnił głęboki kryzys przywództwa i brak nowej i realnej koncepcji wyjścia. Sytuacja ta zdaje się wynikać z zupełnie nowej sytuacji, którą wykształciła globalizacja w formie światowego rynku finansowego, funkcjonującego przez 24 godziny na dobę i który błyskawicznie jest w stanie przemieszczać w skali światowej niewyobrażalnie duże kapitały. Jego wartość w końcu 2010 roku szacowana była na około 235 bln USD w porównaniu do łącznego PKB wszystkich krajów świata szacowanego na około 63 bln USD w tymże roku. Jeszcze w 1990 roku tenże PKB był szacowany na około 15 bln USD, a wartość rynku finansowego była około dwukrotnie wyższa. W 2007 roku relacja ta była już czterokrotnością, a w latach 2008-10 relacja ta pozostała bez zmian, co obrazowo ujmuje wykres 1. Tak więc rynek finansowy w efekcie globalizacji oderwał się od realnej gospodarki, a inżynieria finansowa wykreowała znaczną, pozbawioną materialnych podstaw jego część. Te ogromne kapitały o głównie spekulacyjnym charakterze i nieograniczonej swobodzie działania starają się partycypować w zyskach wypracowanych przez realną sferę gospodarki, pogarszając korzyści wynikające z działalności gospodarczej bezpośrednich wytwórców globalnego PKB. Ich główną metodą działania stają się ataki spekulacyjne. W obliczu środków kapitałowych, jakimi dysponuje globalny rynek finansowy, jedyną skuteczną



bronią sfery realnej pozostaje psychologia. Uczestnicy tego rynku muszą mieć przekonanie, że ci, którzy mają władzę polityczną i administracyjną, będą zdeterminowani i nie zawahają się jej użyć w sposób skoordynowany w skali międzynarodowej w obliczu ataku spekulacyjnego, w imię ochrony interesów sfery realnej i stabilnego wzrostu gospodarczego.

### 3. Ograniczenia rozwoju gospodarki światowej

Istota kryzysu globalnego polega na długotrwałym załamaniu zaufania społeczności międzynarodowej do sprawności mechanizmów funkcjonowania gospodarki i optymistycznych perspektyw jej rozwoju. Zakończy się on wtedy, gdy to zaufanie zostanie trwale odbudowane, a z natury łatwiej jest je zachwiać, niż odbudować. U źródeł obecnego kryzysu leżą napięcia spowodowane głównie przez:

- głębokie i szybkie zmiany układu sił gospodarczych na świecie i powodowaną przez nie nierównowagę rozwoju,
- gwałtowny i niekontrolowany rozwój ilościowy i przestrzenny rozwój globalnego rynku finansowego,
- niezdolność do poprawnej wyceny ryzyka związanego z inwestowaniem aktywów finansowych,
- irracjonalny optymizm inwestorów wiodący do zbyt optymistycznych ocen szans rozwoju rynku globalnego, stymulowany niepoohamowanym dążeniem do powstawania kolejnych baniek spekulacyjnych<sup>6</sup>.

W konsekwencji niepostrzeżenie powstało nadmierne zadłużenie wielu instytucji publicznych i prywatnych, które przed upadłością musiały ratować państwa, pogłębiając własne zadłużenie publiczne. Wyprzedzająco wynikającą z tego perspektywę rozwoju sytuacji w gospodarce światowej zarysował i uzasadnił Jacques Attali<sup>7</sup>. Zwracał on uwagę, że różne i narastające formy zadłużenia są zarządzane różnymi i nie zawsze skoordynowanymi kanałami. Żadna z zaangażowanych w to instytucji nie starała się o wypracowanie spójnych zasad zarządzania zadłużeniem. Stąd doprowadzenie do skoordynowanych i uzgodnionych działań staje się w warunkach kryzysu jeszcze trudniejsze niż w przeszłości. Tak więc w skali globalnej, jak i w skali każdego kraju, aby zadłużenie nie stało się źródłem destrukcji w gospodarce, we wszystkich przypadkach i sytuacjach każde z nich należy

---

<sup>6</sup> N. Ferguson, *Potęga pieniądza*, Wydawnictwo Literackie, Warszawa 2010, s. 121-176.

<sup>7</sup> Zob. J. Attali, *Zachód – 10 lat przed totalnym bankructwem?*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010, s. 115-137.

dobrze poznać, rozłożyć w czasie, opanować, zarządzać nim i racjonalnie je użytkować<sup>8</sup>.

Jeżeli zarysowane reformy w zakresie głównego problemu obecnej recesji, jakim jest zadłużenie publiczne, zostaną niezwłocznie podjęte, a są one nieuchronne, kryzys doprowadzi do postępu w organizacji gospodarki światowej i otworzy nowy okres trwałego już wzrostu – rekapitułuje J. Attali. Rozwiązanie tego i pozostałych problemów, które doprowadziły do kryzysu gospodarki globalnej, zajmie jeszcze lata. Nie powinno to dziwić, bo skoro kryzys dojrzał przez co najmniej dwie dekady, usuwanie jego źródeł i konsekwencji zajmie zapewne porównywalny czas. Pierwsze dwie dekady XXI wieku upłyną więc z pewnością pod znakiem tego, czego nikt z nas nie lubi – niestabilności finansowej i powolnego wzrostu<sup>9</sup>.

Powyższe, jakościowe oceny przyczyn kryzysu globalnego i działań niezbędnych do jego przełamania i wytyczenia drogi dalszego trwałego wzrostu są spójne wewnętrznie i nie różnią się istotnie od niewielu podobnych opracowań<sup>10</sup>. Zwraca się w nich uwagę, że kryzys globalny mógł nastąpić też dlatego, że przekonano nas, byśmy zapomnieli o przyczynach i konsekwencjach kryzysu, który zaczął się w 1929 roku<sup>11</sup>.

Procesy te od marca 2006 roku przekłada w formę prognozy ilościowej rozwoju gospodarki światowej do 2050 roku firma audytorska o światowej renomie PricewaterhouseCoopers. Uaktualnienia tej prognozy dokonano w marcu 2008 roku, a ostatnią zrewidowaną jej wersję opublikowano w styczniu 2011 roku. W prognozie tej wiodące założenie mówi, że najbardziej obiektywną miarą rozwoju gospodarczego jest produkt narodowy brutto na 1 mieszkańca każdego kraju, a szczególnie relacje w tym zakresie między krajami. Podkreśla się w niej, że kryzys globalnej gospodarki przyspieszył przesuwanie się siły gospodarczej świata ku gospodarce krajów „wschodzących”. Symbolem tej grupy krajów jest już obecnie wyraźnie 7 krajów: Chiny, Indie, Brazylia, Rosja, Indonezja, Meksyk i Turcja (grupa E-7), a grupa wiodących obecnie krajów w gospodarce światowej (grupa G-7) to: USA, Japonia, Niemcy, Francja, Włochy, Wielka Brytania i Kanada. Relacje zmian ich potencjału gospodarczego w perspektywie 2050 roku przedstawia poniższa tabela.

---

<sup>8</sup> Ibidem, s. 217-221.

<sup>9</sup> W.M. Orłowski, *Świat do przeróbki*, Wydawnictwo Agora S.A., Warszawa 2011, s. 66.

<sup>10</sup> Por. P. Mason, *Finansowy kataklizm. Koniec wieku chciwości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2010.

<sup>11</sup> Ibidem, s. 197.

Tabela 1. Zmiany proporcji realnego dochodu narodowego na mieszkańca między wiodącymi gospodarkami świata w perspektywie 2050 roku\*

Kraje	2009	2030	2050
USA	100	100	100
Japonia	71	78	79
Niemcy	79	80	82
Wielka Brytania	81	83	87
Francja	76	79	83
Włochy	71	74	74
Kanada	84	83	83
Chiny	14	33	45
Indie	7	15	28
Brazylia	22	31	41
Rosja	42	67	74
Indonezja	9	16	22
Meksyk	31	43	54
Turcja	30	43	57

\* na bazie dolara amerykańskiego uwzględniając parytety siły nabywczej walut i przyjmując poziom w USA za 100%

Źródło: World Bank and PwC model estimates for 2050, London 2011

Uwzględniając parytet siły nabywczej, łączny PKB grupy E-7 będzie wyższy niż G-7 już około 2020 roku, a Chiny według tego wskaźnika wyprzedzą USA około 2025 roku, a Indie około 2050 roku. Mimo to kraje rozwijające się jeszcze długo pozostaną biedne, gdyż tworzą je duże populacje ludności. Jednakże każda znaczniejsza zmiana PKB na jednego mieszkańca w tej grupie krajów to istotny wzrost popytu wewnętrznego i klasy średniej oraz wzbogacenie modelu konsumpcji zaspokajanego w rosnącym stopniu poprzez import – co tworzy nowe możliwości dla wzrostu eksportu krajów rozwiniętych gospodarczo.

Podobne wnioski wynikają z ocen rozwoju gospodarki światowej w perspektywie 2050 roku autorstwa P. Morbela, pochodzących z połowy pierwszej dekady XXI wieku. Szacunki te oparto na założeniu, że gospodarka światowa będzie się rozwijać w tempie przeciętnym z lat 1950-2005. Uwzględniono też wzrost roli krajów słabiej rozwiniętych wynikający z istotnego wzrostu przeciętnej długości życia w tych krajach oraz szybko rosnącej konsumpcji wewnętrznej. Założono też, że główną formą rosnących powiązań krajów i ich przedsiębiorstw z gospodarką światową jest handel międzynarodowy, ewoluujący od formy klasycznego handlu zagranicznego do szerszej i jakościowo zróżnicowanej formy międzynarodowej współpracy gospodarczej krajów i ich przedsiębiorstw. Przyjęto też, że jej rozwój tworzą procesy przewidywalne i możliwe do skoordynowania w skali międzynarodowej, szczególnie w długim okresie.

Przeciętnie w skali roku w latach 1950-2010 główne wskaźniki rozwoju gospodarki światowej wyrażone w dolarach USA i ujęte w cenach bieżących przy zastosowaniu bieżących kursów walut wyniosły:

- światowy produkt krajowy brutto – 3,7%,
- eksport światowy – 6,0%.

Oznacza to, że współczynnik elastyczności dochodowej eksportu światowego przeciętnie za lata 1950-2010 wyniósł 1,631<sup>12</sup>. Zakładając, że właściwym wskaźnikiem syntetycznym reprezentującym całokształt czynników ilościowych i jakościowych determinujących w długim okresie rozwój gospodarki światowej, jest ujęty w poniższej tabeli światowy produkt krajowy brutto na jednego mieszkańca, co pozwala oszacować wielkość światowego eksportu w perspektywie 2050 r.

Tabela 2. Kształtowanie się wskaźników ukazujących niektóre efekty globalizacji dla państw wysoko i słabiej rozwiniętych w latach 1950-2050

<b>Wskaźniki globalizacji</b>	<b>1950</b>	<b>2010</b>	<b>2050<sup>a</sup></b>
Dochód światowy przypadający na 1 mieszkańca (w USD) <sup>b</sup>	586	8 900	15 155
Kapitalizacja międzynarodowego rynku finansowego na 1 mieszkańca (w USD) <sup>c</sup>	158	33 500	75 000
Udział w światowym dochodzie:			
– państwa słabiej rozwinięte <sup>d</sup>	5	50	55
– państwa wysokorozwinięte	95	75	45
Długość życia obywateli			
– państwa słabiej rozwinięte	41	64	74
– państwa wysokorozwinięte	65	77	82
Dzienna dawka kalorii			
– państwa słabiej rozwinięte	1 200	2 600	3 000
– państwa wysokorozwinięte	2 200	3 100	3 200
Ludność świata (w mld osób)	2,5	7,0	9,2

<sup>a</sup> szacunki;

<sup>b</sup> i <sup>c</sup> dane uwzględniające wzrost inflacji;

<sup>d</sup> państwa słabiej rozwinięte to takie, w których dochód na 1 mieszkańca stanowi mniej niż 30% dochodu w USA, które zamieszkuje około 85% ludności świata.

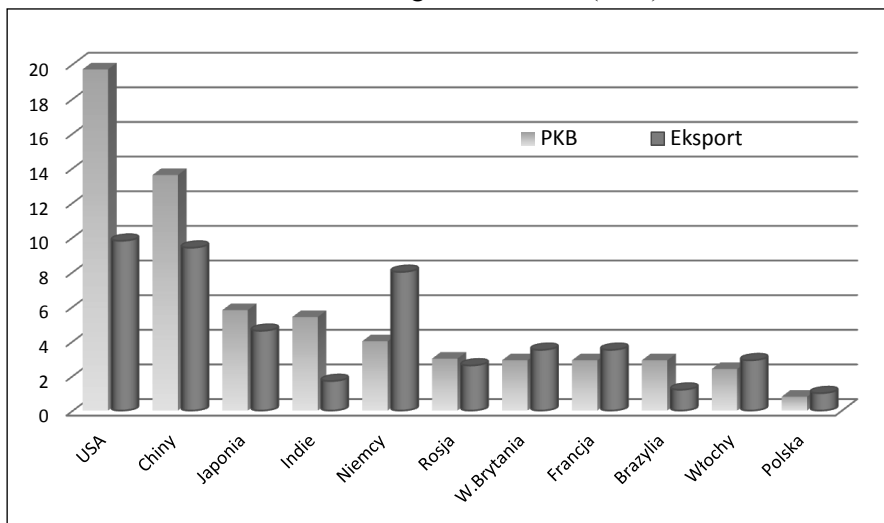
Źródło: P. Morber, *Globalization and Its Contents*, „World Policy Journal” 2004/2005, nr 1, s. 30 i uaktualnienia własne dla 2010 roku na podstawie źródła jak w wykresie 1

Eksport światowy osiągnie w 2050 roku wartość 42,1 bln USD w porównaniu z 15,2 bln USD w 2010 roku. Oznacza to nieznaczny wzrost zewnętrznej otwartości gospodarki światowej mierzonej relacją światowego

<sup>12</sup> Obliczeń dokonano w oparciu o dane zawarte w *International Trade Statistics 2010*, World Trade Organization, Geneva 2011.

eksportu do światowego produktu krajowego brutto z 5,5% w 1950 roku do 24,2% w 2010 roku i około 30% w roku 2050<sup>13</sup>. Sytuację w tym zakresie wśród wiodących eksporterów świata w 2010 roku przedstawia wykres 2.

Wykres 2. Udziały dużych państw w światowej produkcji oraz eksporcie towarów i usług w 2010 roku (w %)



Źródło: *Polityka gospodarcza Polski w integrującej się Europie 2010-2011*, IBRKiK, Warszawa 2011, s. 36

Za powyższymi relacjami kryje się wyraźna tendencja do wyrównywania się poziomu życia na świecie, głównie poprzez szybki jego wzrost w krajach słabiej rozwiniętych, co spowoduje rosnącą absorpcję produkcji krajowej na potrzeby wewnętrzne.

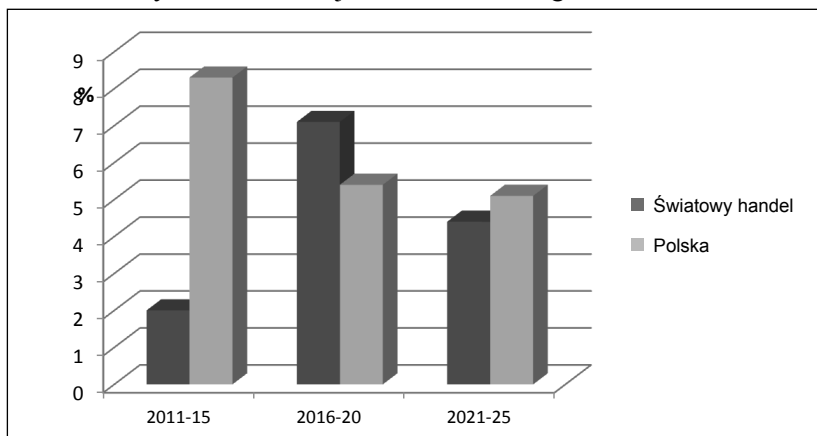
W zakresie samego handlu światowego rosnąć będzie udział w nim wspomnianych już krajów rozwijających się, szczególnie takich, jak: Chiny, Indie, Indonezja, Turcja, Brazylia, Meksyk, Rosja. To w tych krajach wystąpi najszybszy na świecie rozwój gospodarczy w perspektywie 2050 roku i dlatego kraje te są nazywane „wschodzącymi potęgami gospodarczymi”. Nie może to być jednakże proces żywiołowego rozwoju, a powinien podlegać międzynarodowej koordynacji, zgodnie z logiką postępującej internacjonalizacji gospodarek narodowych i jakościowo nową fazą globalizacji traktowanej jako „...proces, w trakcie którego krajowe rynki produktów,

<sup>13</sup> Dane zawierające informacje na temat zmian otwartości gospodarki światowej i gospodarek narodowych w latach 1950-2006 zawarte są w *World Trade Report 2007*, World Trade Organization, Geneva 2007, s. 49.

kapitału i pracy stają się coraz bardziej zintegrowane ponad granicami<sup>14</sup>. Tak rozumiana koordynacja międzynarodowej współpracy gospodarczej jest najmniej uciążliwą formą ochrony interesów kraju lub grup krajów w formie ograniczania dostępu do własnego rynku, jak też wspierania wywozu za granicę. Stosowana jest ona w większym lub mniejszym zakresie w każdej gospodarce, szczególnie gdy krajowe podmioty gospodarcze przeżywają trudności lub gorzej radzą sobie z konkurencją zagraniczną. Obserwuje się tendencję nasilania się postaw i działań protekcyjnych spowodowanych strukturalnym charakterem trudności gospodarczych i społecznych, które niesie z sobą dotychczasowa globalizacja.

Prognoza powyższa z natury rzeczy nie uwzględnia istotności wpływu obecnego kryzysu gospodarki globalnej na perspektywy rozwoju gospodarki, a szczególnie handlu światowego. Lukę tę uzupełnia najnowsza prognoza grupy bankowej HSBC i firmy badawczej „Delta Economics”, zawierająca oceny rozwoju handlu światowego do 2025 roku.

Wykres 3. Rozwój handlu światowego do 2005 r.



Źródło: Opracowano na podstawie danych z *HSBC Trade Connections: Trade Forecast Quarterly Update*, HSBC, London 2011, s. 1

W ocenach powyższych uwzględnia się wpływ obecnego kryzysu na handel światowy w formie wyraźnego zróżnicowania tempa wzrostu światowego eksportu następująco w poszczególnych podokresach prognozy –

- lata 2011-15 – 2,0 % rocznie,
- lata 2016-20 – 7,1 % rocznie,
- lata 2021-25 – 4,4 % rocznie.

<sup>14</sup> *Making the most of globalization*, „OECD Economic Outlook” 2007, vol. 71, nr June, s. 2.

Oznacza to, że światowy eksport towarowy w 2025 roku będzie blisko dwukrotnie wyższy niż w 2010 roku i wyniesie około 30,0 bln USD. Podobną wartość osiągnie światowy import towarowy. Wymiana handlowa na świecie będzie więc rozwijała się mimo obecnej niepewności co do perspektyw rozwoju gospodarki światowej, która zachowa swój globalny charakter. Wiodącymi krajami w rozwoju handlu światowego w ciągu kolejnych 15 lat będą tak jak poprzednio Brazylia, Chiny, Egipt, Indie, Indonezja i Wietnam. Egipt powinien tu pełnić rolę bramy do rynków Bliskiego Wschodu<sup>15</sup>.

#### 4. Założenia polityki międzynarodowej

Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą to działanie międzynarodowe, obejmujące zachowania intencjonalne, sensowne merytorycznie, asymetryczne i jednostronne, kierowane przez państwo do środowiska międzynarodowego. Jej tworzenie ułatwia oparcie się na odpowiedniej teorii i doświadczeniach handlu międzynarodowego posiadających walor pomocy w zrozumieniu procesu rozwoju wymiany międzynarodowej. Dostarczają one ponadczasowych wskazówek do podejmowania decyzji dotyczących kształtowania wielkości i struktury wymiany z zagranicą oraz przesłanek do wypracowania rozwiązań systemowych. O jej wartościach poznawczych decyduje zaś jej zgodność z praktyką gospodarczą, która nie jest testem poprawności teorii, i z pewnością nie jest testem ostatecznym i rozstrzygającym. Praktyka gospodarcza jest inspiratorem i weryfikatorem teorii oraz punktem odniesienia do oceny jej praktycznej użyteczności. Dlatego też dobry polityk gospodarczy musi oprócz wiedzy teoretycznej i doświadczenia praktycznego mieć intuicję i posiąść sztukę przewidywania przyszłości w oparciu o racjonalne przesłanki, wynikające z doświadczeń przeszłości i kreatywnej interpretacji współczesności.

Podstawę przyszłego rozwoju gospodarczego stanowią dobra polityka oraz instytucje ją kreujące i realizujące. Dobra polityka to polityka oparta na racjonalnych przesłankach i optymalnie dobranych instrumentach, które zachęcają do pracy i pobudzają aktywność społeczno-polityczną. Dobra polityka to polityka zwiększająca społeczną tolerancję na niestabilność stworzoną przez zmienny z natury rynek i pozwalająca kreować wzrost, utrzymywać równowagę społeczną oraz mieć zrównoważony w długim okresie budżet i bilans płatniczy. Współczesna polityka gospodarcza to polityka rywalizacji na konkurencyjnym rynku światowym o optymalne zabezpieczenie interesów narodowych w taki sposób, aby co najmniej nie pogłębiać

---

<sup>15</sup> Zob. *HSBC Trade Connections; Trade forecasts quarterly update*, HSBC, London 2011 (October).

nierówności i nie pogarszać spójności gospodarki światowej. Nadmierne nierówności mogą być równie szkodliwe dla gospodarki, jak i nadmierne dążenie do równości.

Polityka to zawsze rywalizacja między krajami i podmiotami gospodarczymi o zdobycie pozycji rynkowej, umożliwiającej aktywne wpływanie na innych w sposób powodujący, że z własnej woli ulegają oni władzy lidera. Jednakże bez świadomości szerokiego zakresu i złożoności wzajemnych uwarunkowań rozwoju i ograniczeń teorii, nie można nadać właściwego kształtu przyszłości. Na gruncie samej ekonomii nie uda się wyjaśnić skomplikowanych procesów rozwojowych i nadać im formę polityki gospodarczej na miarę możliwości i ambicji każdego kraju.

Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą powinna się zmieniać wraz ze zmianami zachodzącymi na rynku światowym i stopniem rozwoju gospodarczego kraju. Nie istnieje zatem jedna uniwersalna polityka właściwa i korzystna dla każdego i w każdych warunkach. Jednakże każda polityka to perspektywne ujęcie rzeczywistości gospodarczej o charakterze systematyzującym i syntetyzującym, pozwalające uniknąć ocen i założeń graniczących z poprawnością logiczną lub wręcz naiwnością. Jest ona narzędziem ułatwiającym społeczeństwom rozwój i umacniającym międzynarodową współpracę i minimum przetrwania. Jednakże wybór kształtu polityki jest suwerenną decyzją każdego państwa, ale należy też pamiętać, że wspólne interesy prowadzą do globalnych uregulowań i do zharmonizowanego ich wdrażania.

Współczesny świat doby globalizacji i recesji gospodarczej jest nieporównywalnie bardziej złożony niż w przeszłości, bardziej zdeintegrowany, a przede wszystkim mniej przewidywalny. Okresowe spowolnienia gospodarki są trwałą cechą jej rozwoju, a model gospodarki liberalnej nie okazał się ponadczasowym rozwiązaniem. Dominujący motyw zysku kosztem bezpieczeństwa i społecznej odpowiedzialności, własności prywatnej kosztem państwowej i rynku kosztem interesów społeczeństwa, stworzyły system niestabilny i dezintegrujący oraz nieprzewidywalny w głęboko zglobalizowanym świecie. Kryzys gospodarczy to jednakże zawsze katalizator nowego porządku pozwalającego zbudować równowagę gospodarczą na jakościowo wyższym poziomie, w oparciu o model mieszany, optymalnie łączący wolny rynek z odpowiednim i odpowiedzialnym stymulowaniem mechanizmów rynkowych. Szczególną rolę powinno odegrać w nim przedefiniowane w swojej roli państwo oraz system międzynarodowego kierowania i nadzoru nad współpracą gospodarczą państw, gdyż poprzedni światowy kryzys stał się wielki między innymi dlatego, że spowodował eksplozję wzrostu poziomu i zakresu stosowania ceł oraz ograniczeń ilościowych w handlu światowym. Wyjście z kryzysu gospodarczego czasu globalizacji



wymaga silnej globalnej współpracy gospodarczej opartej na programach służących wyrównywaniu szans rozwojowych poszczególnych państw i budowy międzynarodowej spójności społeczno-gospodarczej. Polityka w tym zakresie to umiejętne wyznaczanie i osiąganie celów. Cele powinny być formułowane na miarę wyzwań przyszłości, w świadomości ograniczeń ich realizacji. Podstawowym celem w tym zakresie są obecnie kompleksowe reformy szeroko rozumianej sfery finansowej gospodarki światowej<sup>16</sup>.

Paradoksalnie, doświadczenia historyczne tworzą tu pewne nadzieje. W okresie wielkiego kryzysu lat 30. XX wieku ówcześni politycy i decydenci gospodarczy byli w stanie wypracować i wprowadzić reformy systemu finansowego, które były fundamentem blisko ośmiu dekad stabilnego rozwoju gospodarki światowej. Nowe czasy wymagają nowego przywództwa i nowych koncepcji gospodarczych, ale „nie da się zaprowadzić porządku, który byłby wieczny – niestabilność powstrzymana dzięki jednemu pakietowi reform, po pewnym czasie wyłoni się w nowej postaci<sup>17</sup>.

## Podsumowanie

Postępująca od czterech dekad globalizacja gospodarki utrwałała przekonanie, że jest gwarancją szybkiego i zrównoważonego wzrostu. Rozpoczęta w 2007 r. recesja w sferze finansów, a następnie w gospodarce i handlu światowym zrewidowała drastycznie ten pogląd i stworzyła zapotrzebowanie na nowe koncepcje i oceny perspektyw rozwoju w tym zakresie. Jego zaspokojenie wymaga odmiennego spojrzenia na proces globalizacji i zaakceptowania faktu cykliczności rozwoju gospodarki światowej. To w tych podstawowych uwarunkowaniach należy formułować perspektywy rozwoju gospodarki i handlu światowego oraz założenia polityki w tym zakresie.

## Bibliografia

1. Attali J., *Zachód – 10 lat przed totalnym bankructwem?*, Wydawnictwo Studio Emka, Warszawa 2010.
2. Ferguson N., *Potęga pieniądza*, Wydawnictwo Literackie, Warszawa 2010.
3. Fiedor B., Gulczyński M., Krawczewski A., *Trylogia J.K. Galbraitha*, PWN, Warszawa 1978.

---

<sup>16</sup> Zob. N. Roubini, S. Mihm, *Ekonomia kryzysu*, Wydawnictwo JAK/Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011, s. 301-337.

<sup>17</sup> H.P. Minsky, *Stabilizing an Unstable Economy*, McGraw-Hill, New York 2008, s. 370.

4. *HSBC Trade Connections: Trade forecasts quarterly update*, HSBC, London 2011 (October).
5. *International Trade Statistics 2010*, World Trade Organization, Geneva 2011.
6. Jeliński B., *Polityka współpracy gospodarczej z zagranicą*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2009.
7. *Making the most of globalization*, „OECD Economic Outlook” 2007, vol. 71, nr June.
8. Mason P., *Finansowy kataklizm. Koniec wieku chciwości*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2010.
9. Minsky H.P., *Stabilizing an Unstable Economy*, McGraw-Hill, New York 2008.
10. Morawski W., *Kronika kryzysów gospodarczych*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2003.
11. Orłowski W.M., *Świat do przeróbki*, Wydawnictwo Agora S.A., Warszawa 2011.
12. Praca zbiorowa pod red. J. Baylis, S. Smith, *Globalizacja polityki światowej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2008.
13. Roubini N., Mihm S., *Ekonomia kryzysu*, Wydawnictwo JAK/Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2011.
14. Wojtyna A., *Ewolucja keynesizmu a główny nurt ekonomii*, PWN, Warszawa 2000.
15. *World Trade Report 2007*, World Trade Organization, Geneva 2007.

Paweł Kawa

*Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie  
Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie*

## **HANDEL ZAGRANICZNY I RYNKI FINANSOWE JAKO KANAŁY TRANSMISJI IMPULSÓW KRYZYSOWYCH W KONTEKŚCIE HIPOTEZY *DECOUPLING***

### **Wstęp**

Ekonomiści i analitycy podjęli już próby porównania obecnego kryzysu do światowego załamania rynków z 1929 r. Mimo pewnych podobieństw wskazać trzeba jednak na czynniki wyraźnie odróżniające najnowszy kryzys od poprzednich. Po pierwsze, nigdy dotąd gospodarka światowa nie charakteryzowała się tak wysokim stopniem wzajemnego powiązania rynków finansowych. Kryzys na amerykańskim rynku kredytowym bardzo szybko rozprzestrzenił się na prawie wszystkie gospodarki, właśnie jako efekt globalizacji rynków finansowych (system „naczyń połączonych”). Wynikiem tego była recesja, która pojawiła się na prawie wszystkich kontynentach, z wyjątkiem afrykańskiego, który najmniej doświadczył skutków ostatniego załamania rynków.

Kolejną charakterystyczną cechą ostatniego kryzysu jest wzrost znaczenia dostępu do informacji jako czynnika determinującego kryzys. Dynamiczny rozwój globalnych powiązań między rynkami finansowymi doprowadził do tego, iż efektywność informacyjna stała się kluczowym czynnikiem decydującym o sukcesie przedsiębiorstw. Nigdy wcześniej asymetria informacji, i to zarówno ze strony zarządzających instytucjami finansowymi, jak i samych kredytobiorców i przedsiębiorców, nie odgrywała tak istotnej roli w procesie decyzyjnym, a tym samym nie była – jak to ma miejsce obecnie – jedną z przesłanek wystąpienia kryzysu.

Ponadto na wystąpienie ostatniego kryzysu wpływ wywarły także uwarunkowania instytucjonalne na rynkach finansowych. Zjawisko to moż-

na połączyć z koncepcją kryzysów czwartej generacji<sup>1</sup>, zgodnie z którą na powstanie kryzysu finansowego w znacznej mierze oddziałuje system instytucjonalny danego kraju oraz spadek zaufania do instytucji<sup>2</sup>. Zdaniem Breuera duży wpływ na przebieg zjawisk ekonomicznych mają takie zmienne, jak elementy systemu politycznego, niestabilność polityczna, system obywatelski, napięcia etniczne, kultura, normy społeczne, korupcja, egzekwowanie kontraktów, prawa własności i ochrona akcjonariuszy, źródła prawa, regulacje i nadzór w sektorze finansowym itp<sup>3</sup>. Zmienne te są ważne, ponieważ oddziałują na informacje, niepewność i koszty transakcyjne i w ten sposób na efektywność podejmowania decyzji. Co jednak bardzo istotne, zmienne te nie zastępują innych, które akcentowane były w modelach wcześniejszych generacji, lecz stanowią próbę znalezienia ich głębszej przyczyny. Rola instytucji to kolejna szczegółna cecha, która odróżnia ostatni światowy kryzys od poprzednich.

Zasięg najnowszego kryzysu finansowego i jego wpływ na gospodarki poszczególnych krajów jest też o tyle silniejszy od załamania z lat 20. XX w., że nawet interwencja najbogatszych krajów nie była w stanie zneutralizować jego skutków. Działania podjęte podczas szczytu grupy G-20

---

<sup>1</sup> Kryzysy pierwszej generacji występowały na przełomie lat 70. i 80. XX wieku (kryzysy w Meksyku, Argentynie, Brazylii). Zasadniczą ich przyczyną było prowadzenie niewłaściwej polityki makroekonomicznej, która była nie do pogodzenia ze stałym lub sztywnym kursem walutowym. W krajach tych prowadzono ekspansywną politykę fiskalną, natomiast deficyty finansowano z kredytów banku centralnego. Prowadziło to do nadmiernego i niekontrolowanego zwiększania inflacji, a następnie problemów z utrzymaniem kursu w określonym przedziale wahań. W tych okolicznościach możliwe było również przeprowadzenie ataku spekulacyjnego z dużym prawdopodobieństwem powodzenia. Kryzysy drugiej generacji pojawiały się w latach 1992-1993 w krajach zachodniej Europy (Francja, Wielka Brytania), należących w tym okresie do mechanizmu ERM. System narzucał stosowanie kursu stałego z wąskim przedziałem wahań ( $\pm 2,25\%$ ). Powstawały zatem problemy z utrzymaniem kursu w tym paśmie, co stwarzało sprzyjającą sytuację do przeprowadzenia ataku spekulacyjnego na walutę, który z kolei był bezpośrednim czynnikiem wystąpienia kryzysu. Kryzysy drugiej generacji były zatem wywoływane przez czynnik zewnętrzny w postaci ataku spekulacyjnego. Kryzysy trzeciej generacji wystąpiły w latach 1997-1998 w krajach Azji Południowo-Wschodniej (Malezja, Indonezja, Korea Południowa, Filipiny). Sytuacja makroekonomiczna tych państw była w owym okresie bardzo dobra – występowały nadwyżki budżetowe oraz niska inflacja, toteż pojawienie się kryzysu było dużym zaskoczeniem zarówno dla inwestorów, jak i agencji ratingowych. Kryzysy azjatyckie były skutkiem błędnego działania elementów mikroekonomicznych, tj. przedsiębiorstw, a w szczególności banków, które podejmowały nadmierne ryzyko w związku z udzielanymi kredytami. Kryzysy te, podobnie jak kryzysy pierwszej generacji, wywoływane były przez czynnik wewnętrzny.

<sup>2</sup> Por. W. Spanjers, *The Asian crisis and macroeconomic development* [w:] *Development Macroeconomics*, red. S. Ghatak, P. Levine, Taylor&Francis e-Library, 2009.

<sup>3</sup> J.B. Breuer, *An Exegesis on Currency and Banking Crises* [w:] *Issues in Monetary, Financial and Macroeconomic Adjustment Policies*, red. S. Sayer, Blackwell, Oxford 2005, s. 79.

w Londynie, zakładające przekazanie pomocy w wysokości ponad 1 bln USD, okazały się zupełnie nieefektywne na skutek proporcji, jaką ta kwota stanowi w stosunku do światowego PKB (ok. 2%).

Celem niniejszego opracowania jest analiza przyczyn oraz mechanizmu i kanałów „przenoszenia się” kryzysu ze sfery finansowej do sfery realnej, a także pomiędzy krajami (efekt „zarażania”) ze szczególnym uwzględnieniem handlu zagranicznego oraz rynków finansowych jako kanałów transmisji.

## 1. Przesłanki i istota hipotezy „rozłączania” (*decoupling*)

W przebiegu obecnego kryzysu finansowego wyróżnić można pięć faz<sup>4</sup>:

- 1) preludium kryzysu (do III 2008 r.),
- 2) upadłość Lehman Brothers (od III 2008 r. do VIII 2008 r.),
- 3) kryzys zaufania (od 15 IX do końca października 2008 r.),
- 4) globalna recesja (od końca października 2008 r. do połowy marca 2009 r.),
- 5) pierwsze oznaki stabilizacji (od połowy marca 2009 r.).

Kryzys w znacznie silniejszym stopniu dotknął kraje wysokorozwinięte niż kraje na średnim poziomie rozwoju. Bardzo szybko pojawiły się głosy, że będziemy świadkami napływu kapitałów do gospodarek wschodzących, które będą „bezpieczną przystanią”, a inwestowanie w aktywa tych krajów będzie wyrazem „ucieczki do jakości” (*flight to quality*). Faktem jest bowiem, że niezależnie od ciągle znacznej jeszcze podatności na zaburzenia na rynkach finansowych, kraje na średnim poziomie rozwoju wzmocniły – po doświadczeniach lat 90. – fundamenty makroekonomiczne, a także przeprowadziły wiele reform regulacyjnych i instytucjonalnych, głównie w odniesieniu do szeroko rozumianego sektora finansowego. W odróżnieniu od sytuacji w przeszłości, kraje te nie są już finansowo uzależnione od zagranicy: jako grupa mają nadwyżkę na rachunku obrotów bieżących, a w wyniku znacznego nagromadzenia rezerw walutowych i ograniczenia zadłużenia zagranicznego stały się wierzycielem netto. Znacząco poprawiły one też swoją sytuację fiskalną oraz uniknęły nadmiernej nadwartościowości walut, co w przeszłości było częstą przyczyną kryzysów<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> *Annual Report*, Bank of International Settlements, Basel, June 2009, nr 79, s. 15.

<sup>5</sup> Por. A. Wojtyna, *Związki krajów na średnim poziomie rozwoju z koniunkturą światową [w:] Dostosowania makroekonomiczne i mikroekonomiczne w krajach na średnim poziomie rozwoju po kryzysach finansowych* red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2009.

Ze względu na sukcesy gospodarek wschodzących część ekonomistów zaczęła formułować tezę o możliwości „rozłączenia się” (*decoupling*) gospodarek na średnim poziomie rozwoju od gospodarek wysokorozwiniętych. Zgodnie z tym ujęciem oddziaływanie gospodarki amerykańskiej na rynki innych krajów miałyby być coraz słabsze z tego względu, że tendencje wzrostowe w gospodarkach wschodzących są już na tyle silne, że mogą stanowić przeciwwagę dla zmniejszonego popytu wewnętrznego w Stanach Zjednoczonych. Teoria *decoupling* zakładała, iż szybki rozwój giełd azjatyckich, europejskich czy nawet południowoamerykańskich powiązany ze wzrostem PKB jest w stanie odeprzeć negatywne impulsy napływające z USA, mimo powiązań tych gospodarek z tamtejszym rynkiem<sup>6</sup>. Nie może zatem dziwić fakt, że w początkowej fazie kryzysu dominowało przekonanie, że jego skutki wpływać będą tylko na wewnętrzną sytuację USA i nie przeniosą się na inne gospodarki.

## 2. Mechanizm i kanały transmisji impulsów kryzysowych (efekt „zarażania”)

Escalacja kryzysu nastąpiła wraz z upadkiem banku inwestycyjnego Lehman Brothers, kiedy w wyniku gwałtownego wzrostu awersji do ryzyka przestały efektywnie funkcjonować rynki finansowe i konieczna stała się skoordynowana interwencja głównych banków centralnych, polegająca na dostarczeniu nieograniczonej praktycznie płynności do sektora bankowego. Jednocześnie coraz silniej uwidaczniał się wpływ globalnego kryzysu finansowego na sferę realną gospodarki światowej. Ograniczenie popytu, będące jednym ze skutków załamania na rynku nieruchomości w Stanach Zjednoczonych i niektórych gospodarkach europejskich, wzmocnione zostało dodatkowo poprzez ograniczenia w dostępie do kredytu. W połączeniu z silnym pogorszeniem się nastrojów podmiotów gospodarczych doprowadziło to do głębokiej recesji: najpierw w Stanach Zjednoczonych, a następnie w innych krajach wysokorozwiniętych.

Jeżeli chodzi o kraje strefy euro, to sfera realna gospodarki została dotknięta przez kryzys z opóźnieniem w stosunku do Stanów Zjednoczonych. Pierwszym kwartałem ujemnej dynamiki realnego PKB był II kw. 2008 r., a więc recesja w tym regionie rozpoczęła się pół roku później niż w Stanach Zjednoczonych. Przyczyn tego opóźnienia należy upatrywać z jednej strony w specyfice współzależności pomiędzy cyklami gospodarczymi strefy euro i USA, z drugiej natomiast w fakcie, iż szok uderzający gospodarki z oto-

---

<sup>6</sup> *Decoupling*, [www.media5group.h2.pl/trend/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=28](http://www.media5group.h2.pl/trend/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=28) (na dzień 28 kwietnia 2010 r.).

czenia USA został wygenerowany w gospodarce amerykańskiej, co siłą rzeczy oznaczało, że gospodarka amerykańska jako pierwsza odczuła skutki tego zaburzenia. Głównymi czynnikami prowadzącymi do załamania wzrostu gospodarczego w strefie euro w II połowie 2008 r. były przede wszystkim obniżający się popyt inwestycyjny i eksport netto. Wśród gospodarek europejskich można wymienić dwie grupy krajów, które zostały najbardziej dotknięte przez zaburzenia wywołane kryzysem na rynkach finansowych. Pierwsza z tych grup obejmuje gospodarki, które w okresie przed kryzysem charakteryzowały się narastającymi bańkami na rynkach nieruchomości (głównie Hiszpania, Irlandia, Francja). Druga grupa obejmuje natomiast gospodarki, które charakteryzowały się dużym stopniem uzależnienia wzrostu od popytu zewnętrznego (głównie Niemcy). Można więc wysnuć wniosek, że gospodarki strefy euro zostały dotknięte kryzysem poprzez dwa rodzaje kanałów oddziaływania: kanał rynku nieruchomości oraz kanał handlu zagranicznego<sup>7</sup>.

Rozprzestrzenianie się kryzysu ze Stanów Zjednoczonych na inne kraje pogłębiło dyskusję dotyczącą hipotezy „rozłączenia się” (*decoupling*) gospodarek na średnim poziomie rozwoju od gospodarek wysokorozwiniętych. Głównym przedmiotem kontrowersji była odpowiedź na pytanie, czy tendencje wzrostowe w krajach na średnim poziomie rozwoju są już wystarczająco silne, aby zneutralizować niekorzystne efekty zmniejszonego popytu gospodarki amerykańskiej na import. Istota pytania sprowadzała się więc do tego, czy potencjał i dynamika gospodarek wschodzących jest już wystarczająco duża do zniwelowania recesji w Stanach Zjednoczonych i niedopuszczenia, aby zjawisko to objęło całą gospodarkę światową. Argument przemawiający za hipotezą „rozłączania” dotyczył tego, że po kryzysach lat 90. dotknięte nimi kraje podjęły działania zwiększające istotnie ich odporność na podobne wydarzenia w przyszłości. Reakcje na poprzednie kryzysy przyjęły postać nie tylko samoistnych zmian na poziomie mikroekonomicznym, ale również zmian w prowadzonej polityce makroekonomicznej, w reżimach kursowych oraz rozwiązaniach instytucjonalnych. W przedsiębiorstwach wdrożono strategie ofensywne polegające na połączeniu restrukturyzacji ze zwiększonymi inwestycjami w maszyny i nowe technologie. W wyniku zastosowania „roztropnej” polityki fiskalnej udało się przywrócić równowagę budżetową, co przywróciło dopływ kapitału zagranicznego. Jednocześnie nasilająca się konkurencja międzynarodowa ograniczała presję inflacyjną, stwarzając perspektywy bardziej trwałej ekspansji. Z drugiej jednak strony, wyraźny był argument przeciwko hipotezie „rozłączania”, a mianowicie brak gwarancji, że reformy i działania „zapo-

<sup>7</sup> Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego, NBP, Warszawa 2009, s. 11.

biegawcze” podjęte w krajach na średnim poziomie rozwoju po kryzysach lat 90. ochronią te kraje przed zaburzeniami, których przyczyny i kanały oddziaływania mogą okazać się wyraźnie odmienne. Istniała też poważna wątpliwość, czy nawet jeśli rynki wschodzące stały się nową „bezpieczną przystanią” dla światowych przepływów kapitałowych, miałyby one wystarczającą zdolność absorpcyjną, aby te kapitały wchłonać, bez zdestabilizowania własnych gospodarek<sup>8</sup>.

Weryfikując powyższe kontrowersje na przykładzie *emerging markets*, należy jako punkt wyjścia zauważyć, że od początku lat 90. XX wieku rola tych krajów w światowej gospodarce sukcesywnie wzrastała. Zwiększał się ich udział w światowej produkcji i handlu. Sytuacja ta miała miejsce w przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej, Ameryki Łacińskiej, a przede wszystkim Azji. Udział gospodarek wschodzących w światowym PKB wzrósł w latach 2004-2008 z 21% do 31%, a w handlu zagranicznym z 27% do 35%. Jednocześnie krajom tym udało się skutecznie wprowadzać reformy systemowe, co zaowocowało silniejszymi fundamentami tych gospodarek, większą stabilnością systemu finansowego, wzrostem wartości rezerw, a także wzmocnieniem lokalnych rynków finansowych.

Rozprzestrzenianie się kryzysu nie ominęło gospodarek wschodzących. Powszechna awersja do ryzyka i „efekt zarazania” po upadku banku Lehman Brothers doprowadziły do odpływu kapitałów z tych rynków do „bezpiecznej przystani”, którą ostatecznie był nadal rynek amerykańskich skarbowych papierów wartościowych. Reakcją na ucieczkę kapitału z rynków wschodzących Azji, Ameryki Południowej i Europy Środkowo-Wschodniej była silna deprecjacja walut krajowych, wzrost spread’ów CDS i rentowności obligacji w tych regionach. Recesja w krajach rozwiniętych i zacieśnienie polityki kredytowej wpłynęły również na załamanie się globalnych obrotów handlowych i obniżony wzrost PKB w krajach wschodzących. Spadek wolumenu handlu zagranicznego wynikał zarówno z osłabienia popytu w krajach rozwiniętych, jak i z problemów z jego finansowaniem. Dodatkowo spadek popytu i cen surowców wpłynął na pogorszenie *terms of trade* w wielu krajach rozwijających się, które są ich eksporterami.

Nie wszystkie gospodarki wschodzące były jednakowo oceniane przez inwestorów w obliczu kryzysu. Najsilniej przez kryzys zaufania dotknięte zostały kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Inwestorzy zwracali uwagę na utrzymujące się w wielu krajach regionu, zdecydowanie większe niż w Azji czy Ameryce Łacińskiej, nierównowagi zewnętrzne, które doprowadziły do szybkiego narastania długu zagranicznego i silnego uzależnienia się od kapitału zagranicznego (dotyczyło to zwłaszcza krajów bałtyckich oraz Bułga-

<sup>8</sup> Por. A. Wojtyna, op. cit., s. 251.



rii i Rumunii), relatywnie wysokie deficyty sektora finansów publicznych, a także potencjalnie mniejszą stabilność systemu bankowego (szybki wzrost akcji kredytowej, finansowany środkami pozyskanymi za granicą). W rezultacie skala odpływu kapitału i deprecjacji walut krajowych była w tym regionie jedną z największych wśród gospodarek wschodzących. Dodatkowym czynnikiem zmniejszającym odporność na globalny kryzys w regionie były wzrastające w poprzednich latach powiązania handlowe i finansowe (ekspansja banków europejskich) z przechodzącymi poważny kryzys krajami „starej” UE.

Głównymi kanałami, poprzez które światowy kryzys gospodarczy przeniósł się do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, były rynki finansowe i handel zagraniczny. Ekspansja europejskich instytucji finansowych na rynki nowych krajów członkowskich UE w okresie poakcesyjnym umożliwiła łatwiejszy dostęp do kredytów. Wysoka dynamika akcji kredytowej, której szczyt przypadł na lata 2006-2007, była jednym z ważnych czynników napędzających wysokie tempo wzrostu gospodarczego w latach 2004-2007. Wzrostowi tempa akcji kredytowej nie towarzyszył jednak szybki wzrost depozytów krajowych, co zmuszało do zapożyczania się w „bankach-matkach” bądź na międzynarodowym rynku międzybankowym. Czynniki te, przy wzroście awersji do ryzyka, a także wobec problemów z płynnością międzynarodowych instytucji finansowych, doprowadziły do zmniejszenia napływu kapitału do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, ograniczenia akcji kredytowej, zwłaszcza kredytów denominowanych w walutach obcych. Ograniczenie wielkości udzielanych kredytów osłabiło drastycznie popyt wewnętrzny w krajach regionu, zwłaszcza w krajach bałtyckich oraz w Rumunii i Bułgarii, czyli w krajach, w których najbardziej zaostżono politykę kredytową. Silna deprecjacja walut w regionie stworzyła dodatkowe zagrożenie dla coraz bardziej zadłużonych w walutach obcych podmiotów w krajach regionu<sup>9</sup>. Przyczyny szczególnie silnego efektu „zarażenia” gospodarek środkowoeuropejskich, w porównaniu z gospodarkami wschodzącymi w Azji i Ameryce Południowej, wynikają też z tzw. problemu wspólnego kredytodawcy (*common lender problem*), polegającego na tym, że zobowiązania banków i przedsiębiorstw tych krajów skoncentrowane są w wąskiej grupie banków zachodnioeuropejskich<sup>10</sup>.

<sup>9</sup> Polska..., op. cit., s. 16.

<sup>10</sup> Duża rola kanału finansowego w przenoszeniu impulsów do gospodarek środkowoeuropejskich wynika w dużej mierze z tego, że w sektorze bankowym w tych krajach dominują banki kontrolowane przez inwestorów zagranicznych, przede wszystkim banki mające swoją siedzibę w krajach UE. Tytułem przykładu można wskazać, że w Polsce udział aktywów banków kontrolowanych przez inwestorów zagranicznych w aktywach sektora bankowego wyniósł w końcu 2008 r. ok. 70%.

Kanałem „zarażania” był również handel zagraniczny. Recesja u głównych partnerów handlowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej objawiła się zmniejszonym popytem zagranicznym, skutkującym spadkiem eksportu. Dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej jest to stosunkowo istotny kanał ze względu na dwa czynniki. Pierwszym z nich jest relatywnie duża otwartość tych gospodarek, odzwierciedlona między innymi przez duży udział eksportu w PKB, co skutkuje silnym uzależnieniem wzrostu gospodarczego tych państw od sytuacji gospodarczej panującej na głównych rynkach zbytu. Drugim z nich jest struktura eksportu, która wskazuje na silną dominację znajdujących się w głębokim kryzysie krajów UE-15 (średnio ponad 50%), oraz Rosji w przypadku Litwy, Łotwy i Estonii, jako rynków zbytu dla produktów pochodzących z krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Stąd też w przypadku tego kanału recesja w krajach UE-15 oraz Rosji miała bezpośredni wpływ na dynamikę eksportu, która już w IV kw. 2008 r. oraz I kw. 2009 r. była ujemna w niemal wszystkich krajach. Jednocześnie dynamicznie rozwijające się w Europie powiązania wewnątrz korporacyjne jeszcze silniej uzależniły produkcję krajową w regionie Europy Środkowo-Wschodniej od popytu zewnętrznego.

Rozwój kryzysu podważył więc zasadność hipotezy *decoupling*. Rynki wschodzące – mimo dynamicznego wzrostu gospodarczego notowanego przed kryzysem – nie były w stanie uniknąć recesji. Dotyczy to zarówno gospodarek europejskich, azjatyckich, jak i państw południowoamerykańskich, tym bardziej że dodatkowym źródłem perturbacji gospodarczych były też gwałtowne zmiany cen żywności oraz ropy naftowej<sup>11</sup>. Przenikanie się tych różnorodnych czynników powodowało konieczność podjęcia określonych działań z zakresu polityki gospodarczej<sup>12</sup>, przy jednoczesnym uwzględnieniu faktu, że uruchamiane mechanizmy naprawcze – służące różnym celom – mogą okazać się wewnętrznie sprzeczne.

## Podsumowanie

Kolejne miesiące pokazały, że kanały „przenikania” impulsów koniunkturalnych są bardzo silne. Transmisja impulsów dokonała się zarówno kanałem finansowym, jak i handlowym. W przypadku kanału finansowego warto jednak pamiętać, że trudności nastęrcza rozróżnienie między „przenikaniem” szoku z jednego kraju do innych a wspólnym szokiem oddzia-

<sup>11</sup> Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się, „Global Development Research Group Policy Paper” 2009, nr 1.

<sup>12</sup> Szerzej na ten temat por. P. Kawa, *Działania antykryzysowe i ich konsekwencje dla długookresowego wzrostu gospodarczego w krajach na średnim poziomie rozwoju*, maszynopis, Kraków 2011.

łującym równocześnie na wszystkie kraje. Ta trudność jest spowodowana przede wszystkim tempem dostosowań na rynkach finansowych, które (w przeciwieństwie np. do rynków towarowych) zachodzą zasadniczo bez opóźnień.

## **Bibliografia**

1. *Annual Report*, Bank of International Settlements, Basel, June 2009, nr 79.
2. Breuer J.B., *An Exegesis on Currency and Banking Crises* [w:] *Issues in Monetary, Financial and Macroeconomic Adjustment Policies*, red. Sayer S., Blackwell, Oxford 2005.
3. *Decoupling*, [www.media5group.h2.pl/trend/index.php?option=com\\_content&task=view&id=14&Itemid=28](http://www.media5group.h2.pl/trend/index.php?option=com_content&task=view&id=14&Itemid=28) (na dzień 28 kwietnia 2010 r.).
4. Kawa P., *Działania antykryzysowe i ich konsekwencje dla długookresowego wzrostu gospodarczego w krajach na średnim poziomie rozwoju*, maszynopis, Kraków 2011.
5. *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, NBP, Warszawa 2009.
6. Spanjers W., *The Asian crisis and macroeconomic development* [w:] *Development Macroeconomics*, red. Ghatak S., Levine P., Taylor&Francis e-Library, 2009.
7. *Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się*, „Global Development Research Group Policy Paper” 2009, nr 1.
8. Wojtyna A., *Związki krajów na średnim poziomie rozwoju z koniunkturą światową* [w:] *Dostosowania makroekonomiczne i mikroekonomiczne w krajach na średnim poziomie rozwoju po kryzysach finansowych*, red. A. Wojtyna, PWE, Warszawa 2009.



Urszula Mrzygłód, Joanna Sokół

*Uniwersytet Gdański*

## **OBROTY HANDLOWE PAŃSTW BAŁTYCKICH A RYZYKO NA MIĘDZYNARODOWYCH RYNKACH FINANSOWYCH**

Kryzys finansowy, którego początek miał miejsce w 2007 r. na rynku amerykańskich kredytów hipotecznych, doprowadził do wzrostu niepewności w globalnym systemie finansowym i przełożył się na zwiększenie wahań cen instrumentów finansowych, w tym kursów walutowych oraz stóp dochodowości instrumentów dłużnych. W okresie zwiększonego ryzyka na rynkach finansowych podmioty poszukują bardziej bezpiecznych instrumentów finansowych, a warunki kredytowe na lokalnych rynkach finansowych mogą ulec znacznemu pogorszeniu. Wystąpienie ostatniego kryzysu finansowego miało również wymierne konsekwencje dla światowych obrotów handlowych, które uległy gwałtownemu obniżeniu<sup>1</sup>. W literaturze zwraca się uwagę na dwie główne przyczyny tego zjawiska. Pierwszą z nich jest fakt spowolnienia globalnego popytu, który wynika z pesymistycznych prognoz rozwoju sytuacji gospodarczej. Drugi natomiast jest związany z faktem zmniejszenia zewnętrznych źródeł finansowania handlu. Dostępność i warunki udzielenia finansowania zewnętrznego są kluczowe dla obydwu stron wymiany handlowej<sup>2</sup>. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie związku pomiędzy obrotami handlowymi a ryzykiem na międzynarodowych rynkach i warunkami udostępnienia zewnętrznych źródeł finansowania na przykładzie doświadczeń państw bałtyckich: Estonii, Litwy oraz Łotwy, które zostały szczególnie dotknięte przez międzynarodowy kryzys finansowy.

Artykuł składa się z trzech części. W pierwszej omówione zostały zmiany w światowych obrotach handlowych w latach 2005-2010. W drugiej przedstawiono obroty handlu zagranicznego wybranych państw bałtyckich w ostatnich latach. W tej części w miarę dostępności danych analizę uzupeł-

---

<sup>1</sup> Zobacz także: A. Domańska, *Uwarunkowania podatności gospodarek na szoki w globalnej wymianie handlowej* [w:] *Prace i Materiały Instytutu Studiów Międzynarodowych*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011, nr 39.

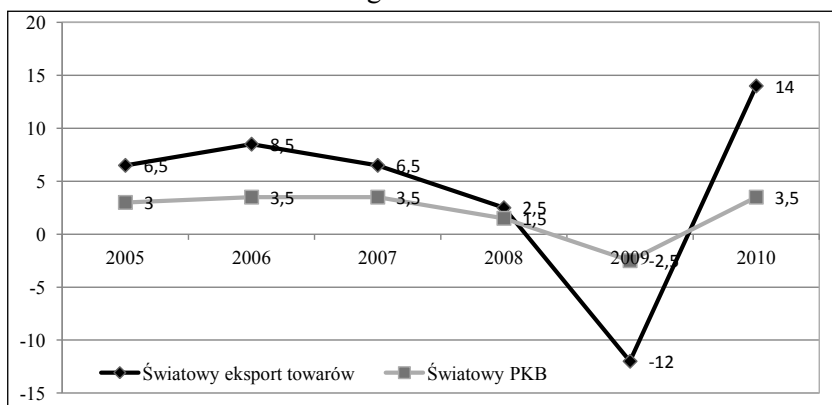
<sup>2</sup> D. Chor, K. Manova, *Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global crisis*, NBER Working Papers, 2010, No 16174.

niono o najważniejszych partnerów handlowych i strukturę eksportu. W części trzeciej przedstawiono zmiany w poziomie międzynarodowego ryzyka na podstawie wybranych wskaźników, w tym indeksu VIX, oraz przedstawiono oceny ryzyka finansowego i ekonomicznego państw bałtyckich. W tej części dokonano także przeglądu podstawowych warunków panujących na rynkach kredytowych w poszczególnych analizowanych państwach. Zdecydowano również o niepodjęciu problematyki przyczyn oraz przebiegu międzynarodowego kryzysu na rynkach finansowych, których analiza znacząco przekraczałaby ramy niniejszego opracowania. Wykorzystane dane pochodzą z Eurostat, MFW, ICRG, IMD oraz Thomson Reuters oraz banków centralnych i urzędów statystycznych Estonii, Litwy oraz Łotwy.

## 1. Handel światowy w okresie kryzysu finansowego

Spadek handlu światowego, który nastąpił w wyniku kryzysu finansowego, miał gwałtowny i głęboki charakter. W roku 2009 wielkość światowego eksportu spadła o 12% w stosunku do roku poprzedniego. Okres ten nazywany jest obecnie „Wielkim załamaniem w handlu” (*Great Trade Collapse*)<sup>3</sup>. W okresie osłabienia koniunktury dynamika spadku handlu zwykle przewyższa dynamikę spadku wielkości produkcji, natomiast w tym przypadku spadek ten był wyjątkowo nagły. Rysunek 1 przedstawia dynamikę wzrostu światowego eksportu towarów na tle dynamiki światowego PKB.

Rysunek 1. Dynamika wzrostu eksportu światowego na tle dynamiki wzrostu światowego PKB w latach 2005-2010

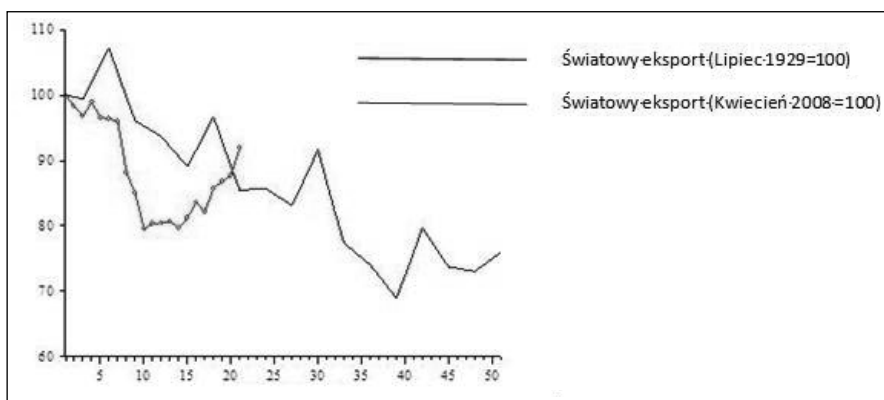


Źródło: Opracowanie własne na podstawie WTO, International Trade Statistics 2011, [www.wto.org](http://www.wto.org), 28.10.2011

<sup>3</sup> Por.: R. Gregory, Ch. Henn, B. McDonald, M. Saito, *Trade and the crisis: protect or recover*, „Journal of International Commerce, Economics and Policy” 2010, vol. 1, No 2.

Od czasu II wojny światowej kilkakrotnie odnotowano zmniejszenie obrotów handlu światowego, ale spadek w roku 2009 był większy niż podczas recesji wywołanej szokiem naftowym (1974-75), recesji z lat 1982-83 czy tej z okresu 2001-2002. Załamanie w handlu światowym nie osiągnęło wielkości zaobserwowanej podczas Wielkiej Depresji, natomiast jego dynamika była zdecydowanie większa. Rysunek 2 przedstawia załamanie światowego eksportu w dwóch wspomnianych okresach.

Rysunek 2. Światowy eksport podczas kryzysów w latach 1929 i 2008



Źródło: B. Eichengreen, K.H. O' Rourke, *A tale of two depressions: What the new data tell us?*, www.VoxEU.org, 8.03.2010

Zgodnie z danymi zaprezentowanymi na rysunku 2 spadek w obrotach handlu światowego, jaki został odnotowany po 9 miesiącach od listopada 2009 r., jest porównywalny z tym, który zaobserwowano dopiero po upływie 24 miesiące w okresie „Wielkiej Depresji”<sup>4</sup>. Intensywność załamania handlu w 2009 r. wyróżnia się zdecydowanie spośród wszystkich poprzednich kryzysów. Najwyższą dotychczas ujemną stopę wzrostu w światowych obrotach handlowych odnotowano w 1982 r., wynosiła ona -14%. Dla porównania średnia dynamika wielkości handlu światowego w okresie pomiędzy listopadem 2008 r. a czerwcem 2009 r. była równa -25%<sup>5</sup>.

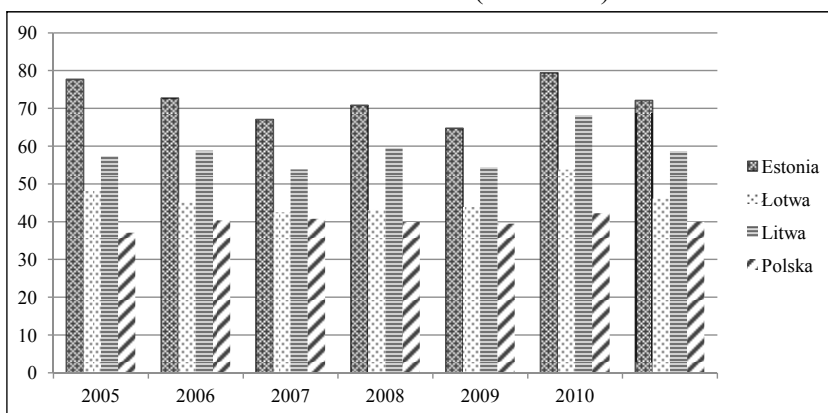
<sup>4</sup> R. Baldwin, *The great trade collapse: What caused it and what does it mean?* [w:] *The great trade collapse: causes, consequences and prospects*, edited by R. Baldwin, Centre for Economic Policy Research, 2009, www.VoxEU.org.

<sup>5</sup> J. Oliveira Martins, S. Araújo, *The great synchroniation: tracking the trade collapse with high frequency data* [w:] *The great trade collapse: causes, consequences and prospects*, edited by R. Baldwin, Centre for Economic Policy Research, 2009, www.VoxEU.org, 10.10.2011.

## 2. Handel zagraniczny krajów bałtyckich w czasach zwiększonego ryzyka na rynkach finansowych

Kryzys światowy wpłynął w dużej mierze na rozwój krajów Europy Środkowej i Wschodniej. O skali jego wpływu na stan poszczególnych gospodarek regionu decydował między innymi stopień otwartości gospodarczej omawianych krajów i związana z nim reakcja handlu zagranicznego na spadek globalnego popytu<sup>6,7</sup>. Rysunek 3 przedstawia stopień otwartości gospodarek krajów bałtyckich i Polski mierzony stosunkiem wartości eksportu do PKB w latach 2005-2010.

Rysunek 3. Wartość eksportu w krajach bałtyckich i Polsce w latach 2005-2010 (w % PKB)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie Eurostat, [www.epp.eurostat.ec.europa.eu](http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu), 28.10.2011

Stosunkowo duża otwartość gospodarek państw bałtyckich spowodowała, że handel zagraniczny był jednym z dwóch głównych kanałów transmisji, za pośrednictwem których globalna recesja odcisnęła piętno na sytuacji ekonomicznej tych krajów<sup>8</sup>. W krajach bałtyckich krajowy wzrost

<sup>6</sup> Ibidem.

<sup>7</sup> Por. *Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Narodowy Bank Polski, czerwiec 2010.

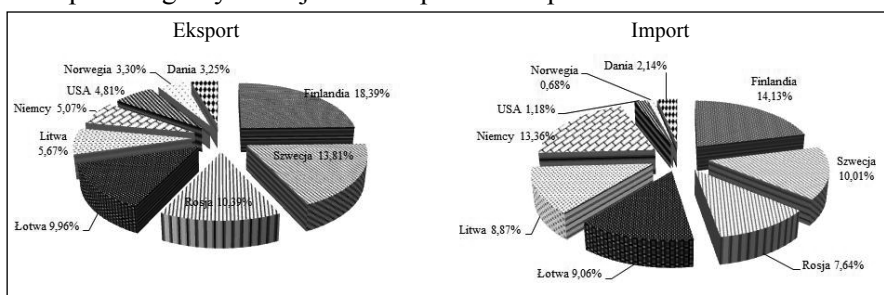
<sup>8</sup> Drugim kanałem transmisji światowego kryzysu były rynki finansowe. Wysoka ekspansja europejskich instytucji finansowych na rynki krajów bałtyckich umożliwiła łatwiejszy dostęp do kredytów i wywołała wysoki wzrost dynamiki udzielanych kredytów. W okresie kryzysu instytucje międzynarodowe ograniczały akcję kredytową. W krajach bałtyckich roczna dynamika kredytów zmniejszyła się z ponad 60% w roku 2006 do wartości ujemnych w lipcu 2009 r. Por. *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Narodowy Bank Polski, [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl), wrzesień 2009.



gospodarczy jest silnie uzależniony od sytuacji gospodarczej na głównych rynkach zbytu eksportu poszczególnych gospodarek. Największym wskaźnikiem otwartości wśród krajów bałtyckich charakteryzuje się gospodarka estońska, dla której średni udział eksportu w PKB w latach 2005-2010 przekracza 70% (dla porównania w Polsce wskaźnik ten w omawianych latach utrzymywał się na poziomie 40%).

W 2008 r. największymi partnerami handlowymi Estonii były Finlandia, Szwecja, Rosja, Łotwa, Litwa i Niemcy (porównaj Rys. 4).

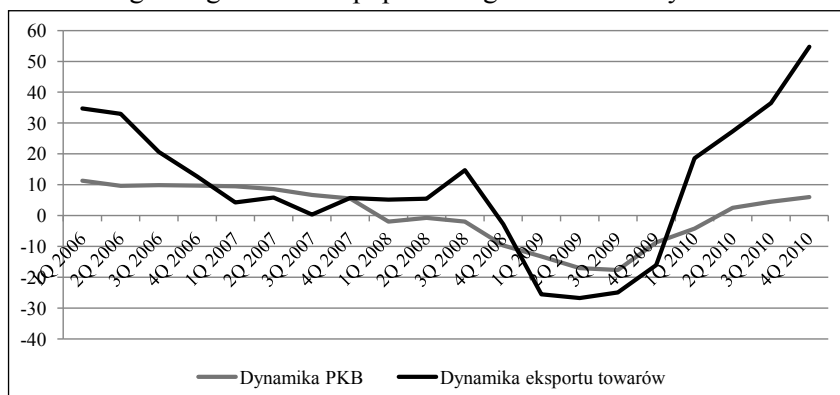
Rysunek 4. Najważniejsi partnerzy handlowi Estonii. Procentowy udział poszczególnych krajów w eksporcie i imporcie Estonii w 2008 r.



Źródło: Główny Urząd Statystyczny Estonii, www.stat.ee, 28.10.2011

Tendencje w handlu zagranicznym Estonii były podobne jak w handlu globalnym. Spadki dynamiki eksportu zaczęto odnotowywać w ostatnim kwartale 2008 r. i utrzymywały się one do końca 2009 r. (porównaj Rys. 5).

Rysunek 5. Dynamika eksportu Estonii w latach 2006-2011 w odniesieniu do analogicznego kwartału poprzedniego roku na tle dynamiki PKB



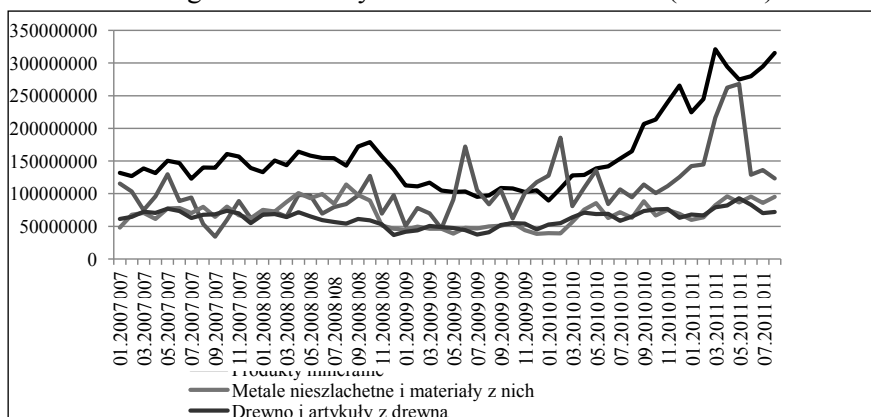
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego Estonii, www.stat.ee, 28.10.2011

Średni spadek eksportu towarów i usług w 2009 r. wyniósł w Estonii 11%. Nagły spadek popytu zewnętrznego miał również wpływ na rynek pracy, gdzie prawie połowa zlikwidowanych etatów w omawianym okresie miała miejsce w przedsiębiorstwach produkujących na eksport<sup>9</sup>.

Wartość salda wymiany towarów w bilansie płatniczym Estonii w 2009 r. spadła prawie czterokrotnie w stosunku do roku poprzedniego, osiągając stan 9 mld EEK (w porównaniu do 24 mld EEK w 2008 r.). W ciągu roku eksport towarów zmniejszył się o jedną czwartą, a import o jedną trzecią, osiągając na koniec 2009 r. odpowiednio wartości 102 i 111 mld EEK<sup>10</sup>.

Spadek obrotów na rachunku bieżącym w bilansie handlowym towarów nastąpił głównie w wyniku zmniejszenia wymiany handlowej w zakresie maszyn i urządzeń, sprzętu transportowego i produktów mineralnych.

Rysunek 6. Wartość eksportu w najważniejszych grupach towarowych według nomenklatury CN w latach 2007-2011 (w EUR)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego Estonii, [www.stat.ee](http://www.stat.ee), 30.10.2011

W 2010 r. gospodarka estońska dość szybko wychodziła z recesji, osiągając wzrost produktu krajowego brutto w wysokości 3,1% w ujęciu rocznym<sup>11</sup>. Eksport wzrastał od początku 2010 r. i w drugim półroczu dynamika jego wzrostu wyraźnie się zwiększyła. W porównaniu do roku poprzedniego

<sup>9</sup> *Estonian's balance of payments for 2009*, Bank of Estonia, [www.eestipank.info](http://www.eestipank.info), 27.10.2011.

<sup>10</sup> Ibidem.

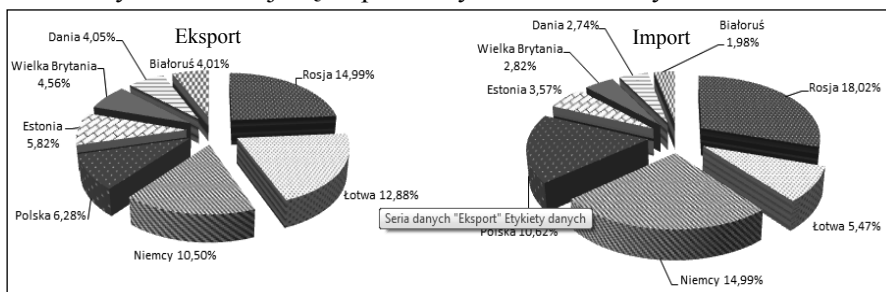
<sup>11</sup> *Estonian's balance of payments for 2010*, Bank of Estonia, [www.eestipank.info](http://www.eestipank.info), 27.10.2011.

wartość eksportu wzrosła o 35%, najwyższe tempo zaobserwowano w grupie maszyn i urządzeń<sup>12</sup>.

Handel zagraniczny Estonii zależy w dużym stopniu od popytu zewnętrznego w krajach spoza strefy euro (Szwecja, Federacja Rosyjska, Litwa, Łotwa). W 2010 r. estoński eksport do wyżej wymienionych krajów wzrósł o 35%. Wzrost obrotów handlowych z krajami strefy euro jest wolniejszy niż w przypadku partnerów spoza obszaru wspólnej waluty. Rozwój wydarzeń na rynkach światowych jest wciąż niepewny ze względu na trwający kryzys zadłużeniowy. W tej sytuacji i w obliczu silnych wzajemnych powiązań ekonomicznych pomiędzy poszczególnymi krajami oraz wykorzystaniem już przez kraje europejskie pakietów pomocowych dla gospodarek odporność na kolejny szok może być mniejsza. W takich warunkach mała, otwarta gospodarka powinna mieć odpowiednio wysoki poziom oszczędności, aby zneutralizować potencjalne niekorzystne wpływy skutków kryzysu długu<sup>13</sup>.

Partnerzy handlowi Litwy to podobnie do przypadku Estonii w dużej mierze kraje UE-15 i Rosja (porównaj Rys. 7), stąd silny wpływ recesji w tych krajach na dynamikę eksportu.

Rysunek 7. Najwięksi partnerzy handlowi Litwy w 2007 r.<sup>14</sup>



Źródło: Główny Urząd Statystyczny Litwy, [www.stat.gov.lt](http://www.stat.gov.lt), 28.10.2011

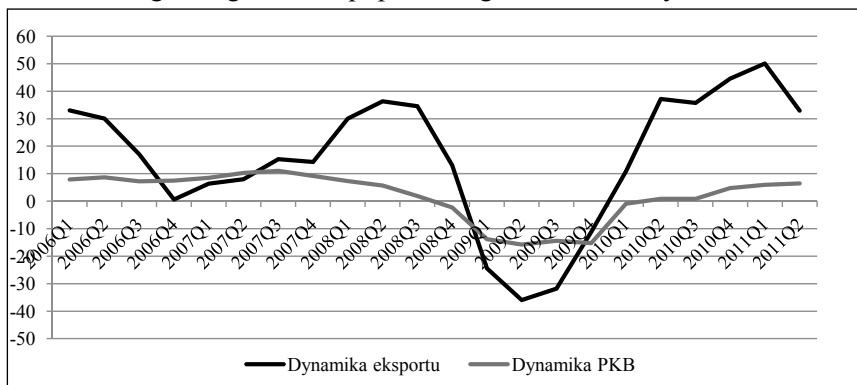
Dynamikę litewskiego eksportu przedstawia rysunek 8. Podobnie jak w przypadku Estonii spadła ona poniżej zera w ostatnim kwartale 2009 roku i stan ten utrzymywał się do początków roku 2010. Roczny spadek wartości eksportu litewskiego w 2009 r. wyniósł 26,6% w porównaniu do roku poprzedniego.

<sup>12</sup> Por. *Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Narodowy Bank Polski, lipiec 2011, [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl).

<sup>13</sup> *Economic forecast for 2011-2013*, „Estonian Economy and Monetary Policy” 2011, No 1, [www.eestipank.info](http://www.eestipank.info), 30.10.2011.

<sup>14</sup> Brak danych w Urzędzie Statystycznym Litwy dla lat 2008-2010.

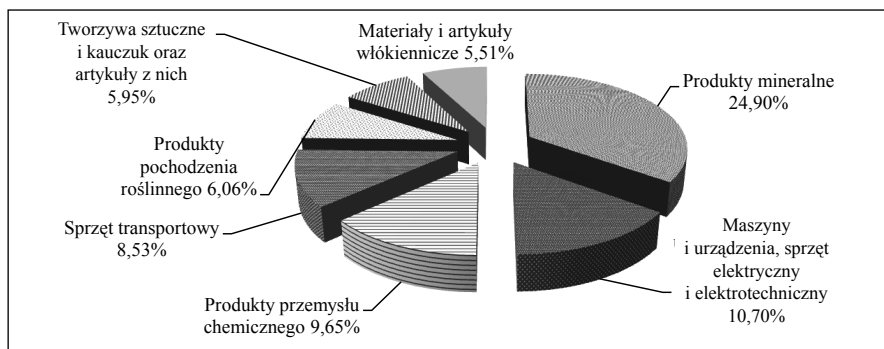
Rysunek 8. Dynamika eksportu Litwy w latach 2006-2011 w odniesieniu do analogicznego okresu poprzedniego roku na tle dynamiki PKB



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego Litwy, [www.stat.gov.lt](http://www.stat.gov.lt), 28.10.2011

Największą ujemną dynamikę eksportu w stosunku do roku poprzedniego w omawianym okresie odnotowano w kategoriach: sprzęt transportowy (38%), produkty mineralne (37%) oraz maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (31%).

Rysunek 9. Struktura litewskiego eksportu towarów wg nomenklatury CN w 2008 r.



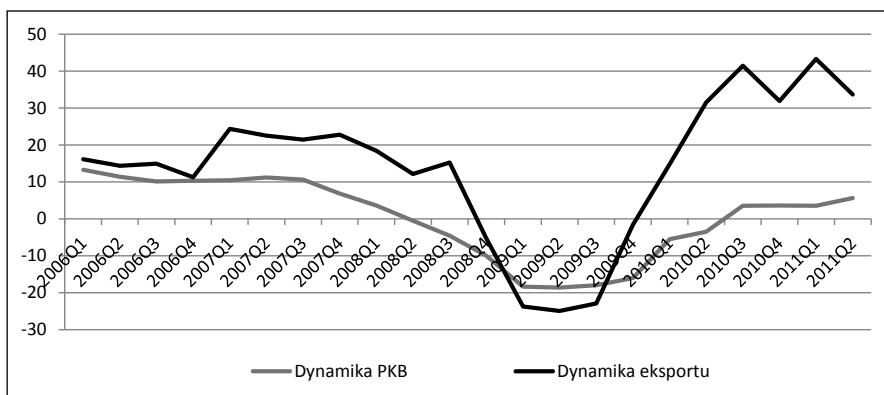
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego Litwy, [www.stat.gov.lt](http://www.stat.gov.lt), 28.10.2011

Ryzyko globalnego spowolnienia gospodarczego i niepewność związana z rozwojem kryzysu zadłużeniowego w strefie euro są jednymi z głównych zagrożeń dla rozwoju handlu, a także całej gospodarki litewskiej w nadchodzącym okresie. Pogorszenie sytuacji gospodarczej u partnerów handlowych Litwy, obok konieczności konsolidacji finansów publicznych,

będzie prawdopodobnie miało negatywny wpływ na wzrost ekonomiczny kraju<sup>15</sup>.

Największy spośród państw Europy Środkowo-Wschodniej spadek PKB w 2009 r. odnotowano na Łotwie. Wyniósł on 17,7% w stosunku do roku poprzedniego. Znacząco obniżyła się również wartość łotewskiego eksportu. W 2009 r. spadek wyniósł 18,7% w ujęciu rocznym, natomiast już w 2010 r. wartość eksportu wzrosła o 30,3% i w rezultacie wartość eksportu przekroczyła tę sprzed kryzysu.

Rysunek 10. Dynamika eksportu Łotwy na tle dynamiki PKB w latach 2006-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego Łotwy [www.csb.gov.lv](http://www.csb.gov.lv), 28.10.2011

W okresie załamania handlu w największym stopniu zmniejszył się eksport metali, zwłaszcza żelaza i stali, oraz wyrobów przemysłu drzewnego, które stanowią najważniejsze grupy towarów eksportu łotewskiego<sup>16</sup>. W grupie metali spadek wyniósł 39,3%, a wartość eksportu drewna i artykułów drewnianych spadła o 19% w ujęciu rocznym.

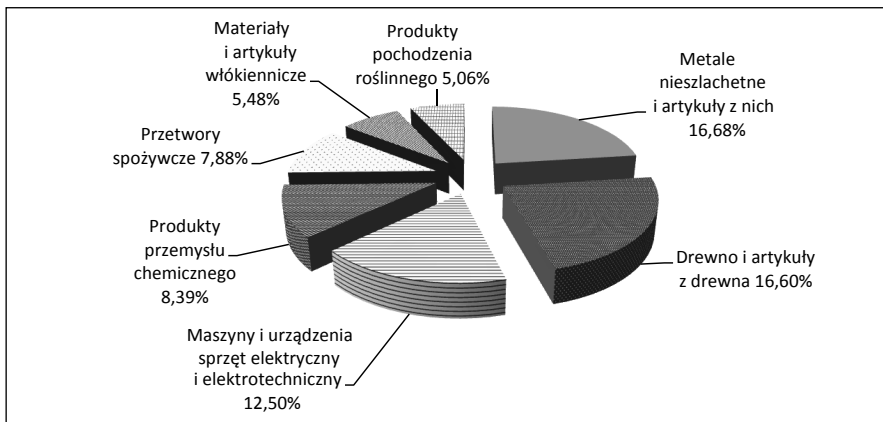
Struktura eksportu Łotwy ze względu na najważniejszych partnerów handlowych (Rys. 12) nie odbiega od rozkładu głównych kierunków handlowych w pozostałych krajach bałtyckich. Największy względny spadek eksportu w 2009 r. odnotowano w kontaktach handlowych z Finlandią (42% r./r.), Szwecją (38% r./r.) i Niemcami (36% r./r.). Wartość towarów

<sup>15</sup> Por. *Recent economic developments and outlook for Lithuania*, Bank Centralny Litwy, [www.lb.lt](http://www.lb.lt), wrzesień 2011.

<sup>16</sup> Por. *Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Narodowy Bank Polski, [www.nbp.pl](http://www.nbp.pl), grudzień 2009.

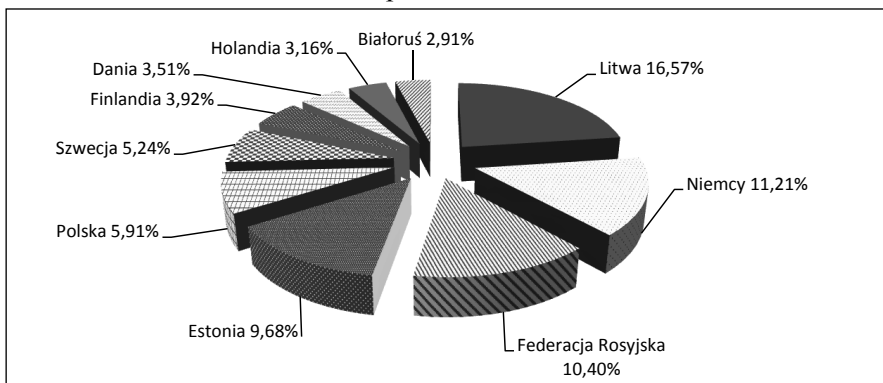
wyeksportowanych na Litwę, która ma największy udział w eksporcie łotewskim, zmniejszyła się o 20,2% w ujęciu rocznym.

Rysunek 11. Struktura łotewskiego eksportu według grup towarów w 2008 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego Łotwy [www.csb.gov.lv](http://www.csb.gov.lv), 28.10.2011

Rysunek 12. Najważniejsi partnerzy handlowi Łotwy – udział procentowy w eksporcie w 2008 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Głównego Urzędu Statystycznego Łotwy [www.csb.gov.lv](http://www.csb.gov.lv), 28.10.2011

W 2011 r. wyraźny wzrost dynamiki eksportu łotewskiego był głównym czynnikiem wzrostu PKB. W pierwszym kwartale 2011 r. wartość eksportu wzrosła o 43,2%, a w drugim o 33,6% w stosunku do roku ubiegłego. Dane za pierwsze półrocze 2011 r. wskazują, że Łotwa zwiększa swój udział w handlu ze wszystkimi głównymi partnerami handlowymi (wyjątkiem jest

Estonia i Rosja), ale również zdobywa nowe rynki, m.in. w Azji. Według danych WTO tempo wzrostu łotewskiego eksportu w imporcie globalnym jest szybsze niż krajów, które przystąpiły do UE w tym samym czasie co Łotwa lub później<sup>17</sup>.

### **3. Ryzyko na międzynarodowych rynkach finansowych a państwa bałtyckie**

Wiadome jest, że międzynarodowy kryzys finansowy ostatnich lat doprowadził do wielu zaburzeń i napięć na globalnych rynkach finansowych, tj.: zwiększenia spread'ów na instrumentach dłużnych, wzrostu zmienności i poziomu stóp procentowych rynku pieniężnego czy też gwałtownego załamania na rynkach akcji. W tej części niniejszego artykułu przedstawione zostaną miary oceny ryzyka na globalnych rynkach finansowych, a następnie dane dla dwóch miar ryzyka krajów bałtyckich w ostatnich latach.

Na rynkach finansowych, a także w badaniach empirycznych wyróżnia się rozmaite miary ryzyka, a do najszerzej przyjętych należą oceny wiarygodności kredytowej poszczególnych krajów wydawane przez największe agencje ratingowe na świecie: Standard & Poor's, Moody's Investors Service Fitch IBCA. Wiarygodność kredytowa (*credit rating*) oznacza system oceny i klasyfikacji ryzyka inwestycyjnego danego emitenta papierów wartościowych bądź też ocenę danej emisji instrumentów finansowych. Według D. Dziawgo *credit rating* to ocena emitenta uwzględniająca sposób wywiązywania się ze swoich zobowiązań w przeszłości oraz prognozy jego zdolności kredytowej w przyszłości<sup>18</sup>.

W dalszej kolejności dla potrzeb praktyki gospodarczej oceny ryzyka publikują instytucje zajmujące się oceną gospodarczą krajów, w ramach której prowadzi się analizę ryzyka inwestowania w danym kraju. Do takich podmiotów należą: Euromoney, który publikuje oceny ryzyka kraju (*country risk*), Economist Intelligence Units (EUI) oraz International Country Risk Guide (ICRG).

Ryzyko kraju (*country risk*) jest częstokroć utożsamiane zarówno z oceną kredytową – *credit rating*, ale także z ryzykiem politycznym. Tym niemniej należy pamiętać, że liczba czynników branych pod uwagę w ana-

---

<sup>17</sup> *Macroeconomic developments report 2011*, Centralny Bank Łotwy, www.bank.lv, październik 2011.

<sup>18</sup> D. Dziawgo, *Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 1998.

lizach ryzyka kraju oraz ryzyka politycznego jest częstokroć większa niż w przypadku *creditratingu*<sup>19</sup>.

Międzynarodowy kryzys finansowy ostatnich lat spowodował większe zainteresowanie niezależnymi ocenami ryzyka finansowego dla poszczególnych krajów oraz regionów świata. Odpowiadając na to zapotrzebowanie Międzynarodowy Fundusz Walutowy wprowadził w cyklicznie ukazujących się raportach *Global Financial Stability Reports* tzw. mapy globalnej stabilności finansowej. Mapa ta stanowi narzędzie oceny, komunikowania zmian poziomu ryzyka i warunków wpływających na kondycję światowej gospodarki<sup>20</sup>. W tabeli 1 pokazane zostały grupy ryzyka przedstawiane w ramach mapy stabilności finansowej przez MFW w latach 2006-2011. Natomiast na rysunku 13 w celu wyraźniejszego zaznaczenia zmian, jakie zaszły w ostatnich latach w poszczególnych czynnikach zestawiono dane dla roku 2006 oraz 2011.

Tabela 1. Mapa globalnej stabilności finansowej – oceny ryzyka w latach 2006-2011

Rodzaj ryzyka/czynnik	09.2006	04.2007	10.2007	04.2008	10.2008	04.2009	10.2009	04.2010	10.2010	04.2011	09.2011
Rynków wschodzących	4	3	3	5	6	9	7	6	5	4	5
Kredytowe	1	2	5	8	9	10	9	8	8	7	8
Rynkowe i płynności	3	3	6	7	9	9	7	6	6	6	7
Makroekonomiczne	4	3	4	7	8	9	8	7	8	6	7
Apetyt na ryzyko	5	7	5	3	2	1	4	5	4	6	4
Warunki pieniężne i finansowe	7	7	6	5	4	3	4	5	4	6	6

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Global Financial Stability Reports* z lat 2007-2011. [www.imf.org](http://www.imf.org), 15.10.2011

Zgodnie z podejściem stosowanym przez MFW nie jest możliwe sprowadzenie oceny ryzyka globalnej stabilności finansowej do pojedynczej miary. Z tego właśnie powodu MFW publikuje odrębne oceny dla wyróżnionych przez siebie kategorii, które przyjmują wartości od 0 do 10. W ocenie zmian w poziomie ryzyka należy pamiętać, że MFW analizuje 4 grupy

<sup>19</sup> Szerzej: U. Mrzygłód, *Międzynarodowe oceny kredytowe wybranych państw Europy Środkowo-Wschodniej w okresie kryzysu na rynkach finansowych*, artykuł przyjęty do publikacji w materiałach konferencyjnych *Globalne i regionalne uwarunkowania międzynarodowych przepływów gospodarczych*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, 16-17 maja 2011 r.

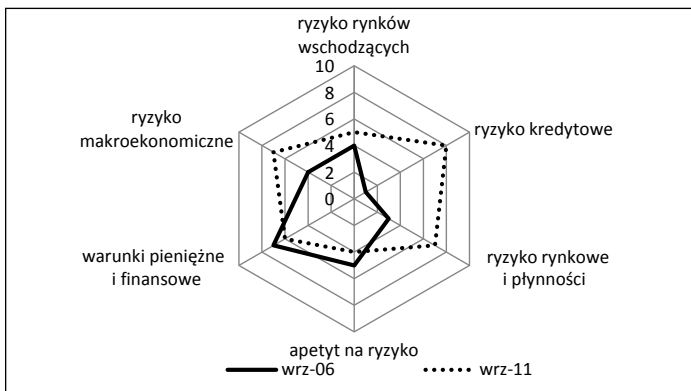
<sup>20</sup> P. Dattels, R. McCaughrin, K. Miyajima, J. Puig, *Can You Map Global Financial Stability?*, IMF Working Paper, 2010, No 145.



ryzyka: ryzyko rynków wschodzących, rynkowe i płynności, kredytowe oraz makroekonomiczne. Im wyższą wartość przyjmie wskaźnik, tym większa ocena ryzyka. W przyjętej metodologii MFW wyróżnia jeszcze sytuację w polityce monetarnej (np. restrykcyjność) i warunki finansowe (np. koszty finansowania zewnętrznego), jak również zachowania inwestorów (apetyt na ryzyko), które mogą spowodować narastanie ryzyka i brak równowagi finansowej na świecie. Im wyższa wartość w tych dwóch grupach czynników, tym luźniejsza polityka monetarna, niższe realne stopy procentowe oraz większy apetyt na ryzyko inwestorów finansowych<sup>21</sup>.

Przedstawione w tabeli 1 dane wyraźnie pokazują wzrost ocen ryzyka od roku 2007. Warto zwrócić uwagę na ocenę ryzyka kredytowego, która jeszcze w roku 2006 kształtowała się na poziomie 1, a od października 2007 r. charakteryzuje się wysoką wartością. Dane też potwierdzają fakt zmniejszenia zainteresowania międzynarodowych inwestorów ryzykownymi inwestycjami. W porównaniu do roku 2006 (Rys. 13), w ostatnim raporcie z września 2011 r. zdecydowanie wzrosło ryzyko makroekonomiczne, kredytowe oraz rynkowe i płynności. Natomiast wskaźniki warunków polityki monetarnej oraz apetytu inwestorów na ryzyko kształtują się na zbliżonym do roku 2006 poziomie.

Rysunek 13. Mapa globalnej stabilności finansowej wrzesień 2006 r. vs. wrzesień 2011 r.



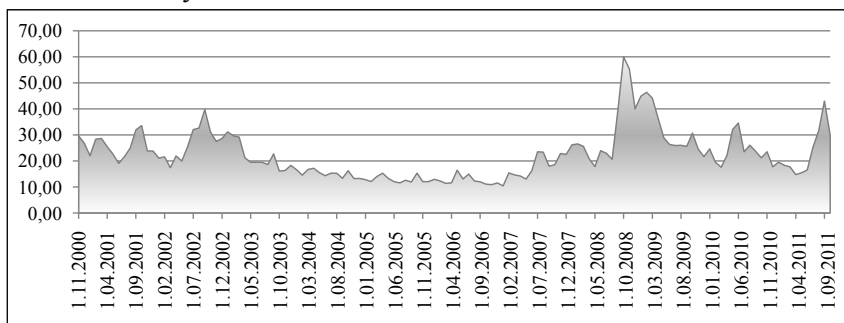
Źródło: Opracowanie własne na podstawie *Global Financial Stability Reports* z lat 2007 oraz 2011, [www.imf.org](http://www.imf.org), 15.10.2011

Zgodnie z wcześniejszymi uwagami, zmiany sytuacji na międzynarodowych rynkach finansowych są odzwierciedlane w zwiększonej zmien-

<sup>21</sup> Szczegółowo metodologię mapy globalnego ryzyka inwestycyjnego przedstawia P. Dattel, et. al. op. cit.

ności instrumentów finansowych, która sama w sobie może stanowić ocenę ryzyka. Z tego też wynika dużo większe zainteresowanie inwestorów wskaźnikami zmienności rynku – czasu wystąpienia kryzysu na rynkach finansowych, które są czymś w rodzaju „papierka lakmusowego” nastrojów inwestycyjnych. Na rysunku 14 przedstawiono dane dotyczące indeksu VIX, który został wprowadzony przez Chicago Board Options Exchange (CBOE) i jest wyliczany na podstawie tzw. zmienności implikowanej opcji na indeks S&P 500. Indeks ten stanowi miarę oczekiwań rynkowych.

Rysunek 14. Indeks VIX w latach 2000-2011



Źródło: Dane z serwisu Thomson Reuters uzyskane na podstawie umowy o współpracy pomiędzy Uniwersytetem Gdańskim a Thomson Reuters

Przedstawione na rysunku 14 dane pozwalają na wyróżnienie okresów zwiększonej niepewności na rynkach finansowych. Szczególnie wyraźny okres gwałtownego wzrostu ryzyka nastąpił pomiędzy lipcem 2008 r. a marcem roku 2009. Wysokie wartości indeksu VIX zanotował również we wrześniu 2011 r., co można wiązać z przedłużającym się paraliżem strefy euro dotyczącym Grecji<sup>22</sup>.

Kształtowanie się ocen ryzyka państw bałtyckich zostało przedstawione za pomocą danych z International Country Risk Guide (ICRG), która to przeprowadza analizę w cyklu miesięcznym. Na rysunku 15 zaprezentowano zmiany ryzyka finansowego<sup>23</sup> Estonii, Litwy oraz Łotwy w latach 2004-

<sup>22</sup> Warto podkreślić, że indeks VIX jest wykorzystywany w badaniach empirycznych, np. determinant przepływów portfelowych. Zob. C. Tille, G.M. Milesi-Ferretti, *The great re-trenchment: international capital flows during the global financial crisis*, Graduate Institute of International and Development Studies in Geneva, Working Paper, 2010, No 18.

<sup>23</sup> W ramach ryzyka finansowego ICRG ocenia: wielkość zadłużenia zagranicznego w % PKB, bieżącą obsługę zadłużenia w relacji do wielkości eksportu, stan rachunku obrotów bieżących w relacji do wielkości eksportu, płynność finansową netto kraju (liczba miesięcy importu), stabilność kursu walutowego. L.D. Howell, *Political risk assessment: concept, method, and management: a reader to accompany*, PRS Group, East Syracuse NY 2001, s. 21.

2011, a na rysunku 16 przedstawiono oceny ryzyka ekonomicznego<sup>24</sup>. Skala ocen ryzyka mieści się w przedziale od 0 do 100 punktów (im wyższa wartość punktów, tym mniejsze ryzyko), tym niemniej na zamieszczonych wykresach zdecydowano się przedstawić stopy zwrotu z ocen ryzyka zgodnie z podejściem S. Hoti i M. McAleer<sup>25</sup>. Tym samym zmiany poziomu ryzyka są wyrażone w procentach, dodatnia wartość wskazuje na wzrost poziomu zaufania do danego kraju (obniżenie ryzyka), a ujemna wartość oznacza obniżenie zaufania (podwyższenie ocen ryzyka).

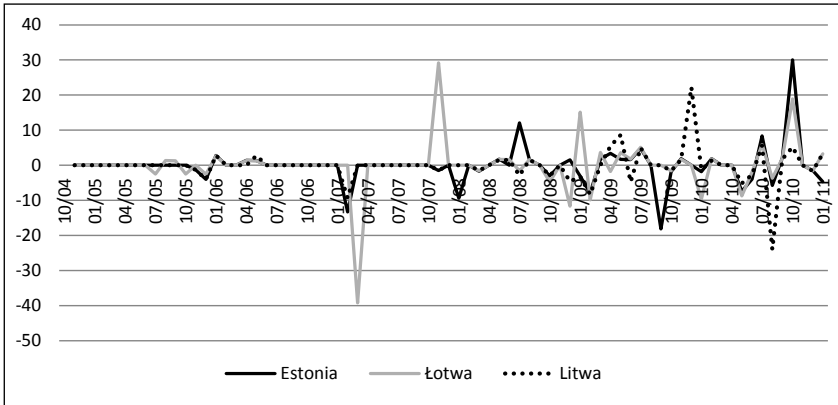
Na podstawie przedstawionych na rysunkach 13 oraz 14 danych można wyciągnąć następujące wnioski. Po pierwsze, oceny ryzyka finansowego państw bałtyckich charakteryzowały się w analizowanym okresie większą zmiennością niż oceny ryzyka ekonomicznego. Po drugie, znaczące pogorszenie ocen ryzyka finansowego następowało na początku roku 2007, a następnie na przełomie lat 2008-2009 oraz na jesieni 2009 r. Należy też zauważyć, że analizowane oceny ryzyka finansowego i ekonomicznego państw bałtyckich reagowały ze zróżnicowaną siłą, a także nie zawsze w dokładnie tym samym momencie. Ponadto porównując dane ze stycznia 2011 r. ze styczniem roku 2007 – przed światowym kryzysem – można powiedzieć, że oceny ryzyka finansowego Estonii, Litwy oraz Łotwy nie odrobiły jeszcze strat i kraje te oceniane są jako bardziej ryzykowne pod względem inwestycyjnym. Natomiast w odniesieniu do ryzyka ekonomicznego ocena Estonii na początku 2011 r. kształtowała się na tym samym poziomie co w styczniu 2007 r. W przeciwieństwie do niej gospodarki Litwy oraz Łotwy są oceniane zdecydowanie gorzej niż w roku 2007 r.

---

<sup>24</sup> W ramach ryzyka ekonomicznego ICRG ocenia: PKB *per capita*, wzrost gospodarczy, stopę inflacji, równowagę budżetową oraz stan rachunku obrotów bieżących w % PKB. Ibidem, s. 21.

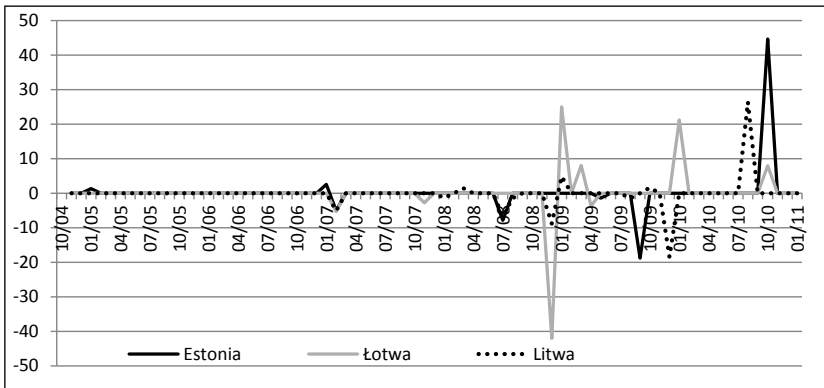
<sup>25</sup> S. Hoti, M. McAleer, *Modelling the riskiness in country risk ratings*, Contributions to Economic Analysis, Elsevier 2005, No 273.

Rysunek 15. Ryzyko finansowe Estonii, Litwy oraz Łotwy w latach 2004-2011 – stopy zwrotu



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Country Risk Guide

Rysunek 16. Ocena ryzyka ekonomicznego Estonii, Litwy oraz Łotwy w latach 2004-2011 – stopy zwrotu



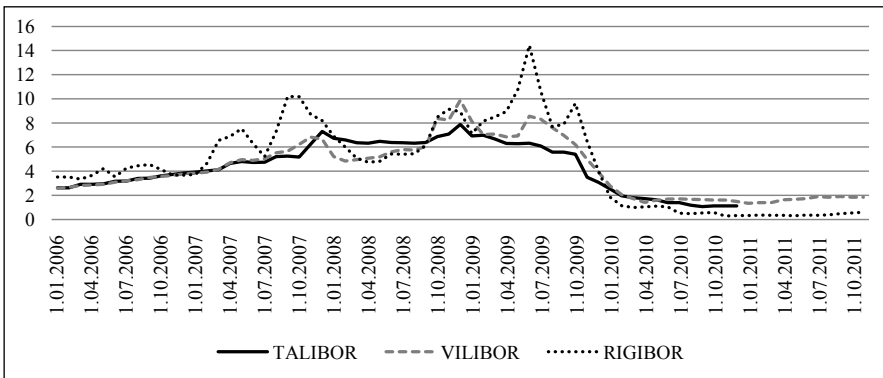
Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych International Country Risk Guide

Warto także zauważyć, że w celu zbadania związku pomiędzy ocenami ryzyka finansowego państw bałtyckich a indeksem VIX mierzącym światowy poziom niepewności na rynkach finansowych wyliczone zostały wskaźniki korelacji Persony – indeksy wyrażone zgodnie z podejściem S. Hoti i M. McAleer. Uzyskane wyniki wskazują na słabą ujemną korelację pomiędzy stopą zwrotu z indeksu VIX a stopą zwrotu oceny ryzyka finansowego Estonii (właściwy znak) i Litwy oraz brak korelacji w przypadku Łotwy. Tym samym potwierdza się zróżnicowanie reakcji ocen ryzyka finansowego państw bałtyckich.

Przechodząc do analizy sytuacji na krajowych rynkach kredytowych państw bałtyckich należy zwrócić uwagę, że międzynarodowy kryzys finansowy uderzył w przedsiębiorstwa tych państw poprzez ograniczenie źródeł finansowania i pogorszenie warunków udzielenia kredytu. W niniejszym opracowaniu analizie nie jest poddawana sytuacja na rynkach kapitałowych, ale nie można zapominać, że również w tych krajach kapitalizacja giełd gwałtownie się obniżyła. Z punktu widzenia przedsiębiorstw, które spełniają warunki emisji publicznych, taka sytuacja jest zdecydowanie niekorzystna i z pewnością wymusza poszukiwanie bardziej tradycyjnych (np. bankowych) źródeł finansowania działalności.

Na rysunku 17 przedstawiono stawki rynku międzybankowego Estonii, Litwy oraz Łotwy. Są to stawki trzymiesięcznych pożyczek międzybankowych. Natomiast na rysunku 18 przedstawiono kształtowanie się spread'ów stawek międzybankowych państw bałtyckich w stosunku do stawki strefy euro EURIBOR. Dane wyraźnie wskazują na gwałtowne pogorszenie się warunków na rynkach pieniężnych analizowanych państw. W połowie roku 2009 poziom spread'ów w stosunku do rynku pieniężnego strefy euro kształtował się na poziomie ponad 1200 pkt. bazowych w przypadku Łotwy oraz ponad 700 pkt. bazowych w przypadku Litwy. W najlepszej sytuacji znalazł się rynek pieniężny Estonii, na którym zanotowano poziom spread'ów sięgający nieco ponad 500 pkt. bazowych.

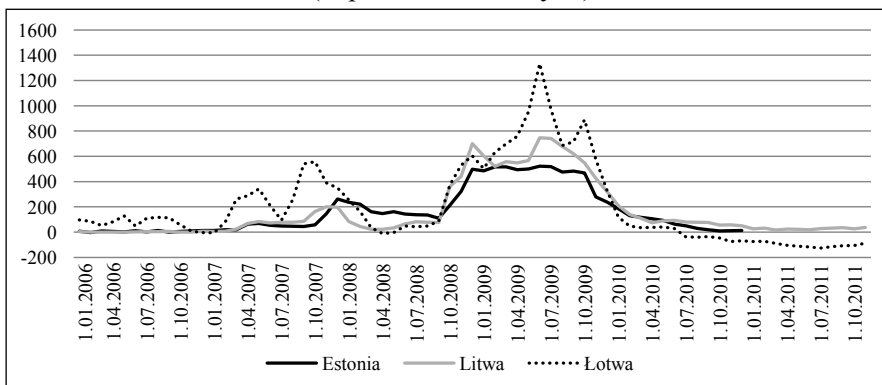
Rysunek 17. Trzymiesięczne stawki rynków międzybankowych Estonii, Litwy oraz Łotwy w latach 2006-2011 (proc.)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z serwisu Thomson Reuters<sup>26</sup> oraz danych statystycznych Banku Estonii, [www.stat.ee](http://www.stat.ee), 28.10.2011

<sup>26</sup> Dane z serwisu Thomson Reuters uzyskane na podstawie umowy o współpracy pomiędzy Uniwersytetem Gdańskim i Thomson Reuters.

Rysunek 18. Spread'y na trzymiesięcznych stawkach rynków międzybankowych Estonii, Litwy oraz Łotwy w latach 2006-2011 (w punktach bazowych)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z serwisu Thomson Reuters<sup>27</sup> oraz danych statystycznych Banku Estonii, [www.stat.ee](http://www.stat.ee), 28.10.2011

Przedstawione zmiany w poziomie stawek rynku pieniężnego były bezpośrednią konsekwencją wzrostu ryzyka kredytowego wobec partnerów transakcji rynku międzybankowego i pogorszenia sytuacji finansowej wielu instytucji kredytowych, także w pozostałych państwach Unii Europejskiej. Gwałtowne zwiększenie poziomu stawek rynku pieniężnego zdecydowanie pogarsza warunki finansowania przedsiębiorstw, ponieważ pełnią one funkcję stóp referencyjnych. We wszystkich analizowanych krajach bałtyckich nastąpił w okresie kryzysu gwałtowny wzrost stóp oprocentowania w kredytach dla sektora niefinansowego, w tym także gospodarstw domowych.

Zmniejszenie dostępności kredytu zostało także potwierdzone w raporcie IMD<sup>28</sup>, w którym pogorszyła się ocena w tym zakresie Estonii oraz Litwy, na co wskazują dane przedstawione w tabeli 2.

<sup>27</sup> Dane z serwisu Thomson Reuters uzyskane na podstawie umowy o współpracy pomiędzy Uniwersytetem Gdańskim i Thomson Reuters.

<sup>28</sup> *World Competitiveness Yearbook 2010*, IMD, Genewa 2010. Łotwa, niestety, nie jest ujęta w rankingach IMD. W tej części raportu IMD ocena jest dokonywana przez grupę dyrektorów wykonawczych, którzy udzielają odpowiedzi na 2 stwierdzenia dotyczące warunków finansowych. Odpowiedzi są normalizowane do skali od 0 do 10 punktów. Gdzie 10 pkt. oznacza ocenę maksymalną.

Tabela 2. Warunki na rynku kredytowym Estonii oraz Litwy w latach 2002-2010

Rodzaj stwierdzenia	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Instrumenty finansowania bankowego oraz inne usługi finansowe wspierają efektywnie działalność gospodarczą									
Estonia	9,22	9,15	7,37	7,25	7,70	7,58	7,24	4,72	5,16
Litwa	-	-	-	-	-	6,55	6,22	4,46	4,08
Kredyt łatwo dostępny na prowadzenie działalności gospodarczej									
Estonia	7,29	7,30	7,44	7,79	7,52	7,65	6,72	3,24	4,36
Litwa	-	-	-	-	-	6,36	5,70	3,07	2,98

Źródło: *World Competitiveness Yearbook 2010*, IMD, Genewa 2010

Kredyt bankowy nie jest oczywiście jedynym źródłem finansowania działalności gospodarczej, w tym eksportowej. Przedsiębiorstwa prowadzące wymianę handlową mogą uzyskiwać kredyt od swojego kontrahenta, tzw. kredyty kupieckie, a także kredyty związane z działalnością agencji kredytów eksportowych i oficjalnym systemem wspierania eksportu<sup>29</sup>. Podobnie do wszystkich podmiotów prowadzących działalność gospodarczą mogą prowadzić taką politykę finansową, która zmniejszy ich zapotrzebowanie na zewnętrzne źródła finansowania.

Zgodnie z podejściem D. Chor, K. Manovy należy jednak zauważyć, że w niektórych sektorach przedsiębiorstwa korzystają z kredytu bankowego w większym stopniu. Podmioty prowadzące działalność eksportową muszą bowiem liczyć się z ponoszeniem przeciętnie wyższych nakładów inwestycyjnych, spełniania wymogów klientów w zakresie odroczonej płatności, a także ponoszeniem kosztów wymaganych zabezpieczeń transakcji.

Warto w tym miejscu zauważyć, że zachowania płatnicze państw europejskich są przedmiotem publikowanego systematycznie przez Intrum Justitia Europejskiego Indeksu Płatniczego. Raport ten opiera się na danych zebranych wśród przedsiębiorstw operujących na rynkach europejskich i obejmuje analizy ryzyka związanego z płatnościami oraz specyfikę zadłużenia. Należy podkreślić, że w badanych 25 państwach na skutek kryzysu zanotowano pogorszenie ocen zdolności płatniczej przedsiębiorstw (średnia z całej grupy państw). Również w przypadku analizowanych państw bał-

<sup>29</sup> Szerzej: M. Markiewicz, *Oficjalne systemy wspierania eksportu* [w:] *Rozliczenia międzynarodowe*, red. D. Marciniak-Neider, PWE, Warszawa 2011, s. 220-233.

tyckich doszło do pogorszenia ocen zdolności płatniczej, które nastąpiło od roku 2008<sup>30</sup>.

Podsumowując przeprowadzone rozważania, warto wskazać, że dane na temat handlu światowego z okresu kryzysu potwierdzają, że dynamika zmniejszenia obrotów w handlu międzynarodowym Unii Europejskiej była wyższa niż odpowiednie wskaźniki dla handlu światowego<sup>31</sup>. Eksport krajów bałtyckich reagował jeszcze silniej niż średnia unijna na zmieniające się warunki światowej gospodarki. Wartości eksportu krajów bałtyckich w porównaniu z Unią Europejską przedstawia tabela 3.

Tabela 3. Eksport krajów bałtyckich i jego dynamika na tle UE w latach 2008-2010

	Wartość eksportu w mln EUR			Dynamika eksportu w ujęciu rocznym		
	2008	2009	2010	2008	2009	2010
UE-27	1 309 885	1 097 142	1 348 778	5,59	-16,24	22,94
Estonia	8 470	6 489	8 753	5,43	-23,39	34,89
Łotwa	6 897	5 520	7 158	13,77	-19,97	29,67
Litwa	16 077	11 797	15 716	28,52	-26,62	33,22

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Eurostat, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, 10.11.2011

W najbardziej kryzysowym dla handlu 2009 r. dynamika spadku eksportu była zdecydowanie wyższa od unijnej we wszystkich omawianych krajach. Gdy w 2010 r. trend w światowym handlu odwrócił się i eksport zaczął się odbudowywać, wzrost wartości eksportu w krajach bałtyckich również był bardziej dynamiczny niż średnia dla państw Unii Europejskiej.

Ponadto w okresie wzrostu niepewności na międzynarodowych rynkach finansowych, doszło do pogorszenia wskaźników ryzyka finansowego i ekonomicznego analizowanych państw oraz pogorszenia warunków na rynku kredytowym, które wyraża się poprzez wzrost kosztów finansowania oraz zmniejszenie dostępności do zewnętrznych źródeł finansowania.

## Bibliografia

1. *Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Narodowy Bank Polski, maj 2009.

<sup>30</sup> Zgodnie z danymi z raportu: *European Payment Index 2010*, Intrum Justitia (2010), [www.intrum.pl](http://www.intrum.pl).

<sup>31</sup> Szerzej L. Fojtkova, *EU trade in the time of financial crisis*, "Bulletin of the Transilvania University of Brasov" 2010, No 3(52).



2. *Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Narodowy Bank Polski, czerwiec 2010.
3. *Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowej i Wschodniej*, Narodowy Bank Polski, lipiec 2011.
4. *Analiza sytuacji gospodarczej w krajach Europy Środkowo-Wschodniej*, Narodowy Bank Polski, grudzień 2009.
5. Baldwin R., *The great trade collapse: What caused it and what does it mean?* [w:] *The great trade collapse: causes, consequences and prospects*, edited by R. Baldwin, Centre for Economic Policy Research, 2009, [www.VoxEU.org](http://www.VoxEU.org).
6. Chor D., Manova K., *Off the cliff and back? Credit conditions and international trade during the global crisis*, NBER Working Papers, 2010, No 16174.
7. Dattels P., McCaughrin R., Miyajima K., Puig J., *Can You Map Global Financial Stability?*, IMF Working Paper, 2010, No 145.
8. Domańska A., *Uwarunkowania podatności gospodarek na szoki w globalnej wymianie handlowej* [w:] *Prace i Materiały Instytutu Studiów Międzynarodowych*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2011, nr 39.
9. Dziawgo D., *Credit-rating. Ryzyko i obligacje na międzynarodowym rynku finansowym*, Wydawnictwa Naukowe PWN, Warszawa 1998.
10. *Economic forecast for 2011-2013*, „Estonian Economy and Monetary Policy” 2011, No 1, [www.eestipank.info](http://www.eestipank.info).
11. *Estonian's balance of payments for 2009*, Bank of Estonia, [www.eestipank.info](http://www.eestipank.info).
12. *Estonian's balance of payments for 2010*, Bank of Estonia, [www.eestipank.info](http://www.eestipank.info).
13. *European Payment Index 2010*, Intrum Justitia (2010).
14. Fojtikova L., *EU trade in the time of financial crisis*, „Buletin of the Transilvania University of Brasov” 2010, No 3(52).
15. Gregory R., Henn Ch., McDonald B., Saito M., *Trade and the crisis: protect or recover*, „Journal of International Commerce, Economics and Policy” 2010, vol. 1, No 2.
16. Howell L.D., *Political risk assessment: concept, method, and management: a reader to accompany*, PRS Group, East Syracuse NY 2001.
17. *Macroeconomic developments report 2011*, Bank of Latvia, październik 2011.
18. Markiewicz M., *Oficjalne systemy wspierania eksportu* [w:] *Rozliczenia międzynarodowe*, red. Marciniak-Neider D., PWE, Warszawa 2011.

19. Mrzygłód U., *Międzynarodowe oceny kredytowe wybranych państw Europy Środkowo-Wschodniej w okresie kryzysu na rynkach finansowych*, artykuł przyjęty do publikacji w materiałach konferencyjnych *Globalne i regionalne uwarunkowania międzynarodowych przepływów gospodarczych*, Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, 16-17 maja 2011 r.
20. Oliveira Martins J., Araújo S., *The great synchronisation: tracking the trade collapse with high frequency data* [w:] *The great trade collapse: causes, consequences and prospects*, edited by R. Baldwin, Centre for Economic Policy Research, 2009, [www.VoxEU.org](http://www.VoxEU.org).
21. *Polska wobec światowego kryzysu gospodarczego*, Narodowy Bank Polski, wrzesień 2009.
22. *Recent economic developments and outlook for Lithuania*, Bank of Lithuania, wrzesień 2011.

Bożena Pera

*Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*

## **WZAJEMNE POWIĄZANIA HANDLOWE KRAJÓW NAFTA W OKRESIE KRYZYSU GOSPODARCZEGO**

### **Wstęp**

We współczesnej gospodarce światowej regionalna integracja gospodarcza z jednej strony stanowi odpowiedź na wyzwania i zagrożenia globalizacji, z drugiej zaś przyczynia się ona także do jej pogłębienia. Wśród funkcjonujących obecnie ugrupowań integracyjnych Północnoamerykańskie Porozumienie o Wolnym Handlu (NAFTA) – obejmujące trzy kraje: Stany Zjednoczone, Kanadę i Meksyk – jest jednym z ważniejszych podmiotów gospodarki światowej. NAFTA jest porozumieniem stanowiącym najniższy poziom integracji gospodarczej, będąc jednak największą na świecie strefę wolnego handlu.

Celem opracowania jest nie tylko przedstawienie powiązań handlowych pomiędzy wymienionymi krajami, tworzącymi strefą wolnego handlu w Ameryce Północnej, ale także próba określenia, w jaki sposób globalny kryzys gospodarczy wpłynął na ich wzajemną wymianę, a więc eksport i import towarów. Nie uwzględniono w nim skutków dla przepływu kapitału pomiędzy analizowanymi krajami.

### **1. Uwarunkowania funkcjonowania Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu**

Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (NAFTA), funkcjonująca od 1994 roku, jest postrzegana jako jedno z działań podejmowanych przez Stany Zjednoczone na rzecz umocnienia słabnącej pozycji tego kraju nie tylko w regionie, ale i w całej gospodarce światowej. Ugrupowanie to stanowiło eksperyment w zakresie integracji państw wysokorozwiniętych z wysokozadłużonym krajem rozwijającym się, co więcej, jest ono nadal uważane za modelowe rozwiązanie w przypadku krajów zróżnicowanych pod względem rozwoju gospodarczego.

Zacieśnienie współpracy gospodarczej pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a krajami położonymi na kontynencie amerykańskim było jednym z ważniejszych założeń zagranicznej polityki handlowej USA w drugiej połowie lat 80. XX wieku<sup>1</sup>. Jedną z głównych przyczyn zawarcia umowy stało się przyjęcie Jednolitego Aktu Europejskiego, zakładającego budowę rynku wewnętrznego, czyli pogłębienie integracji gospodarczej w Europie. Dla krajów trzecich oznaczało to więc efekt przesunięcia handlu i dalszy wzrost strumieni wymiany wewnątrz ugrupowania, kosztem państw nienależących do niego. Skutkiem zmian, jakie zaszły w gospodarce światowej – zacieśniających się procesów integracyjnych w Europie, dynamicznego wzrostu gospodarek krajów położonych w Azji Południowo-Wschodniej, rozpadu systemu komunistycznego – było poszukiwanie przez Stany Zjednoczone nowych możliwości utrzymania swojej pozycji w świecie, współpracy gospodarczej i próby zacieśnienia kontaktów na kontynencie amerykańskim. W 1988 r. zawarto porozumienie pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Kanadą (Canada United States Free Trade Agreement – CUSFTA)<sup>2</sup>. W połowie 1990 roku prezydent Meksyku – Carlos Salinas de Gortari i ówczesny prezydent USA – George Bush (senior) ogłosili rozpoczęcie negocjacji w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu pomiędzy obydwojema krajami. We wrześniu tego samego roku do negocjacji dołączyła Kanada. Negocjacje zakończono w sierpniu 1992 r.<sup>3</sup>, zaś w grudniu tego samego roku podpisano porozumienie w sprawie utworzenia Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu – NAFTA, po czym rozpoczął się proces ratyfikacji w każdym z państw sygnatariuszy. We wrześniu 1993 roku ministrowie handlu pod-

---

<sup>1</sup> Prezydent R. Reagan w czasie konferencji w Cancun (Meksyk), realizując koncepcję amerykańskiej polityki handlowej, zaproponował rozwinięcie bliższej współpracy USA, Kanady i Meksyku, a także utrzymywania kontaktów zarówno z Tajwanem, jak i z Chinami. Dobrobyt i stabilność krajów rozwijających się widział on w stymulowaniu handlu światowego poprzez otwieranie rynków, poprawie klimatu inwestycyjnego i tworzeniu warunków politycznych ułatwiających rozwiązywanie problemów i zniechęcające do stosowania restrykcji na rynku światowym. Por. L. Pastusiak, *Prezydenci Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Wyd. ISKRY, Warszawa 1999, 2002, wyd. II uzup., s. 920; *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. nauk. E. Oziewicz, WN PWN, Warszawa 2001, s. 122. Prezydent G. Bush (senior) sformułował tę wcześniejszą koncepcję jako Program dla Ameryk i przedstawił w niej propozycję handlu zamiast pomocy, ibidem, s. 122.

<sup>2</sup> W 1965 r. została podpisana umowa pomiędzy Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej a Kanadą o wolnym od cel handlu produktami przemysłu motoryzacyjnego (tzw. Automotive Product Trade Agreement). Szerzej na temat ewolucji stosunków Kanada – USA por. m.in. R.R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy z wyborem źródeł*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009, wyd. 2, s. 141-144.

<sup>3</sup> Przebieg procesu negocjacji i główne jego problemy zostały przedstawione m.in.: F.W. Mayer, *Interpreting NAFTA. The Science and Art. of Political Analysis*, Columbia University Press, New York 1998, s. 109-143.

pisali jeszcze dodatkowe umowy do układu, których tematem była m.in. ochrona środowiska i rynku pracy. Układ w sprawie utworzenia Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu został podpisany 14 września 1993 roku. Porozumienie weszło w życie 1 stycznia 1994 r. Celem NAFTA było wspieranie rozwoju regionalnej wymiany handlowej i przepływu inwestycji, poprawa warunków i standardów życia w krajach członkowskich oraz wzrost zatrudnienia. Ponadto porozumienie NAFTA zakładało wzmocnienie współpracy i tworzenia norm prawnych w dziedzinie ochrony środowiska oraz podstawowych praw pracowników. Prowadzone działania miały służyć wspieraniu trójstronnej, regionalnej i wielostronnej współpracy i zwiększać korzyści z zawartego porozumienia.

Strefa wolnego handlu tworzona była w okresie piętnastu lat, podczas którego znoszone były cła i inne bariery we wzajemnej wymianie handlowej pomiędzy sygnatariuszami układu. Ponadto celem porozumienia było wzajemne traktowanie partnerów zgodnie z klauzulą narodową, szczególnie w zakresie zamówień publicznych<sup>4</sup>, prowadzenie działalności na zasadach uczciwej konkurencji<sup>5</sup>, poprawa warunków inwestowania, świadczenie usług<sup>6</sup>, ochrona własności intelektualnej<sup>7</sup>, zapewnienie skutecznego systemu rozstrzygania sporów oraz stworzenie struktur umożliwiających dalszy rozwój stosunków pomiędzy partnerami tworzącymi strefę wolnego handlu. Eliminacja barier celnych, restrykcji ilościowych i pozostałych barier, czyli samo tworzenie strefy wolnego handlu, następowało w czterech etapach, uwzględniających stopień wrażliwości oraz zgodnie z zasadą asymetrii, uwzględniającą niższy poziom rozwoju gospodarczego Meksyku w porównaniu do pozostałych dwóch krajów sygnatariuszy. Z dniem 1 stycznia 2008 r. NAFTA stała się w pełni strefą wolnego handlu<sup>8</sup>. Wprowadzone do układu reguły pochodzenia towarów określi-

<sup>4</sup> Część IV Porozumienia NAFTA, North America Free Trade Agreement, Complete Text, <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?x=343&mtpiID=140> (data pobrania: grudzień 2009 r.).

<sup>5</sup> Szerzej na ten temat por.: I.H. Chrzanowski, *NAFTA. Nowe „wyzwanie amerykańskie”?*, Wyd. Economicus, Montreal-Szczecin 2005, s. 56-63.

<sup>6</sup> Liberalizacja usług dotyczyła przede wszystkim transportu drogowego, usług finansowych i telekomunikacyjnych. Szerzej na ten temat m.in.: B. Liberska, *Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*, Studia Ekonomiczne PAN INE, Wyd. POLTEXT, Warszawa 1995, nr 34, s. 60-61.

<sup>7</sup> W tym zakresie objęto ochroną prawa autorskie związane m.in. z: programami audiowizualnymi, nagraniami dźwiękowymi, programami satelitarnymi i komputerowymi, a także projekty inżynierskie i przemysłowe, patenty oraz znaki handlowe, ochronę tajemnicy handlowej i informacji. Szerzej na ten temat por.: I.H. Chrzanowski, *NAFTA. „Nowe wyzwanie amerykańskie”?*, op. cit., s. 63-65, B. Liberska, *Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*, op. cit., s. 61.

<sup>8</sup> Zgodnie z przyjętą zasadą asymetryczności Meksyk mógł utrzymać bariery w handlu

ły warunki bezcłowego dostępu wyrobów wyprodukowanych w krajach członkowskich, w tym także świadectwo potwierdzające kraj wytworzenia, obowiązujący w państwach sygnatariuszach porozumienia<sup>9</sup>. Porozumieniem o strefie wolnego handlu nie objęto produktów pochodzenia rolnego<sup>10</sup>. W treści umowy strony potwierdziły również swoje zobowiązania do przestrzegania standardów przyjętych w innych porozumieniach międzynarodowych, w tym przede wszystkim wynikających z GATT/WTO. Dopuszczyły jedynie stosowanie środków o charakterze technicznym (norm i standardów) w celu ochrony środowiska naturalnego, bezpieczeństwa ludności czy hodowli zwierząt i uprawy roślin<sup>11</sup>.

NAFTA była pierwszym porozumieniem handlowym, w którym założono współpracę w zakresie ochrony środowiska oraz na rynku pracy<sup>12</sup>. W porozumieniu nie założono jednak swobody przemieszczania się osób na terytorium ugrupowania. Stworzono tylko ułatwienia dla czasowego pobytu na obszarze kraju dla pewnych grup zawodowych (np. biznesmeni, inwestorzy, handlowcy, przedstawiciele wolnych zawodów, pracownicy przenoszeni pomiędzy firmami).

Oceniając dotychczasowe funkcjonowanie Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu można wskazać zarówno na korzyści, jak i zagrożenia. NAFTA w znacznym stopniu przyczyniła się do wzrostu wzajemnej wymiany handlowej pomiędzy krajami sygnatariuszami oraz zwiększenia przepływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji. Chociaż jednym z celów NAFTA jest zapewnienie trwałego wzrostu gospodarczego, to jednak nie udało się zapobiec wystąpieniu w połowie lat 90. XX w. kryzysu finansowego w Meksyku – kraju, który najwięcej zyskuje z przynależności do strefy wolnego handlu.

Obawy wynikające z podpisanego porozumienia różniły się w zależności od krajów. W Stanach Zjednoczonych w sferze gospodarczej obawiano się utraty miejsc pracy i przeniesienia produkcji do Meksyku, gdzie siła

---

z Kanadą i USA do 2010 r.

<sup>9</sup> B. Liberska, *Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*, op. cit., s. 55.

<sup>10</sup> W tym sektorze obowiązują trzy oddzielne umowy, zakładające różny poziom liberalizacji wymiany produktami rolnymi. Szerzej: G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *NAFTA Revisited. Achievements and Challenges*, Institute for International Economics, Washington, DC 2005, s. 22.

<sup>11</sup> Część III Porozumienia NAFTA, North America Free Trade Agreement, Complete text, <http://www.nafta-sec-alena.org/en/view.aspx?x=343&mtpiID=134> (data pobrania: wrzesień 2011 r.).

<sup>12</sup> B. Liberska, *Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*, op. cit., s. 54.

robocza była zdecydowania tańsza<sup>13</sup>. Kanadzie z jednej strony zależało na ograniczeniu wpływów Stanów Zjednoczonych na kontynencie amerykańskim, z drugiej zaś kraj ten obawiał się efektu przesunięcia handlu i inwestycji na rzecz Meksyku. Z przystąpieniem do NAFTA w przypadku Meksyku dostrzeżono korzyści lepszych warunków dostępu do amerykańskiego i kanadyjskiego rynku, ale także koszty związane z przeprowadzeniem koniecznych reform w sektorze przemysłowym i rolniczym<sup>14</sup>.

W układzie NAFTA zawarto również klauzulę określającą warunki akcesji do porozumienia. Klauzula ta stwierdza, że kraj lub grupa państw może przystąpić do ugrupowania na warunkach, które zostaną wynegocjowane pomiędzy stronami i Komisją Wolnego Handlu, zgodnie z procedurą akceptowalną w każdym z krajów. Postanowienia umożliwiają także krajom członkowskim zgłaszać przeciwko przyjęciu nowego państwa. Dla nowych krajów wprowadzono również ograniczenia w przepływie towarów zaliczanych do sektorów wrażliwych, np. artykułów motoryzacyjnych i wyrobów tekstylnych<sup>15</sup>. Ponadto w porozumieniu nie określono kryteriów, które powinny spełnić kraje przystępujące do ugrupowania. Państwa, będące członkami NAFTA, mogą zawierać układy i tworzyć strefy wolnego handlu z krajami, które nie chcą przystąpić do NAFTA lub też członkowie porozumienia zgłoszowali przeciwko ich przyjęciu<sup>16</sup>. Członkiem NAFTA może zostać każdy kraj bez względu na położenie geograficzne. Jak pokazało dotychczasowe funkcjonowanie NAFTA, Stany Zjednoczone i Kanada dostrzegają w rozszerzeniu ugrupowania możliwości ekspansji eksportu. Przeciwko rozszerzeniu ugrupowania wypowiada się natomiast Meksyk, który obawia się przede wszystkim zmniejszenia atrakcyjności swojego rynku ze strony wysokorozwiniętych partnerów ugrupowania<sup>17</sup>.

Entuzjaści podpisanego porozumienia dostrzegali możliwości szybkiego przekształcenia ugrupowania w Ogólnoamerykański Obszar Wolnego Handlu. W latach 90. XX wieku zapowiadano także przystąpienie Chile do NAFTA<sup>18</sup>. Kraje sygnatariusze NAFTA realizują swoje własne polityki handlowe. Jednak utworzenie strefy wolnego handlu znacznie przyczyniło

---

<sup>13</sup> Szerzej na temat obaw USA w kontekście tworzenia NAFTA: A.E. Safarian, *Introductory comments* [w:] G. Bertin, A. Raynaud, *Economic integration in Europe and North America*, Clement Juglar, Paris 1992, s. 18-19.

<sup>14</sup> G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *NAFTA. Achievements and Challenges*, op. cit., s. 289.

<sup>15</sup> G.C. Hufbauer, J.J. Schott, *NAFTA. An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, DC, October 1993, revised edition, s. 114-115.

<sup>16</sup> *Ibidem*, s. 115.

<sup>17</sup> B. Liberska, *Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*, op. cit., s. 74.

<sup>18</sup> R.R. Ludwikowski, *Handel międzynarodowy z wyborem źródeł*, op. cit., s. 150.

się do zawarcia wielu nowych, bilateralnych porozumień integracyjnych, zarówno na obszarze obu Ameryk, jak i z partnerami spoza kontynentu.

## 2. Sytuacja gospodarcza krajów NAFTA w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Kryzys gospodarczy 2008 roku rozpoczął się w amerykańskim sektorze finansowym<sup>19</sup>. Sprzężenia zwrotne pomiędzy sektorem finansowym a realną sferą gospodarki przyczyniły się do szybkiego przenoszenia załamania nie tylko w USA, ale i do wielu krajów na świecie. Skutki globalnego kryzysu gospodarczego są szczególnie widoczne w krajach wysokorozwiniętych, w tym tworzących Unię Europejską<sup>20</sup>. Poniżej zostanie przedstawiona analiza sytuacji gospodarczej krajów tworzących strefę wolnego handlu, a więc powiązanych silnie z gospodarką amerykańską.

Tabela 1. Sytuacja gospodarcza krajów NAFTA w latach 2004-2010

Wyszczególnienie	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Stopa wzrostu gospodarczego w cenach stałych (w %)							
Kanada	3,1	3,0	2,8	2,2	0,7	-2,8	3,2
Meksyk	4,0	3,2	5,1	3,2	1,2	-6,2	5,4
USA	3,5	3,1	2,7	1,9	-0,3	-3,5	3,0
Produkt krajowy brutto <i>per capita</i> według PPS (w USD)							
Kanada	33409,0	35150,2	36933,8	38428,2	39099,1	37954,6	39171,1
Meksyk	11959,1	12482,5	13432,0	14143,3	14506,5	13645,4	14405,9
USA	40401,2	42628,5	44750,3	46467,5	46900,9	45348,5	46860,2
Stopa inflacji (w %)							
Kanada	1,8	2,2	2,0	2,1	2,4	0,3	1,8
Meksyk	4,7	4,0	3,6	4,0	5,1	5,3	4,1
USA	2,7	3,4	3,2	2,9	3,8	-0,3	1,6
Stopa bezrobocia (w %)							
Kanada	7,2	6,7	6,3	6,1	6,1	8,3	8,0
Meksyk	3,9	3,6	3,6	3,7	4,0	5,5	5,4
USA	5,5	5,1	4,6	4,6	5,8	9,3	9,6

<sup>19</sup> Przyczyny i przebieg kryzysu zostały opisane m.in.: W. Kasperkiewicz, *Obecny kryzys finansowy – przyczyny i terapia* [w:] *Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny – przebieg – skutki*, red. nauk. J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misala, Wyd. Fachowe Cedewu, pl, Warszawa 2009, s. 36-38, W. Szymański, *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Difin, Warszawa 2009, s. 13-118.

<sup>20</sup> E. Haliżak, *Kryzys gospodarczy a międzynarodowa pozycja Unii Europejskiej* [w:] *Kryzys 2008, a międzynarodowa pozycja Zachodu*, red. nauk. R. Kuźniar, Wyd. Nauk. SCHOLAR, Warszawa 2011, s. 112-118.



Zadłużenie publiczne (w stosunku do PKB)							
Kanada	72,6	71,6	70,3	66,5	71,1	83,3	83,9
Meksyk	41,4	39,8	38,3	37,8	43,1	44,7	42,9
USA	61,5	61,7	61,1	62,3	71,6	85,2	94,4
Saldo rachunku bieżącego (w stosunku do PKB)							
Kanada	2,95	2,17	2,79	2,68	-0,06	-4,87	1,35
Meksyk	-0,69	-0,60	-0,47	-0,85	-1,49	-0,72	-0,54
USA	-5,30	-5,91	-5,98	-5,06	-4,73	-2,70	-3,20

Źródło: Opracowanie własne na podstawie International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/weoselgr.aspx> (data dostępu: październik 2011)

Analizując podstawowe wskaźniki obrazujące sytuację gospodarczą krajów NAFTA w okresie bezpośrednio poprzedzającym globalny kryzys gospodarczy, można zauważyć obniżanie się stopy wzrostu gospodarczego Kanady i USA w latach 2004-2009. W Kanadzie jednak ujemna stopa wzrostu wystąpiła jedynie w 2009 r., zaś w przypadku USA w dwóch kolejnych latach 2008 r. i 2009 r. Meksyk, którego stopa wzrostu gospodarczego wykazywała naprzemiennie tendencję rosnącą i malejącą, odnotował podobnie jak większość krajów największy spadek wzrostu gospodarczego w 2009 r. – przewyższający znacznie wartości osiągnięte przez Kanadę i USA, co oznacza, że kraj ten jest bardziej narażony na sygnały odbierane z gospodarki światowej. W ostatnim roku analizy odnotowano wzrost gospodarczy we wszystkich krajach (Tab. 1), jednak w analizowanych państwach wysokorozwiniętych odnotowano niższy poziom dynamiki niż we wszystkich krajach ogółem<sup>21</sup>.

W przypadku produktu krajowego brutto *per capita* zauważyć można obniżenie się wskaźnika jedynie w 2009 r. we wszystkich analizowanych krajach. Największy spadek uwzględniając parytet siły nabywczej wystąpił w USA (7,6 p.p.), Meksyku (blisko 6 p.p.), a najmniej dla Kanady (niecałe 3 p.p.).

Stopa inflacji najwyżej kształtowała się w przypadku Meksyku, od 2006 r. wykazywała ona tendencję rosnącą. Natomiast w gospodarce amerykańskiej wystąpiło zjawisko dezinflacji w 2008 r. W Kanadzie poziom inflacji kształtował się na najwyższym poziomie (2,4%) w roku największego załamania koniunktury gospodarczej. Nie można jednak twierdzić, że inflacja była problemem dla gospodarki tego kraju (Tab. 1).

Największy problem z wysokim poziomem bezrobocia odnotowano w USA i Kanadzie. Jedynie w Stanach Zjednoczonych stopa bezrobocia

<sup>21</sup> Por. International Monetary Fund, *World Economic Outlook Database*, <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/01/weodata/weoselgr.aspx> (data dostępu: październik 2011).

w 2010 r. wzrosła o 0,3 punktu procentowego w stosunku do poprzedniego roku. W pozostałych dwóch krajach – Meksyku i Kanadzie – poziom bezrobocia nieznacznie obniżył się. W porównaniu do wielu krajów członkowskich Unii Europejskiej stopa bezrobocia w krajach NAFTA – przede wszystkim w Kanadzie i USA – kształtuje się na znacznie niższym poziomie. Stan ten jest konsekwencją funkcjonowania w tych krajach efektywnego rynku pracy, znacznie bardziej mobilnej siły roboczej i obowiązujących regulacji prawnych (szczególnie w USA)<sup>22</sup>.

Kryzys wywarł szczególnie silny, negatywny wpływ na sytuację w sektorze finansów publicznych. Wielkość zadłużenia publicznego w USA i Kanadzie znacznie przekroczyła bezpieczną wartość. Wskaźnik zadłużenia publicznego w stosunku do PKB dla Meksyku stanowił zaledwie połowę wartości dla Kanady i nieznacznie więcej dla USA. Niepokojące jest, że wskaźniki długu publicznego w przypadku obu wysokorozwiniętych krajów wykazują tendencję zwyżkową (Tab. 1). Pomimo pogarszającej się sytuacji w sektorze finansów i rosnącego deficytu budżetowego, amerykańskie długookresowe obligacje, którymi finansowane jest zadłużenie publiczne USA, utrzymują nadal najwyższy poziom ratingu (AAA), przyznawany przez agencję Fitach. Te wartościowe papiery są uważane za najbezpieczniejszą lokatę oszczędności na świecie, szczególnie dla państw posiadających znaczne nadwyżki w bilansie obrotów bieżących.

Ostatnim wskaźnikiem wskazującym na kondycję krajów NAFTA w okresie kryzysu 2008 r. jest saldo bilansu obrotów bieżących w stosunku do PKB. Kanada odnotowała dodatnie saldo bilansu rachunku bieżącego w latach 2004-2007 i 2010 r. Natomiast w przypadku dwóch pozostałych krajów – Meksyku i USA w całym analizowanym okresie występował deficyt w bilansie obrotów bieżących. Najgorsze wyniki w tym zakresie odnotowały Stany Zjednoczone.

Z przeprowadzonej analizy sytuacji gospodarczej krajów NAFTA wynika, że bezpośrednie powiązania ze Stanami Zjednoczonymi w znacznym stopniu wywarły wpływ na pogorszenie się koniunktury i spowolnienie gospodarcze w Meksyku i Kanadzie, a to z kolei przełożyło się na wzajemną wymianę handlową pomiędzy nimi.

---

<sup>22</sup> E. Halizak, *Kryzys gospodarczy a międzynarodowa pozycja Unii Europejskiej* [w:] *Kryzys 2008 a pozycja międzynarodowa Zachodu*, red. nauk. R. Kuźniar, op. cit., s. 116.

### 3. Współzależności wymiany handlowej krajów NAFTA w latach 2005-2010

Udział wymiany handlowej NAFTA w światowym eksporcie i imporcie wykazywał tendencję malejącą w latach 2005-2010.

Tabela 2. Udział wymiany handlowej NAFTA w światowym eksporcie i imporcie w latach 2005-2010

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Udział wywozu z krajów NAFTA w światowym eksporcie	0,141	0,137	0,132	0,127	0,128	0,129
Udział przywozu do krajów NAFTA w światowym imporcie	0,211	0,205	0,189	0,177	0,171	0,174

Źródło: Obliczenia własne na podstawie *International Trade Statistics 2011*, WTO, Geneva 2011, Tabela A4

Najniższy jej udział w światowym eksporcie można zauważyć w 2008 r., a w imporcie w kolejnym – 2009 roku. W analizowanym okresie udział importu kształtował się jednak na wyższym poziomie niż podobny wskaźnik dla eksportu. Należy też zauważyć, że w 2010 r. udział eksportu obniżył się o 1,2 p.p. w stosunku do 2005 r., zaś w przypadku importu odnotowano spadek o 3,7 p.p. Wielkości tych wskaźników potwierdzają znaczne uzależnienie krajów tworzących NAFTA przede wszystkim od importu (Tab. 2). Spośród analizowanych krajów największy udział miały oczywiście Stany Zjednoczone.

Tabela 3. Wielkość wymiany handlowej krajów NAFTA w latach 2005-2010 (w mld USD)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Eksport ogółem	1476	1664	1840	2036	1602	1965
Eksport w ramach NAFTA	824	901	950	1013	768	956
Eksport poza obszar NAFTA	652	763	890	1023	834	1009
Import ogółem	2287	2545	2706	2911	2177	2682
Import w ramach NAFTA	793	867	918	968	718	900
Import spoza obszaru NAFTA	1494	1678	1788	1943	1459	1782
Saldo wymiany handl. ogółem	-811	-881	-866	-875	-575	-717
Saldo wymiany handl. w ramach NAFTA	31	34	32	45	50	56
Saldo wymiany handl. spoza obszaru NAFTA	-843	-915	-898	-921	-625	-773

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie *International Trade Statistics 2011*, WTO, Geneva 2011, Tabela A3

W analizowanym okresie w wymianie handlowej w ramach obszaru NAFTA zauważa się nadwyżkę eksportu nad importem, w przeciwieństwie do kształtowania się wielkości salda handlu zagranicznego ogółem. Deficyt handlowy w całości powstaje jako efekt wymiany handlowej z krajami trzecimi. W 2009 r. zauważyć można znaczne obniżenie deficytu wymiany handlowej ogółem. Można więc stwierdzić, że globalny kryzys przyczynił się do poprawy wyniku wymiany handlowej NAFTA. Ponadto w całym badanym okresie rosła także nadwyżka eksportu nad importem we wzajemnej wymianie handlowej krajów NAFTA (Tab. 3).

Zmiany zachodzące w tempie rozwoju powiązań handlowych obrazuje kolejna tabela.

Tabela 4. Dynamika wymiany handlowej Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu w latach 2005-2010

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Eksport ogółem	112	113	111	111	79	123
Eksport w ramach NAFTA	112	109	105	107	76	124
Eksport poza obszar NAFTA	112	117	117	115	81	121
Import ogółem	114	111	106	108	75	123
Import w ramach NAFTA	110	109	106	105	74	125
Import spoza obszaru NAFTA	115	112	107	109	75	122

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 2

W latach 2005-2008 wzajemna wymiana handlowa w ramach NAFTA charakteryzowała się niższą dynamiką niż ich eksport i import do/z krajów spoza strefy. W analizowanej grupie kryzys gospodarczy odbił się znacząco na wymianie handlowej, w szczególności na strumieniach przepływu towarów pomiędzy krajami tworzącymi Północnoamerykańską Strefę Wolnego Handlu. Na uwagę zasługuje wymiana handlowa z krajami spoza ugrupowania, która charakteryzowała się znacznie szybszym rozwojem powiązań w porównaniu z wzajemnym eksportem i importem w ramach NAFTA (Tab. 4).

Tabela 5. Udział eksportu i importu w ramach NAFTA i do krajów trzecich w wymianie handlowej ogółem w latach 2005-2010

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Eksport w ramach NAFTA	0,558	0,541	0,516	0,498	0,479	0,486
Eksport poza obszar NAFTA	0,441	0,459	0,484	0,502	0,520	0,513
Import w ramach NAFTA	0,347	0,341	0,339	0,333	0,330	0,336
Import spoza obszaru NAFTA	0,653	0,659	0,661	0,667	0,670	0,664

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 2

W latach 2005-2007 ponad połowa eksportu realizowana była pomiędzy krajami należącymi do NAFTA. Udział ten wykazywał jednak tendencję malejącą. Wzrastał natomiast udział eksportu poza kraje tworzące strefę. Na znacznie niższym poziomie w porównaniu do eksportu kształtował się udział importu pochodzącego z krajów NAFTA, co więcej, w całym badanym okresie charakteryzował się tendencją spadkową. Wskaźniki udziału eksportu i importu wskazują więc na znaczne powiązanie handlowe krajów NAFTA z państwami spoza ugrupowania (Tab. 5). W przypadku NAFTA trudno jest więc sformułować wniosek o wzmożonych praktykach protekcyjnych, będących konsekwencją globalnego kryzysu gospodarczego, podejmowanych przez analizowane kraje.

Tabela 6. Wzajemny eksport pomiędzy krajami NAFTA według kraju przeznaczenia w latach 2004-2010

Kraj pochodzenia	Lata	Kraj przeznaczenia					
		USA		Kanada		Meksyk	
		w mln USD	udział w eksporcie ogółem (w %)	w mln USD	udział w eksporcie ogółem (w %)	w mln USD	udział w eksporcie ogółem (w %)
USA	2004	X	X	189100,3	23,1	110775,4	13,5
	2006	X	X	230244,1	22,2	134127,6	12,9
	2008	X	X	260890,1	20,1	151524,9	11,7
	2009	X	X	204720,8	19,4	128997,7	12,2
	2010	X	X	248186,9	19,4	163320,7	12,8
Kanada	2004	267804,0	84,4	X	X	2382,5	0,7
	2006	316556,4	81,5	X	X	3857,1	1,0
	2008	353782,6	77,6	X	X	5516,0	1,2
	2009	236466,2	74,7	X	X	4221,5	1,8
	2010	288815,9	74,4	X	X	4864,5	1,2
Meksyk	2004	166603,3	88,6	2780,9	1,5	X	X
	2006	212131,6	84,9	5176,1	2,1	X	X
	2008	233794,0	80,3	7083,6	2,4	X	X
	2009	185448,5	80,7	8236,5	3,6	X	X
	2010	238858,9	80,1	10663,9	3,6	X	X

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy *COMTRADE*: <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResultsd.aspx?action=print&cc=total&px=S...> (data pobrania: styczeń 2010 i październik 2011)

Przeprowadzona analiza eksportu wskazała na asymetryczne powiązania handlowe pomiędzy krajami członkowskimi NAFTA. Co najmniej  $\frac{3}{4}$  eksportu Kanady było przeznaczone na rynek krajów NAFTA, z czego jedynie 0,7% – 1,2% było przedmiotem wywozu do Meksyku, zaś pozostała

część do USA. W analizowanym okresie udział eksportu z Kanady do USA wykazywał tendencję spadkową, co jest szczególnie zauważalne w latach 2008-2010 (Tab. 6). Eksport Meksyku w jeszcze większym stopniu jest uzależniony od USA. W analizowanym okresie nastąpiło jednak jego obniżenie o ponad 8 p.p. (Tab. 6). Nieznacznie natomiast wzrosło powiązanie pomiędzy Meksykiem a Kanadą, jego udział kształtował się na poziomie od ok. 1,5% do prawie 3,6% (Tab. 6). Amerykański eksport do krajów NAFTA stanowił około 1/3 wywożonych towarów ogółem w latach 2004-2010. Udział eksportu USA do Kanady był prawie dwukrotnie wyższy niż do Meksyku i nieznacznie zmniejszył się w analizowanym okresie. Natomiast w ostatnich dwóch latach analizy zwiększył się udział eksportu ze Stanów Zjednoczonych do Meksyku, osiągając wielkość zbliżoną do tej sprzed kryzysu gospodarczego (Tab. 6).

Tabela 7. Wzajemny import pomiędzy krajami NAFTA według kraju przeznaczenia w latach 2004-2010

Kraj pochodzenia	Lata	Kraj przeznaczenia					
		USA		Kanada		Meksyk	
		w mln USD	udział w imporcie ogółem (w %)	w mln USD	udział w imporcie ogółem (w %)	w mln USD	udział w imporcie ogółem (w %)
USA	2004	X	X	259731,6	17,0	157820,6	10,3
	2006	X	X	307723,1	16,0	200499,6	10,4
	2008	X	X	339073,9	15,7	218066,0	10,1
	2009	X	X	227577,3	14,2	178321,6	11,1
	2010	X	X	279275,3	14,2	231919,7	11,8
Kanada	2004	160827,0	58,7	X	X	10338,8	3,8
	2006	171966,1	49,1	X	X	14131,5	4,0
	2008	214072,4	52,4	X	X	16858,1	4,1
	2009	164235,3	68,0	X	X	14530,5	4,4
	2010	197164,7	49,0	X	X	21455,0	5,3
Meksyk	2004	111263,3	56,5	5327,1	2,7	X	X
	2006	130809,7	51,1	7376,1	2,9	X	X
	2008	151746,5	49,2	9442,3	3,1	X	X
	2009	112788,7	46,7	7303,7	3,0	X	X
	2010	145450,4	46,8	10663,9	3,4	X	X

Źródło: Obliczenia własne na podstawie bazy COMTRADE: <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResultsd.aspx?action=print&cc=total&px=S...> (data pobrania: styczeń 2010 i październik 2011)

Wskaźniki obrazujące rolę importu realizowanego w ramach krajów NAFTA kształtują się na znacznie niższym poziomie w porównaniu do eksportu. Podobnie jak w przypadku eksportu zauważa się asymetrię w strumieniach

przepływu pomiędzy krajami NAFTA. W analizowanym okresie zmniejszył się udział importu z Kanady do Stanów Zjednoczonych do około 50%. Jedynie w pierwszym roku kryzysu (2008 r.) osiągnął on udział z lat 90. XX w. (Tab. 7). Meksykański import z Kanady wykazywał tendencję rosnącą, pomimo kryzysu gospodarczego (Tab. 7). Udział importu z Meksyku do Stanów Zjednoczonych i Kanady wykazywał również tendencję malejącą. W okresie kryzysu kształtował się on nawet na niższym poziomie niż w przypadku Kanady. Przywóz towarów z Meksyku do Kanady kształtował się nieznacznie powyżej 3%, czyli podobnie jak w przypadku eksportu, także w tym kierunku przepływu towarów występuje ogromna asymetria powiązań pomiędzy Meksykiem a Kanadą, w porównaniu do Stanów Zjednoczonych i Meksyku. Malejący udział przywozu można zauważyć w imporcie ze Stanów Zjednoczonych do Kanady (około 3 p.p. pomiędzy 2004 r. a 2010 r.). Natomiast pomiędzy 2008 r. a 2010 r. wzrósł o 1 p.p. przywóz ze Stanów Zjednoczonych do Meksyku (Tab. 7).

#### **4. Struktura wymiany handlowej krajów NAFTA w latach 2006-2010**

Znaczne zmiany zauważalne są także w strukturze eksportu i importu pomiędzy państwami członkowskimi NAFTA. Chociaż grupy towarowe odgrywające największą rolę w wymianie handlowej pomiędzy państwami NAFTA pozostają nadal te same, to jednak w analizowanym okresie zauważa się zmiany ich udziałów.

Przeprowadzona analiza struktury wymiany handlowej krajów NAFTA pozwala na sformułowanie poniżej zaprezentowanych wniosków. W całym badanym okresie we wzajemnym handlu krajów NAFTA dominowały *towary przemysłowe*, stanowiąc blisko 70% ich eksportu ogółem, zaś w imporcie udział ten był mniejszy o 1-3 p.p. Wśród tej grupy dominowały przede wszystkim *maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy*, których udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie wyniósł ponad 60% towarów przetworzonych ogółem. W okresie 2008-2009 można zauważyć obniżenie udziału tej grupy towarowej o około 1-2 p.p. w obu kierunkach realizowanej wymiany handlowej. *Półprodukty i pozostałe wyroby przemysłu przetwórczego* stanowiły po około 10% realizowanego przez kraje NAFTA wzajemnego eksportu i importu w ramach grupy *towary przemysłowe*. W ramach analizowanej grupy towarów przetworzonych znaczny udział miały *chemikalia* (10-12% eksportu i 11-13% importu), przy czym do 2009 r. ich udział wykazywał tendencję rosnącą. Nieznaczny spadek można dopiero zauważyć w 2010 r. Na bardzo niskim poziomie, stanowiącym 1-2 % towarów sprzedawanych i nabywanych przez kraje NAFTA we wzajemnej wymianie handlowej, plasowały się *materiały i włókna oraz artykuły odzieżowe i dodatki* (Tab. 8).

Tabela 8. Struktura towarowa eksportu i importu krajów NAFTA w latach 2006-2010 (w mld USD)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Eksport</b>					
<b>A. Produkty nieprzetworzone</b>	223,27	247,79	308,2	204,5	261,77
Produkty rolne, w tym:	69,00	74,87	82,95	71,33	81,65
Artykuły żywnościowe	51,94	58,64	68,10	61,11	68,21
Surowce naturalne	17,06	16,23	14,85	10,22	13,44
Paliwa i surowce mineralne	154,27	172,92	225,25	133,17	180,12
<b>B. Towary przemysłowe, w tym:</b>	648,46	671,11	669,21	533,54	659,22
Wyroby z żelaza i stali	17,48	18,91	23,84	13,55	20,13
Chemikalia	68,55	72,54	79,93	67,26	78,79
Pozostałe półprodukty	67,07	66,24	65,30	52,94	59,61
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	405,36	421,69	408,18	321,19	412,68
Materiały i włókna	10,48	9,96	9,17	7,56	8,77
Artykuły odzieżowe i dodatki	10,02	8,43	8,07	6,94	7,54
Pozostałe wyroby przemysłu przetwórczego	69,50	73,34	74,73	64,09	71,71
<b>Import</b>					
<b>A. Produkty nieprzetworzone</b>	228,69	248,83	311,32	204,81	261,86
Produkty rolne, w tym:	68,13	75,08	82,25	70,39	80,89
Artykuły żywnościowe	51,57	59,31	68,17	60,47	67,90
Surowce naturalne	16,56	15,77	14,08	9,92	12,99
Paliwa i surowce mineralne	160,56	173,75	229,07	134,42	180,97
<b>B. Towary przemysłowe, w tym:</b>	606,80	630,57	615,18	478,93	600,41
Wyroby z żelaza i stali	17,70	19,36	24,34	13,43	20,32
Chemikalia	69,65	74,48	79,82	64,89	77,68
Pozostałe półprodukty	67,10	66,23	63,90	50,92	58,21
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	369,48	387,93	367,95	283,46	366,13
Materiały i włókna	10,73	10,31	9,07	7,45	8,58
Artykuły odzieżowe i dodatki	8,66	7,31	6,49	5,33	5,67
Pozostałe wyroby przemysłu przetwórczego	63,48	64,95	63,62	53,45	63,81

Źródło: Opracowanie na podstawie *International Trade Statistics 2009 i 2011*, World Trade Organization, Geneva 2009 i 2011

Wzajemna wymiana handlowa towarami nieprzetworzonymi w krajach NAFTA stanowiła około 30%. W grupie tej dominowały przede wszystkim paliwa i surowce mineralne (około 2/3 wartości towarów nieprzetworzo-



nych). Udział samych paliw stanowił natomiast w granicach 80% towarów zaliczanych do sekcji *paliwa i surowce mineralne*. W przypadku wyrobów klasyfikowanych do tej grupy można zauważyć znaczny spadek jej udziału – w eksporcie z 22,2 % w 2008 r. do 17,3% w 2009 r., zaś w imporcie o około 6 p.p. (z 23,7% w 2008 r. do 18,7% w 2009 r.). Do tego stanu przyczynił się nie tylko kryzys gospodarczy, ale również rosnące ceny paliw, przede wszystkim ropy naftowej. *Produkty rolne* stanowiły około 8-9% wzajemnej wymiany handlowej krajów NAFTA. W tej grupie dominowały przede wszystkim *towary żywnościowe*. Zarówno w eksporcie, jak i imporcie ich udział wykazywał tendencję rosnącą w okresie 2006-2009, odpowiednio od 75% do blisko 86% *produktów pochodzenia rolniczego*. W ostatnim roku analizy nastąpił nieznaczny spadek udziału tej grupy towarowej (o około 2 p.p.). Drugą znaczącą podgrupę stanowiły *surowce naturalne*. Jednak udział towarów klasyfikowanych do niej znacznie się obniżył w analizowanym okresie – w eksporcie z blisko 25% sprzedawanych za granicę towarów rolnych ogółem do 14,3% w 2009 r., w ostatnim roku analizy ich udział nieznacznie wzrósł do około 16,5%. Natomiast w imporcie wystąpił spadek udziału tej grupy towarowej z 24,3% w 2006 r. do 17,1% w 2008 r., a następnie dalej do poziomu 14,1% w 2009 r. Jednak, podobnie jak w przypadku eksportu, na koniec 2010 r. zanotowano nieznaczny wzrost o 2 p.p. (Tab. 8).

Z przeprowadzonej analizy wynika więc, że największe zmiany w strukturze towarowej pomiędzy krajami NAFTA miały miejsce w grupie towarów nieprzetworzonych.

Obok analizy struktury towarowej istotna jest również zmiana salda dla poszczególnych grup towarowych.

W większości analizowanych grup towarowych nastąpił wzrost nadwyżki eksportu nad importem lub poprawa sytuacji w bilansie handlowym analizowanych krajów w okresie kryzysu (2009 r.). W całym analizowanym okresie w grupie *produktów nieprzetworzonych* występowała nadwyżka importu nad eksportem, tworzona przez *paliwa i surowce mineralne*. Natomiast nieznaczne pogorszenie wyniku wystąpiło w przedmiocie wymiany *surowcami mineralnymi*.

Wśród towarów przetworzonych jedynie w grupie *maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy* oraz *artykuły odzieżowe wraz z dodatkami* zauważyć można obniżenie się nadwyżki eksportu nad importem. We wzajemnej wymianie handlowej krajów NAFTA w pozostałych grupach towarowych sytuacja nie uległa pogorszeniu (Tab. 9).

Zmiany w strukturze towarowej eksportu i importu są jednak bardziej widoczne we wzajemnej wymianie handlowej analizowanej dla poszczególnych par krajów członkowskich NAFTA.

Tabela 9. Saldo wzajemnej wymiany handlowej krajów NAFTA  
wg poszczególnych grup towarowych (w mld USD)

Wyszczególnienie	2006	2007	2008	2009	2010
<b>A. Produkty nieprzetworzone</b>	-5,42	-1,04	-3,12	-0,31	-0,09
Produkty rolne, w tym:	0,870	-0,210	0,707	0,937	0,751
Artykuły żywnościowe	0,367	-0,675	-0,067	0,637	0,314
Surowce naturalne	0,503	0,465	0,774	0,300	0,437
Paliwa i surowce mineralne	-6,291	-0,824	-3823	-1,250	-0,842
<b>B. Towary przemysłowe, w tym:</b>	41,657	40,541	54,030	54,603	58,808
Wyroby z żelaza i stali	-0,222	0,444	-0,500	0,117	-0,199
Chemikalia	-1,102	-1,942	0,110	2,369	1,106
Pozostałe półprodukty	-0,029	0,008	1,408	2,020	1,394
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	35,874	33,762	40,229	37,736	46,551
Materiały i włókna	-0,248	-0,350	0,092	0,111	0,189
Artykuły odzieżowe i dodatki	1,366	1,126	1,579	1,609	1,872
Pozostałe wyroby przemysłu przetwórczego	6,017	8,382	11,112	10,640	7,895

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych w tabeli 7

Tabela 10. Struktura eksportu i importu (wg sekcji SITC) pomiędzy  
Kanadą a USA w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Wyszczególnienie	Seksja	2006	2008	2009	2010	2006	2008	2009	2010
		Eksport				Import			
Żywność i zwierzęta żywe	0	0,045	0,049	0,063	0,057	0,060	0,064	0,080	0,072
Napoje i tytoń	1	0,003	0,002	0,003	0,003	0,004	0,004	0,006	0,006
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2	0,045	0,037	0,035	0,038	0,034	0,035	0,029	0,032
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	3	0,234	0,330	0,279	0,293	0,048	0,075	0,057	0,060
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	4	0,002	0,004	0,004	0,004	0,002	0,002	0,003	0,003
Chemikalia i produkty pokrewne	5	0,073	0,079	0,089	0,085	0,134	0,116	0,131	0,128
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	6	0,159	0,138	0,137	0,136	0,046	0,144	0,143	0,147
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	7	0,328	0,259	0,273	0,280	0,541	0,437	0,414	0,426
Różne wyroby przemysłowe	8	0,059	0,049	0,058	0,052	0,102	0,092	0,103	0,094
Towary i transakcje nie- sklasyfikowane w SITC	9	0,054	0,051	0,059	0,052	0,029	0,031	0,034	0,032
Ogółem		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy COMTRADE, <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResultsd.aspx?action=print&cc=1,%20%20...> (data pobrania: listopad 2011)

W wymianie handlowej pomiędzy Kanadą a Stanami Zjednoczonymi dominowały towary przemysłowe, stanowiąc ponad połowę eksportu i importu (grupy 6 i 7). Analizując eksport z Kanady do USA można zauważyć spadek udziału towarów klasyfikowanych do sekcji *maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy*, szczególnie w 2008 r. Wyroby te odgrywały największe znaczenie w wymianie handlowej pomiędzy tymi dwoma krajami. Porównując strukturę eksportu i importu zauważyć można znacznie wyższy udział towarów z sekcji 7 w przywozie ze Stanów Zjednoczonych do Kanady. W sprzedaży z Kanady do USA wśród przedstawionych grup towarowych blisko 1/3 stanowiły wyroby klasyfikowane jako *paliwa mineralne, smary i materiały pochodne*. W 2009 r. nastąpił jednak spadek ich udziału o ponad 5 p.p. w porównaniu do 2008 r. W kanadyjsko-amerykańskiej wymianie handlowej import chemikaliów przewyższał ich eksport o 4-5 p.p. Blisko 1/10 importu przypada na pozostałe wyroby przemysłowe, które stanowią również dość istotną grupę towarową (Tab. 10).

Tabela 11. Struktura eksportu i importu (wg sekcji SITC) pomiędzy Kanadą a Meksykiem w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Wyszczególnienie	Sekcja	2006	2008	2009	2010	2006	2008	2009	2010
		Eksport				Import			
Żywność i zwierzęta żywe	0	0,138	0,111	0,141	0,143	0,037	0,044	0,054	0,048
Napoje i tytoń	1	0,020	0,006	0,004	0,000	0,018	0,009	0,010	0,007
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2	0,117	0,182	0,119	0,165	0,006	0,003	0,004	0,005
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	3	0,014	0,028	0,021	0,019	0,063	0,056	0,027	0,042
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	4	0,006	0,007	0,004	0,004	0,000	0,000	0,001	0,000
Chemikalia i produkty pokrewne	5	0,071	0,076	0,067	0,084	0,019	0,019	0,018	0,017
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	6	0,152	0,140	0,103	0,135	0,053	0,047	0,046	0,041
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	7	0,423	0,399	0,491	0,400	0,674	0,680	0,696	0,706
Różne wyroby przemysłowe	8	0,037	0,041	0,035	0,036	0,124	0,109	0,109	0,098
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	9	0,021	0,010	0,014	0,014	0,006	0,034	0,034	0,036
Ogółem		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy COMTRADE, <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResultsd.aspx?action=print&cc=1,%202,%20...> (data pobrania: listopad 2011)

Jak już wcześniej wspomniano wymiana handlowa pomiędzy Kanadą a Meksykiem jest raczej znikoma w porównaniu do powiązań obydwu krajów ze Stanami Zjednoczonymi. Jednak, podobnie jak w przypadku handlu pomiędzy krajami rozwiniętymi, dominowały także *maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy*, osiągając co najmniej 40% udział w eksporcie z Kanady do Meksyku i jeszcze więcej, gdyż blisko 70% w imporcie pomiędzy tymi dwoma krajami. Drugą znaczącą grupę wyrobów przywożonych z Meksyku do Kanady stanowiły *różne wyroby przemysłowe*. W eksporcie pomiędzy tymi krajami dość znaczącą rolę odgrywały *towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca, żywność i zwierzęta żywe* oraz tzw. *surowce niejadalne* (Tab. 11).

Tabela 12. Struktura eksportu i importu (wg sekcji SITC) pomiędzy Meksykiem a Kanadą w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Wyszczególnienie	Sekcja	2006	2008	2009	2010	2006	2008	2009	2010
		Eksport				Import			
Żywność i zwierzęta żywe	0	0,026	0,020	0,020	0,019	0,094	0,084	0,103	0,098
Napoje i tytoń	1	0,040	0,049	0,035	0,037	0,011	0,005	0,005	0,006
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2	0,015	0,004	0,004	0,007	0,072	0,124	0,086	0,104
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	3	0,143	0,130	0,056	0,059	0,029	0,017	0,014	0,021
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	4	0,001	0,000	0,000	0,001	0,004	0,003	0,003	0,003
Chemikalia i produkty pokrewne	5	0,042	0,023	0,018	0,018	0,078	0,101	0,089	0,105
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	6	0,038	0,035	0,027	0,032	0,194	0,170	0,159	0,185
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	7	0,627	0,636	0,748	0,718	0,462	0,431	0,467	0,408
Różne wyroby przemysłowe	8	0,066	0,058	0,046	0,049	0,052	0,049	0,057	0,049
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	9	0,003	0,046	0,045	0,060	0,002	0,017	0,016	0,021
Ogółem		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy COMTRADE, <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResultsd.aspx?action=print&cc=1,%20,%20...> (data pobrania: listopad 2011)

W wymianie handlowej pomiędzy Meksykiem a Kanadą udział eksportu *maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego* znacznie przewyższał ich

import. W 2009 r. blisko  $\frac{3}{4}$  towarów wyeksportowanych przez firmy meksykańskie do Kanady stanowiły wyroby klasyfikowane do tej grupy. Spośród pozostałych grup towarowych na uwagę zasługuje spadek w eksporcie – o ponad 7 p.p. – *paliw mineralnych, smarów i materiałów pochodnych* w 2008 r. i zauważalny nadal w 2009 r. Natomiast w imporcie z Meksyku do Kanady drugą grupą były *różne wyroby przemysłowe*, stanowiące od blisko 16% w 2009 r. do prawie 19% w 2010 r. Ważniejszymi grupami towarowymi o udziale około 1/10 towarów przywożonych z Meksyku do Kanady były również *surowce niejadalne, chemikalia* oraz *produkty żywnościowe* (Tab. 12).

Tabela 13. Struktura eksportu i importu (wg sekcji SITC) pomiędzy Meksykiem a USA w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Wyszczególnienie	Sekcja	2006	2008	2009	2010	2006	2008	2009	2010
		Eksport				Import			
Żywność i zwierzęta żywe	0	0,041	0,041	0,054	0,048	0,070	0,085	0,089	0,078
Napoje i tytoń	1	0,011	0,010	0,012	0,010	0,001	0,002	0,003	0,002
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2	0,007	0,008	0,006	0,007	0,035	0,042	0,039	0,040
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	3	0,149	0,177	0,141	0,145	0,067	0,114	0,096	0,116
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	4	0,000	0,000	0,000	0,000	0,003	0,006	0,006	0,005
Chemikalia i produkty pokrewne	5	0,021	0,020	0,021	0,020	0,136	0,136	0,150	0,141
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	6	0,079	0,075	0,069	0,067	0,182	0,164	0,161	0,162
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	7	0,563	0,551	0,560	0,579	0,403	0,364	0,355	0,354
Różne wyroby przemysłowe	8	0,120	0,106	0,114	0,103	0,099	0,081	0,090	0,089
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	9	0,008	0,011	0,022	0,022	0,004	0,006	0,011	0,012
Ogółem		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy COMTRADE, <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResultsd.aspx?action=print&cc=1,%20,%20...> (data pobrania: listopad 2011)

Obok *maszyn, urządzeń i sprzętu transportowego*, stanowiących co najmniej  $\frac{1}{2}$  eksportu Meksyku do USA, istotne znaczenie odgrywały *paliwa mineralne, smary i materiały pochodne* – w 2009 r. osiągnęły one jednak

najniższy poziom – 14,1%, oraz *różne wyroby przemysłowe* – około 10%. W imporcie ze Stanów Zjednoczonych do Meksyku udział najważniejszej grupy eksportowej był niższy nawet o 20 p.p. i w całym analizowanym okresie wykazywał tendencję spadkową. Do ważniejszych grup towarów importowanych na rynek meksykański można ponadto zaliczyć: *towary przemysłowe sklasyfikowane według surowca, chemikalia oraz paliwa mineralne* (Tab. 13).

Stany Zjednoczone, jak już wspomniano, były inicjatorem porozumienia NAFTA i nadal pełnią one najważniejszą rolę w strefie. Analizując strukturę towarową eksportu i importu USA z partnerami NAFTA, zauważa się dominację towarów przemysłowych, podobnie jak w przypadku poprzednich krajów.

Tabela 14. Struktura eksportu i importu (wg sekcji SITC) pomiędzy USA a Kanadą w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Wyszczególnienie	Seksja	2006	2008	2009	2010	2006	2008	2009	2010
		Eksport				Import			
Żywność i zwierzęta żywe	0	0,054	0,063	0,078	0,070	0,046	0,050	0,064	0,058
Napoje i tytoń	1	0,003	0,004	0,006	0,005	0,003	0,002	0,003	0,003
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2	0,028	0,031	0,025	0,028	0,046	0,039	0,036	0,039
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	3	0,037	0,063	0,047	0,050	0,242	0,333	0,285	0,301
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	4	0,002	0,003	0,003	0,003	0,002	0,005	0,005	0,004
Chemikalia i produkty pokrewne	5	0,105	0,104	0,119	0,115	0,074	0,081	0,091	0,088
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	6	0,141	0,139	0,135	0,139	0,159	0,140	0,138	0,136
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	7	0,496	0,449	0,405	0,425	0,320	0,253	0,267	0,274
Różne wyroby przemysłowe	8	0,103	0,107	0,119	0,109	0,054	0,044	0,051	0,046
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	9	0,031	0,037	0,063	0,056	0,055	0,053	0,060	0,051
Ogółem		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy COMTRADE, <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResultsd.aspx?action=print&cc=1,%20,%20...> (data pobrania: listopad 2011)

W eksporcie z USA do Kanady towary przemysłowe (klasyfikowane do sekcji 6, 7, 8) stanowiły około 70% ogółem towarów wywożonych z tego kraju. Dość istotne znaczenie miał również eksport *produktów chemicznych i pokrewnych wyrobów* – 1/10 sprzedaży zagranicznej. W imporcie z Kanady do USA towary przemysłowe odgrywały znacznie mniejsze znaczenie – stanowiąc około 10 p.p. mniej w porównaniu z eksportem. W latach 2008-2009 w sekcji *maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy* zauważyć można obniżenie udziału z 40% w 2006 r. – okresie bezpośrednio poprzedzającym wystąpienie kryzysu – do 35,5% w 2009 r., a więc wówczas, gdy widoczne były najgłębsze załamania wskaźników gospodarczych. Drugą istotną grupę towarów, będących przedmiotem zakupu przez USA, stanowiły *paliwa mineralne, smary i materiały pochodne*. Jednak ich udział obniżył się z 33,3% w 2008 r. do 28,5% w 2009 r., a następnie w 2010 r. wzrósł do poziomu 30% towarów przywożonych przez USA z Kanady (Tab. 14).

Tabela 15. Struktura eksportu i importu (wg sekcji SITC) pomiędzy USA a Meksykiem w okresie globalnego kryzysu gospodarczego

Wyszczególnienie	Sekcja	2006	2008	2009	2010	2006	2008	2009	2010
		Eksport				Import			
Żywność i zwierzęta żywe	0	0,060	0,075	0,072	0,064	0,040	0,044	0,057	0,053
Napoje i tytoń	1	0,001	0,002	0,003	0,003	0,013	0,012	0,014	0,012
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2	0,035	0,046	0,036	0,035	0,006	0,007	0,006	0,006
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	3	0,043	0,073	0,060	0,087	0,170	0,195	0,144	0,146
Oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	4	0,003	0,006	0,005	0,005	0,000	0,000	0,000	0,000
Chemikalia i produkty pokrewne	5	0,119	0,126	0,133	0,122	0,019	0,019	0,019	0,018
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie wg surowca	6	0,148	0,138	0,131	0,130	0,076	0,074	0,066	0,065
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	7	0,464	0,413	0,423	0,434	0,524	0,512	0,537	0,556
Różne wyroby przemysłowe	8	0,091	0,086	0,095	0,078	0,110	0,096	0,103	0,097
Towary i transakcje niesklasyfikowane w SITC	9	0,037	0,035	0,042	0,041	0,041	0,041	0,055	0,048
Ogółem		1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z bazy COMTRADE, <http://comtrade.un.org/db/dqBasicQueryResultsd.aspx?action=print&cc=1,%20,%20...> (data pobrania: listopad 2011)

W strukturze towarowej Stanów Zjednoczonych z Meksykiem, podobnie jak w przypadku poprzednich krajów, dominują w eksporcie towary zaklasyfikowane jako *maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy*, stanowiąc ponad 40% amerykańskich wyrobów wywożonych na rynek meksykański. Ponadto istotną rolę odgrywają również pozostałe wyroby przemysłowe (sekcja 6 i 8). Niewiele ponad  $\frac{1}{10}$  amerykańskiego eksportu na meksykański rynek stanowiły *wyroby przemysłu chemicznego*. W imporcie z Meksyku do USA wyroby zaliczane do sekcji 7 stanowiły ponad 50% przywozu realizowanego pomiędzy krajami – nieznaczny spadek ich udziału zauważa się jedynie w 2008 r. Zaistniała sytuacja jest w dużym stopniu wynikiem realizowanego programu *maquiladora*<sup>23</sup>, w ramach którego świadczona była pomoc w zakładaniu przedsiębiorstw montujących produkty z importowanych części i podzespołów, zwolnionych z podatków i przeznaczonych do bezcłowego reeksportu. Program ten stworzył warunki techniczne i dał możliwości zatrudnienia pracowników meksykańskich na dogodnych warunkach. Ponadto umożliwił wejście firmom amerykańskim na rynek meksykański. Obok wspomnianej już grupy, istotną rolę w imporcie na rynek amerykański stanowią także produkty klasyfikowane jako: *różne wyroby przemysłowe* (ok.  $\frac{1}{10}$ ), *paliwa mineralne, smary i materiały pochodne* – w 2006 r. stanowiły blisko  $\frac{1}{5}$  całkowitego importu; udział ten spadł do około 14,5% w latach 2009-2010 (Tab. 15).

Podsumowując można stwierdzić, że w latach 2006-2010 struktury towarowe wzajemnej wymiany handlowej krajów NAFTA w dość znacznym stopniu ulegały zmianom, utrzymując jednak w miarę stałe tendencje w całym ugrupowaniu. Dominowały w nich towary pochodzenia przemysłowego bez względu na poziom rozwoju gospodarczego. Grupy towarowe, odgrywające najważniejszą rolę w wymianie handlowej pomiędzy krajami NAFTA, nie ulegały jednak zasadniczym zmianom, natomiast wahaniom, będącym często konsekwencją globalnej recesji gospodarczej, ulegały ich udziały.

## Podsumowanie

NAFTA, utworzona przez kraje wysokorozwinięte (Kanada i USA) z państwem rozwijającym się (Meksyk), jest jednym z przykładów procesów regionalnej integracji gospodarczej zachodzących na kontynencie amerykańskim, stanowiącym największą strefę wolnego handlu na świecie. Od chwili powstania NAFTA wystąpił wzrost wzajemnych przepływów towarowych i intensyfikacja związków gospodarczych pomiędzy krajami członkowskimi.

---

<sup>23</sup> *Maquiladoras* są to parki przemysłowe na obszarze Meksyku.



Państwa tworzące ugrupowanie integracyjne i blisko współpracujące z sobą nie były jak dotąd w stanie uchronić się przed negatywnymi skutkami pogorszenia się sytuacji gospodarczej w jednym z nich. Bezpośrednie powiązania, zależności i sprzężenia zachodzące pomiędzy krajami tworzącymi strefę, czy inne formy porozumień integracyjnych, wywierają znaczący wpływ na przeniesienie załamania do pozostałych państw członkowskich ugrupowania, jak również do krajów trzecich. Nie powinno więc dziwić, że w dobie globalizacji i regionalizacji gospodarki światowej skutki kryzysu gospodarczego, zapoczątkowanego w USA, dotknęły wiele krajów.

Analiza przedstawionych wskaźników makroekonomicznych państw tworzących Północnoamerykańskie Porozumienia o Strefie Wolnego Handlu wykazała, że załamanie w USA wywarło wpływ zarówno na gospodarki Kanady, jak i Meksyku. Ze względu na stopień otwartości tych gospodarek i liberalizację handlu pomiędzy nimi odbiło się ono również na wzajemnej wymianie handlowej pomiędzy krajami NAFTA.

W analizowanym okresie wystąpił spadek udziału wymiany handlowej krajów NAFTA w światowym handlu. Kryzys gospodarczy bardziej wpłynął na wzajemną wymianę handlową krajów NAFTA, niż wielkość eksportu i importu poza ugrupowanie. Porównując dynamikę eksportu i importu w stosunku do wzrostu gospodarczego w okresie załamania gospodarczego – 2009 r. – zauważa się znacznie silniejsze oddziaływanie skutków kryzysu na wielkość wymiany handlowej. W latach 2005-2010 we wzajemnej wymianie NAFTA utrzymywała się nadwyżka eksportu nad importem, która wykazywała tendencję wzrostową, pomimo wystąpienia załamania gospodarczego. Kryzys gospodarczy wywarł również wpływ na zmiany, które zaszły w strukturze eksportu i importu pomiędzy krajami NAFTA. W ugrupowaniu, będącym przedmiotem analizy, większe zmiany można zauważyć w grupie towarów nieprzetworzonych, szczególnie w wymianie handlowej paliwami. Pogorszenie warunków wzajemnej wymiany jest zauważalne także w dominującej grupie towarowej, którą stanowiły maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Przeprowadzona analiza pozwoliła na przedstawienie tendencji zachodzących w grupach towarowych, do opracowania bardziej dogłębnych wniosków konieczne byłyby jednak badania oparte o znacznie bardziej zdezagregowane dane prezentujące wyroby, będące przedmiotem wzajemnej wymiany handlowej.

Uogólniając, można stwierdzić, że recesja gospodarcza lat 2008-2009 wywarła znaczący wpływ na funkcjonowanie nie tylko Północnoamerykańskiej Strefy Wolnego Handlu, ale i innych ugrupowań integracyjnych w gospodarce światowej. Jego ocena wymagałaby jednak objęcia analizą pozostałych organizacji, w których zachodzą procesy integracyjne, istotne dla rozwoju współczesnego handlu międzynarodowego.

## Bibliografia

1. Baza *COMTRADE*, <http://comtrade.un.org>,
2. Chrzanowski I.H., *NAFTA. Nowe „wyzwanie amerykańskie”?*, Wyd. Economicus, Montreal-Szczecin 2005.
3. Halizak E., *Kryzys gospodarczy a międzynarodowa pozycja Unii Europejskiej [w:] Kryzys 2008, a międzynarodowa pozycja Zachodu*, red. nauk. R. Kuźniar, Wyd. Nauk. SCHOLAR, Warszawa 2011.
4. Hufbauer G.C., Schott J.J., *NAFTA Revisited. Achievements and Challenges*, Institute for International Economics, Washington DC, 2005.
5. Hufbauer G.C., Schott J.J., *NAFTA. An Assessment*, Institute for International Economics, Washington, DC October 1993, revised edition.
6. *International Trade Statistics 2009*, WTO, Geneva 2009, <http://www.wto.org>,
7. *International Trade Statistics 2011*, WTO, Geneva 2011, <http://www.wto.org>,
8. Kasperkiewicz W., *Obecny kryzys finansowy – przyczyny i terapia [w:] Współczesny kryzys gospodarczy. Przyczyny – przebieg – skutki*, red. nauk. J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misala, Wyd. Fachowe Cedewu.pl, Warszawa 2009.
9. Liberska B., *Nowe wyzwania integracyjne. NAFTA i inne regionalne inicjatywy na kontynencie amerykańskim*, Studia Ekonomiczne PAN INE, Wyd. POLTEXT, Warszawa 1995, nr 34.
10. Ludwikowski R.R., *Handel międzynarodowy z wyborem źródeł*, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2009, wyd. 2.
11. Mayer F.W., *Interpreting NAFTA, The Science and Art. of Political Analysis*, Columbia University Press, New York 1998.
12. North America Free Trade Agreement, Complete Text, <http://www.nafta-sec-alena.org>.
13. Pastusiak L., *Prezydenci Stanów Zjednoczonych Ameryki*, Wyd. ISKRY, Warszawa 1999, 2002, wyd. II uzup.
14. *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. nauk. E. Oziewicz, WN PWN, Warszawa 2001.
15. Safarian A.E., *Introductory comments [w:] Bertin G., Raynaud A., Economic integration in Europe and North America*, Clement Juglar, Paris 1992.
16. Szymański W., *Kryzys globalny. Pierwsze przybliżenie*, Difin, Warszawa 2009.
17. *World Economic Outlook Database*, International Monetary Fund, <http://www.imf.org>,

Ryszard Pukała

*Wyższa Szkoła Zarządzania w Rzeszowie*

## **RYNKI UBEZPIECZENIOWE EUROPEJSKICH PAŃSTW BYŁEGO ZSRR W WARUNKACH KRYZYSU**

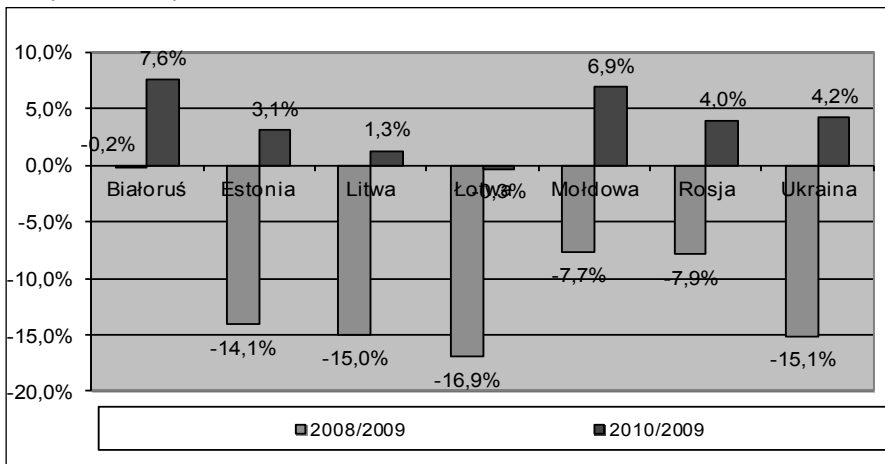
### **Wstęp**

Światowy kryzys finansowy, zapoczątkowany kryzysem *subprime* na rynku hipotecznym w USA w 2007 i 2008 roku, szybko stał się impulsem kryzysu światowego. Efekt „domina” pogrążył kolejne kraje wchodzące w skład światowego systemu finansowego. Oprócz problemów sektora finansowego, wysokie ceny ropy naftowej na rynkach światowych skutkowały obniżeniem konsumpcji, a w konsekwencji spadkiem produkcji i wzrostem bezrobocia w wielu krajach. Panujący na początku XX wieku boom konsumpcyjny, zwłaszcza w krajach dobrze rozwiniętych, spowodował „przegrzanie się” rynku funduszy i wzrost wirtualnych instrumentów pochodnych, niemających realnego zabezpieczenia i bardzo często będących instrumentem spekulacji finansowych. Niewątpliwie światowy kryzys finansowy z 2008 roku to konsekwencja kryzysu finansowego w USA oraz globalizacji gospodarki światowej, która skutkuje zmniejszeniem możliwości nadzoru nad działalnością instytucji finansowych i utrudnia ocenę ryzyka związanego z działalnością inwestycyjną. Może to skutkować procesem formowania się i utrzymywania długookresowej nierównowagi i zwiększa ryzyko wystąpienia kryzysu. W tym też kontekście należy podkreślić, iż kryzys 2008 r. doprowadził do częściowej destabilizacji światowego systemu finansowego, zawirowań na rynkach kapitałowych oraz globalnej recesji. Najdotkliwiej odczuły to kraje, których gospodarka jest jeszcze w trakcie transformacji, ze słabą kapitalizacją rynku oraz uzależnionych od surowców i kapitału zagranicznego. Do tej grupy należą europejskie kraje postradzieckie, które na Starym Kontynencie skutki kryzysu odczuły najbardziej.

## 1. Kryzys gospodarczy w europejskich krajach postradzieckich

Dwadzieścia lat po rozpadzie Związku Radzieckiego i przejścia nowo powstałych państw na system gospodarki wolnorynkowej stanęły one przed wielkim wyzwaniem, jakim był światowy kryzys finansowy. Uderzył on w kraje byłego ZSRR między innymi poprzez drastyczne ograniczenie inwestycji oraz odpływ kapitału zagranicznego z rynku oraz masową wyprzedaż aktywów firm celem redukcji długów, co skutkowało także ujawnieniem toksycznych długów wielu światowych instytucji finansowych. Kryzys „nakręcany” był także przez zadłużające się gospodarstwa domowe, chcące podnieść swoją stopę życiową. Były one zachęcane możliwością pożyczania w obcej walucie przy niższych odsetkach i dłuższym okresie spłaty niż oferty kredytowe w walutach lokalnych. Spowodowało to poważne problemy gospodarcze w większości omawianych krajów (Wyk. 1).

Wykres 1. Dynamika wzrostu PKB r./r. w latach 2008/2009 i 2010/2009



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: Ministerstwa Gospodarki Białorusi, Urzędu Statystycznego Estonii, Urzędu Statystycznego Litwy, Urzędu Statystycznego Łotwy, Ministerstwa Gospodarki Mołdowy, Ministerstwa Gospodarki Rosji, Ministerstwa Gospodarki Ukrainy

Analizując prezentowane dane, należy podkreślić, iż największe spadki PKB w latach 2009-2010 wystąpiły na: Litwie, Łotwie i w Estonii, które w okresie przedkryzysowym (w latach 2005-2007) odnotowywały największe stopy wzrostu wśród krajów europejskich i były nazywane „tygrysami gospodarczymi Europy”. W ciągu tych trzech lat PKB na Łotwie wzrastał średnio ok. 10,8% rocznie, podczas gdy na Litwie i w Estonii ok. 8,8%

rocznie. Jednakże obserwowany dynamiczny wzrost gospodarczy był za-  
sługą wsparcia tych krajów tanimi kredytami zagranicznymi, głównie ze  
strony banków skandynawskich. Kredyty pozwalały na wzrost konsumpcji  
i standardów życia społeczeństwa, a jednocześnie prywatyzacja i sprzedaż  
aktywów własności publicznej oraz zabezpieczanie nimi zaciąganych po-  
życzek odbiło się bardzo boleśnie w warunkach zawirowań na światowych  
rynkach finansowych. Należy podkreślić, iż tempo pogłębiania się kryzysu  
w Estonii zostało przyspieszone wzrostem bezrobocia z 10% do 19% (dane  
za pierwsze kwartały 2009 i 2010 roku, Eurostat). W tym samym okresie  
bezrobocie na Łotwie wzrosło z 13% do 20% – co zaowocowało drugą falą  
emigracji zarobkowej w 2010 roku. Konsekwencją problemów był gwał-  
towny spadek PKB. W Estonii w 2009 r. wyniósł on -14,1% w porównaniu  
z rokiem poprzednim, jednak już w 2010 r. nastąpił wzrost o 3,1%. Było  
to wynikiem wprowadzenia przez rząd tego kraju działań oszczędności-  
wych oraz ogólnym odbiciem gospodarki w wymiarze międzynarodowym.  
Dużo bardziej skomplikowana sytuacja była obserwowana na Litwie, gdzie  
spadek PKB był bardzo drastyczny, w roku 2009 o 15,0%, a w kolejnym  
2010 r. zanotowano wzrost tylko o 1,3%. Głównie było to spowodowane  
znaczącym zadłużeniem finansów publicznych, uzależnieniem gospodarki  
od zewnętrznych źródeł surowcowych oraz odpływem z rynku inwestorów  
i kapitałów zagranicznych, co skutkowało spadkiem konsumpcji, upadłością  
wielu podmiotów gospodarczych i wzrostem bezrobocia. Podobna sytuacja  
miała miejsce w sąsiedniej Łotwie, która za 2009 r. uzyskała spadek PKB  
o 16,9%, co było najwyższym wskaźnikiem spośród omawianych krajów,  
kontynuując spadek w kolejnym roku o 0,3%. Początek 2011 r. to w prezen-  
towanych krajach nadbałtyckich okres wzrostu gospodarczego oraz optymiz-  
mu w zakresie odbudowania gospodarki w kontekście światowego ożywie-  
nia gospodarczego oraz poprawiających się nastrojów społecznych.

Podobnie jak gospodarka Estonii, Litwy i Łotwy, także gospodarka  
ukraińska ostro wyhamowała w wyniku kryzysu. Za 2009 r. spadek PKB  
osiągnął 15,1%, co przyczyniło się do wzrostu niezadowolenia społecznego  
oraz bankructwa wielu podmiotów. Apogeum kryzysu przypadło na pierw-  
szą połowę 2009 r. Żeby ratować banki przed bankructwem, wprowadzo-  
no zakaz zrywania lokat przed terminem, ograniczono wypłaty gotówki,  
a w kilkunastu bankach, które miały największe problemy finansowe, wpro-  
wadzono zarząd komisaryczny. Wiele z nich dostało także pomoc finansową  
ze strony państwa w celu ratowania swojej płynności finansowej. Rok 2010  
to okres poprawy sytuacji gospodarczej i wzrost PKB o 4,2%. Należy pod-  
kreślić, iż w czerwcu 2010 r. został ogłoszony rządowy program reform na  
lata 2010-2014, który przewidywał m.in.:

- stworzenie warunków dla wzrostu gospodarczego poprzez zapewnienie niskiego poziomu inflacji, ustabilizowanie finansów publicznych i systemu finansowego państwa,
- poprawę efektywności i stabilności systemu ochrony socjalnej obywateli oraz jakości świadczonych usług w sektorze edukacji i ochrony zdrowia,
- stworzenie sprzyjających warunków dla rozwoju biznesu poprzez zmniejszenie roli państwa w gospodarce, zmniejszenie barier administracyjnych, udoskonalenie systemu podatkowego i pogłębienie międzynarodowej integracji gospodarczej Ukrainy,
- modernizację infrastruktury i podstawowych sektorów gospodarki – reforma energetyki, przemysłu węglowego, sektora naftowo-gazowego, gospodarki komunalnej, infrastruktury transportowej i rynku ziemi, w tym poprzez przejście od dotacji do samofinansowania.

Na przestrzeni 2011 r. coraz więcej oznak wskazywało, że Ukraina najgorsze ma już za sobą. Banki wznawiały kredytowanie, przedsiębiorstwa notowały wzrost produkcji, a po raz pierwszy od dwóch lat odnotowano wzrost pensji.

W dużo trudniejszej sytuacji jest jej północny sąsiad – Białoruś. Gospodarka tego kraju już od wielu lat balansuje na granicy krachu. W latach 90. ubiegłego stulecia bazowała na pozostałościach po Związku Radzieckim, nie przeprowadzając jednak znaczących reform w funkcjonowaniu poszczególnych segmentów ekonomii kraju. Problemem było także ograniczanie dostępu do rynku dla inwestorów zagranicznych, którzy po fali zainteresowania po powstaniu nowego państwa i otwarciu się nowego, potencjalnego rynku, bardzo intensywnie poszukiwali obszarów inwestycyjnych. Brak wsparcia i zrozumienia ze strony organów administracji państwowej i samorządowej, mało czytelne zasady prowadzenia działalności skutecznie zniechęciły ich do inwestycji. Innym problemem był fakt, iż gospodarka Białorusi przez wiele lat była subsydiowana przez Rosję w formie tanich nośników energii. Kiedy Rosja zaczęła podnosić na nie ceny, kraj ratował się jeszcze różnego rodzaju kredytami z krajów zachodnich, organizacji międzynarodowych i Rosji. Pomimo poważnych problemów publikowane dane makroekonomiczne za rok 2009 (spadek PKB tylko o 0,2%, podczas gdy na świecie szalał kryzys finansowy) i 2010 (wzrost PKB aż o 7,6%) nie wskazywały dramaturgii sytuacji. Jednak, jak podkreśla wielu ekonomistów, w tym przedstawiciele MFW, prezentowane przez rząd dane są mało wiarygodne. W drugiej połowie 2010 r. i na początku 2011 r. wielkość pożyczek zaczęła drastycznie spadać, co wraz ze wzrostem cen na surowce naturalne skutkowało znaczącym deficytem waluty. W tej sytuacji rząd podjął decyzję

o osłabieniu kursu rubla wobec walut obcych, co spowodowało gwałtowny wzrost cen i popytu ze strony społeczeństwa na towary w obawie przed dalszymi podwyżkami. W tej sytuacji należy założyć, iż najbliższe miesiące przyniosą kolejne złe informacje dotyczące gospodarki naszego wschodniego sąsiada, a przed rządem staną kolejne problemy – jak wyjść z pogłębiającego się kryzysu.

W trudnej sytuacji jest także inny, niewielki europejski kraj postradziecki – Mołdowa, która przechodzi poważny kryzys gospodarczy, finansowy i instytucjonalny. Przedterminowe wybory, które odbyły się w 2009 r., ukierunkowały kraj w stronę integracji z UE. Zwycięstwo sojuszu na rzecz integracji europejskiej stanowi poważny krok w kierunku ograniczenia wpływów Rosji, rozwiązania sytuacji Naddniestrza i dywersyfikacji źródeł dostawy surowców paliwowych i energii. Kraj jest biedny i potrzebuje pomocy finansowej z zewnątrz. Liczy na nią ze strony Unii Europejskiej. Obrany prozachodni kurs rozwoju powinien niewątpliwie w tym pomóc.

Niekwestionowanym liderem gospodarczym wśród omawianych krajów jest oczywiście Rosja. Jej gospodarka jest w dominującym stopniu uzależniona od eksportu surowców naturalnych. W połowie 2008 r. załamały się sprzyjające warunki ekonomiczne kraju w związku z drastycznym spadkiem cen ropy naftowej<sup>1</sup> oraz odwrotem inwestorów zagranicznych z rynku<sup>2</sup>. Skutki kryzysu złagodziły zgromadzone w okresie wysokich cen na surowce zasoby finansowe, jednak Rosja znalazła się wśród krajów, które światowy kryzys dotknął bardzo boleśnie. Na koniec 2009 r. PKB spadł o 7,9%, co skutkowało obniżeniem poziomu życia społeczeństwa, spadkiem konsumpcji i wzrostem (po raz pierwszy od 9 lat) bezrobocia. Kryzys na rynku pracy, a także wzrost cen spowodowały, że po raz pierwszy od ośmiu lat zaczęły spadać realne dochody Rosjan, które od roku 2000 zwiększały się średnio o kilkanaście procent rocznie. Dzięki przyjęciu przez rząd programu antykryzysowego, który zakładał utrzymanie płynności finansowej sektora bankowego, stymulowanie popytu wewnętrznego, zmniejszenie negatywnych skutków kryzysu dla społeczeństwa oraz wspieranie przedsiębiorstw o kluczowym znaczeniu dla gospodarki rosyjskiej, udało się osłabić negatywne trendy w gospodarce, co skutkowało wzrostem PKB na koniec 2010 r. o 4,0%.

Kryzys pokazał uzależnienie gospodarki rosyjskiej od sektora surowcowego. Niezbyt optymistyczne są także prognozy na najbliższe 2-3 lata. Zakładane utrzymywanie się ceny ropy naftowej na poziomie ok. 60-75 USD za baryłkę uchronią państwo przed załamaniem finansów publicznych, jednak

<sup>1</sup> Od lipca 2008 r. do stycznia 2009 r. cena ropy naftowej spadła z blisko 150 do 50 USD.

<sup>2</sup> Tylko w IV kwartale 2008 r. odpływ kapitału netto z Rosji wyniósł 130 mld USD.

nie pozwolą na przeprowadzenie gruntownych zmian w gospodarce ukierunkowanych na poprawę efektywności przedsiębiorstw oraz wdrożenie nowych technologii. Ważne znaczenie dla gospodarki będzie miało także otwarcie się na kapitał zagraniczny oraz dalsza prywatyzacja przedsiębiorstw.

## **2. Rynki ubezpieczeniowe europejskich krajów byłego ZSRR w warunkach kryzysu**

Światowy kryzys finansowy negatywnie zaznaczył swoją obecność w sektorze ubezpieczeniowym, który z uwagi na pełnione funkcje społeczne i gospodarcze, realizowane cele oraz znaczenie dla ubezpieczających się jednostek oddziałuje na całość gospodarki tak w wymiarze krajowym, jak też międzynarodowym. Ubezpieczenia, oprócz spełniania funkcji ochronnej, poprzez swoją przynależność do szeroko rozumianego systemu finansowego państwa, stymulują wzrost gospodarczy m.in. poprzez:

- przyczynianie się, jako znaczący inwestorzy instytucjonalni, do modernizacji rynków finansowych,
- ułatwianie podmiotom gospodarczym dostępu do kapitału,
- zmniejszenie kapitału potrzebnego firmom do prowadzenia działalności,
- sprzyjanie inwestycjom i innowacjom poprzez stwarzanie pewniejszego środowiska,
- przejmowanie na siebie części ryzyka związanego z prowadzeniem działalności gospodarczej i funkcjonowaniem w społeczeństwie,
- sprzyjaniu stabilnej konsumpcji przez całe życie konsumenta.

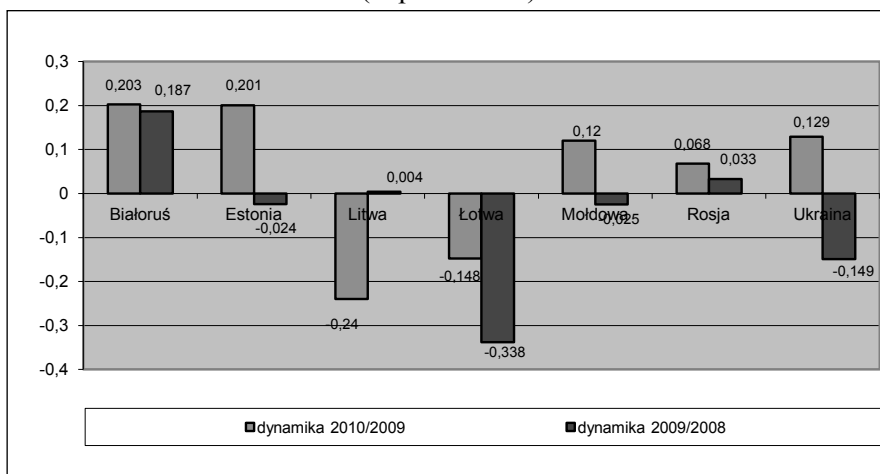
Analizując stan rozwoju rynków ubezpieczeniowych europejskich krajów byłego Związku Radzieckiego należy niewątpliwie podkreślić dysproporcje w rozwoju gospodarek, a także rynków finansowych, jakie występują pomiędzy poszczególnymi państwami. Niewątpliwie w dużej mierze spowodowane jest to obciążeniem historycznym. Powstanie po rozpadzie Związku Radzieckiego nowych państw otworzyło przed nimi nowe drogi rozwoju. Otrzymując jednak w spadku kryzys gospodarki planowej musiały one przeprowadzić trudny proces transformacji. Każde z nich, opierając się na swoich bogactwach mineralnych, położeniu geograficznym, tradycjach i potencjale ludzkim, wybrało własną drogę rozwoju. Gospodarka planowa nie sprzyjała rozwojowi konkurencji oraz tworzeniu czytelnych mechanizmów popytu i podaży na usługi ubezpieczeniowe, opartych na mechanizmach rynkowych. Pomimo wielu trudności związanych z transformacją ekonomiczną, szeregu wypaczeń w funkcjonowaniu wielu segmentów



rynku, w tym sektora ubezpieczeniowego<sup>3</sup>, który w analizowanych krajach rozwijał się bardzo dynamicznie, zwiększając swoją kapitalizację, udział w PKB kraju, składkę *per capita* i sukcesywnie otwierał się dla inwestorów zagranicznych, co sprzyjało podniesieniu jakości świadczonych usług oraz wprowadzeniu nowoczesnych usług, opartych na rozwiązaniach stosowanych w krajach wysokorozwiniętych.

W warunkach kryzysu rynki ubezpieczeniowe europejskich krajów postradzieckich zareagowały bardzo różnie. Wystarczy spojrzeć na dynamikę wzrostu składki w latach 2008-2010 (Wyk. 2). Należy tutaj podkreślić, że obserwowane wskaźniki wzrostu i spadku składek ubezpieczeniowych w poszczególnych krajach są pochodną dynamiki wzrostu PKB.

Wykres 2. Dynamika wzrostu składki r./r. w latach 2009/2008 i 2010/2009 (w procentach)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych: Komisji Nadzoru Ubezpieczeń przy Ministerstwie Finansów Białorusi, Komisji Nadzoru Finansowego Estonii, Komisji Nadzoru Finansowego Litwy, Komisji Nadzoru Finansowego Łotwy, Komisji Nadzoru Ubezpieczeniowego Mołdowy, Federalnej Służby Nadzoru Ubezpieczeniowego Rosji, Państwowej Komisji ds. Rynku Usług Finansowych Ukrainy.

Największe spadki składki ubezpieczeniowej zanotowały Litwa i Łotwa. Można powiedzieć, że *de facto* nastąpiło załamanie rynku – łotewski rynek ubezpieczeniowy skurczył się aż o 33,8% w 2009 roku i 14,8% w 2010 r., a Litwa zanotowała spadek o 24,0% w 2009 r. i śladowy wzrost

<sup>3</sup> Najbardziej znane to tzw. piramidy finansowe, które były nieodłączną częścią tworzącego się sektora finansowego. Przyczyniały się one niejednokrotnie do utraty przez uczestników piramidy dorobku całego życia oraz znacząco osłabiły zaufanie społeczeństwa do sektora ubezpieczeniowego.

o 0,4% w 2010 r. Najlepiej przez trudy kryzysu przebrnęła Estonia, odnotowując na koniec 2009 roku spadek składki tylko o 2,4%, aby w 2010 roku zanotować dynamiczny wzrost o 20,1%. Prezentowane kraje nadbałtyckie zajmują szczególne miejsce wśród krajów byłego ZSRR, gdyż od 2004 roku są członkami Unii Europejskiej i ich rynki finansowe są częścią wspólnego rynku unijnego. Powoduje to, że w ramach notyfikacji są otwarte na działalność innych unijnych ubezpieczycieli, a stosowane rozwiązania prawne i administracyjne są spójne z dyrektywami UE.

Na tle wszystkich omawianych krajów uwagę zwracają wyniki rynku ubezpieczeniowego w Rosji i na Białorusi, prezentujące dodatnią dynamikę wzrostu. W głównej mierze jest to zasługa ubezpieczeń obowiązkowych, które są motorem napędowym lokalnych rynków i mają decydujący wpływ na wyniki branży. Jest to bardzo mocno wyeksponowane w Rosji, gdzie około połowa składki ubezpieczeniowej pochodzi z obowiązkowych ubezpieczeń zdrowotnych. W tym samym czasie rząd Białorusi wzmacnia pozycję swojego największego, państwowego ubezpieczyciela – Biełgosstrahu, który kontroluje ponad połowę rynku, będąc *de facto* monopolistą w obszarze ubezpieczeń obowiązkowych.

Po okresie załamania – spadek na koniec 2009 r. o 14,9% – zaczyna odbudowywać się ukraiński rynek ubezpieczeniowy. Charakteryzuje się on znaczącą liczbą zakładów ubezpieczeń (na koniec 2010 roku 456 towarzystw), których liczba już od kilku lat pozostaje praktycznie niezmienna. Wśród działających na rynku towarzystw znaczącą pozycję zajmują *captivy*, które nie prowadzą otwartej polityki sprzedażowej, tylko koncentrują się na obsłudze swoich udziałowców. Często są one narzędziem partykularnych interesów ich akcjonariuszy, a ich działalność nie ma nic wspólnego z zasadami wolnej konkurencji.

Ostatni z omawianych rynków – Mołdowa – jest na etapie wewnętrznych zmian organizacyjnych oraz dostosowywania przez ubezpieczycieli kapitałów do nowych wymagań prawnych. Rynek zawdzięcza swoje wyniki głównie dzięki ubezpieczeniom obowiązkowym. Ubezpieczenia indywidualne oraz skierowane do segmentu małych i średnich przedsiębiorstw cieszą się na razie małym zainteresowaniem klientów, co jest oczywiście skutkiem niskiego poziomu życia społeczeństwa i niskiej świadomości ubezpieczeniowej.

Należy podkreślić, iż wszystkie rynki ubezpieczeniowe w omawianych krajach odczuły skutki kryzysu. Reakcje na niego, podejmowane przez rządy, instytucje nadzorujące i kształtujące sektor ubezpieczeniowy, były bardzo różne, jednak wszystkie skutkowały podjęciem działań ochronnych. Niewątpliwie przyczyniło się to do wzmocnienia sektora oraz wypracowania nowych rozwiązań, które mogą być wykorzystane przez uczestników rynku w dalszej pracy operacyjnej.

## Podsumowanie

Obserwując stan rozwoju rynków ubezpieczeniowych europejskich państw postradzieckich należy podkreślić, że jest on pochodną stopnia rozwoju gospodarczego każdego z omawianych krajów. Światowy kryzys finansowy obnażył wszystkie problemy sektora ubezpieczeniowego. Niewątpliwie jednak przyniósł jednakże wiele korzyści, oczyszczając go z podmiotów najsłabszych kapitałowo i nieradzących sobie w trudnym okresie, co było najlepiej zauważalne w Rosji i na Ukrainie. Stworzył jednocześnie szansę na dalszy dynamiczny rozwój podmiotom konsekwentnie realizującym swoją długoterminową politykę rozwoju na rynku finansowym, ukierunkowaną na klientów indywidualnych i nieulegającym okresowym wahaniom koniunkturalnym. Wymusił także wprowadzenie wielu pozytywnych zmian systemowych, m.in. w obszarze zwiększenia kompetencji nadzoru ubezpieczeniowego, kontroli bieżącej działalności ubezpieczycieli, ochrony interesów klientów czy też szerszego otwarcia się na rynek zagraniczny. Dla większości ubezpieczycieli był niewątpliwie sprawdzianem wiarygodności i zaufania społeczeństwa. Pozostają najsilniejsi, dysponujący zapleczem finansowym i kreujący swoją pozycję jako instytucje zaufania publicznego na każdym etapie kontaktu z klientem.

## Bibliografia

1. Davies H., Greek D., *Globalny nadzór i regulacja sektora finansowego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2010.
2. Pukała R., *Kraje byłego ZSRR – jaka przyszłość rynków ubezpieczeniowych*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, nr 9, Agencja Wydawniczo-Promocyjna OPOKA, Warszawa 2008, str. 17.
3. Pukała R., *Pozycja ubezpieczeń obowiązkowych w Rosji, na Ukrainie i Białorusi*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, nr 42, Agencja Wydawniczo-Promocyjna OPOKA, Warszawa 2009, str. 11.
4. Pukała R., *Integracja rynków ubezpieczeniowych Litwy, Łotwy i Estonii z rynkiem Unii Europejskiej [w:] Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik konkurencyjności handlu zagranicznego*, praca zbiorowa pod red. M. Maciejewskiego i S. Wydymusa, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010.
5. Pukała R., *Rozwój OC komunikacyjnego w Rosji*, „Gazeta Ubezpieczeniowa”, nr 33, Agencja Wydawniczo-Promocyjna OPOKA, Warszawa 2010, str. 18.
6. Pukała R., *Procesy integracyjne rynków ubezpieczeniowych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, wystąpienie na konferencji „Ubezpieczenia wobec wyzwań XXI wieku”, organizator: Katedra Ubezpieczeń Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Rydzyna 2011.



Jan Rymarczyk

*Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

## ZMIANY STRUKTURALNE WE WSPÓŁCZESNYM HANDLU ŚWIATOWYM

### 1. Determinanty zmian w handlu światowym

Zasadnicze zmiany, które następują w gospodarce światowej od połowy lat 60. powszechnie określane jako współczesna globalizacja, związane są z niezwykle intensyfikacją światowych przepływów gospodarczych, tj. towarów, kapitału, usług i ludzi. Będący przedmiotem niniejszych rozważań handel światowy w ciągu ostatnich 60 lat zwiększył się 12-krotnie i jednocześnie nastąpiły w nim bardzo duże zmiany o charakterze strukturalnym.

Najważniejsze czynniki wpływające na handel światowy można generalnie podzielić na strukturalne, polityczne i koniunkturalne<sup>1</sup>. Do pierwszych z nich należą zachodzące w międzynarodowym podziale pracy, czyli specjalizacji krajów w wytwarzaniu i sprzedaży dóbr i usług. Jej pogłębienie się powoduje, że kraje nie tylko rozwijają różne gałęzie produkcji, ale również specjalizują się w wytwarzaniu różnych wyrobów tych gałęzi, a nawet różnych rodzajów tych samych towarów – następuje przejście od specjalizacji międzygałęziowej do wewnątrzgałęziowej i wewnątrzsortymentowej. Powoduje to, że handel międzynarodowy coraz częściej dokonuje się w obrębie tych samych gałęzi lub tymi samymi produktami, ale różniącymi się od siebie jakością, ceną i innymi cechami, co tłumaczone jest podobieństwem preferencji konsumentów w różnych krajach, zróżnicowaną oceną przez nich takich samych produktów, ale wytwarzanych w różnych krajach<sup>2</sup>, korzyściami skali produkcji i konkurencją monopolistyczną. Zmiany następujące w strukturze gospodarczej są przede wszystkim skutkiem postępu nauki i techniki, czyli rewolucji naukowo-technicznej. Oczywiście, struktura gospodarcza krajów

---

<sup>1</sup> A.B. Kisiel Łowczyk, *Współczesna gospodarka światowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000, s. 67 i n.

<sup>2</sup> Decydują o tym względy psychologiczne oraz związane z image danego kraju. Na przykład powszechnie ceni się u Szwajcarów precyzję ich wyrobów, u Niemców solidność i niezawodność, u Francuzów elegancję, a u Włochów styl.

kształtowana jest w wyniku oddziaływania różnych czynników – wewnętrznych i zewnętrznych, subiektywnych i obiektywnych w długim okresie. Jednak począwszy od lat 60. ubiegłego wieku jej zmiany w krajach uprzemysłowionych przyjęły dynamiczny rozmiar. Szerokie zastosowanie nauki w procesach wytwarzania niekiedy diametralnie zmieniły ich charakter. Ogromny wpływ wiedzy na procesy wytwarzania, a w konsekwencji i handel międzynarodowy spowodowały, że współczesną gospodarę określa się jako opartą na wiedzy (GOW). W światowej „produkcji wiedzy zatrudnionych jest obecnie ponad 5 mln naukowców, czyli około 90% wszystkich, którzy kiedykolwiek żyli”<sup>3</sup>. Jeśli w przeszłości głównym źródłem tworzenia wartości były tradycyjne czynniki takie, jak ziemia, kapitał i siła robocza o względnie niskich kwalifikacjach, to obecnie jest nim wiedza. Szacowano, że np. w USA w 1950 r. 80% wartości dodanej w przemyśle przetwórczym stanowiły surowce, półfabrykaty i materiały, a wiedza tylko 20%, natomiast w 1995 r. te wielkości uległy prawie zamianie i wynosiły odpowiednio 30% i 70%. Dzięki zastosowaniu wiedzy stało się możliwe produkowanie znacznie więcej w znacznie krótszym czasie, znacznie taniej i znacznie lepszych produktów. Pojawiło się wiele nowych ich rodzajów o charakterze produkcyjnym i konsumpcyjnym. Te pierwsze skutecznie zastępują nie tylko fizyczną, ale i umysłową pracę ludzi, a te drugie prowadzą do lepszego zaspokojenia ich potrzeb, a nawet je kreują. Te strukturalne zmiany objęły nie tylko kraje wysokouprzemysłowane, ale także tzw. kraje nowo uprzemysłowione (progowe, *emerging markets*) w Azji Południowo-Wschodniej, Europie Środkowo-Wschodniej oraz Chiny, Indie, Brazylię i Meksyk.

Produkcja przemysłowa w ostatnich 50 latach rosła znacznie szybciej aniżeli wytwarzanie surowców i żywności, co związane było z szybciej rosnącą wydajnością pracy w przemyśle, wysoką kapitałochłonnością inwestycji w przemyśle wydobywczym i w rolnictwie<sup>4</sup> oraz wzrostem znaczenia surowcowo i energooszczędnych technologii, recyklingu i zastosowania materiałów syntetycznych. Czynniki te nie wpłynęły jednak na spadek popytu na surowce naturalne, szczególnie energetyczne, których ceny stale rosną, ponieważ do grona ich nabywców dołączyły niezwykle szybko rozwijające się takie kraje, jak Chiny i Indie. W przypadku produktów spożywczych wysoki poziom zaspokojenia potrzeb na nie w krajach wysokorozwiniętych oraz niska siła nabywczą w krajach rozwijających się, a szczególnie słabo rozwiniętych, stanowią bariery ograniczające tempo wzrostu ich produkcji. Obecnie jednak wskutek zmian w nawykach żywieniowych krajów *emerging markets* oraz wykorzystywania na wielką skalę zbóż do produkcji etanolu popyt na żywność znacznie się zwiększył, co dopro-

<sup>3</sup> R. Boutelleir, O. Gassmann, M. von Zedtwitz, *Managing Global Innovation*, Springer Verlag, Berlin, Heidelberg, New York 1999, s. 23.

<sup>4</sup> P. Bożyk, *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa, s. 38 i n.

wadziło do wzrostu cen podstawowych produktów spożywczych (zboża, rośliny oleiste, cukier) do poziomu nienotowanego od kilkudziesięciu lat.

Rewolucja naukowo-techniczna przyczyniła się także do silniejszego nawet niż produkcji przemysłowej wzrostu świadczenia usług. Chodzi tu zarówno o usługi komercyjne związane z produkcją i handlem, jak i np. transport, spedycję, ubezpieczenia, usługi finansowe, telekomunikacyjne, informacyjne i informatyczne, brokerskie itd., jak również świadczone dla ludności, tj. związane z turystyką, zdrowiem, rekreacją itd. Wpływ na to wywarł nie tylko wzrost produkcji przemysłu, ale także dochodów ludności, wykształcenia, wolnego czasu, a także zmiany demograficzne, tj. starzenie się ludności. W krajach wysokorozwiniętych około dwie trzecie PKB powstaje w usługach, natomiast w rozwijających się około 40%. Wyraźnie występuje zatem opisana przez Clarka – Fishera tendencja do spadku w wytwarzanym PKB i zatrudnieniu najpierw sektora pierwszego, tj. surowców mineralnych i produktów rolnych, następnie sektora drugiego, czyli produkcji przemysłowej przy stałym wzroście sektora trzeciego, dostarczającego usługi. Zmiany w sektorach gospodarczych krajów powodują zatem przejście do społeczeństwa usług. Charakterystyczne jest przy tym zanikanie różnic pomiędzy produkcją a usługami w wyniku decydującego znaczenia procesów informatycznych związanych z elektroniczną integracją w obrębie firm i rynków. Produkcja w coraz większym zakresie uzależniona jest od usług, które traktowane są jako jej składnik. Tendencja do serwicyzacji społeczeństw ma charakter globalny, chociaż najwcześniej i w największym stopniu wystąpiła w krajach wysokorozwiniętych.

Czynniki polityczne związane są z procesem normalizacji i stabilizacji sytuacji międzynarodowej, otwieraniem się gospodarek na wymianę handlową i kooperację, integracją ekonomiczną i liberalizacją przepływów gospodarczych. Należy tutaj przede wszystkim zwrócić uwagę na działalność GATT oraz WTO, dzięki którym nastąpiło obniżenie i likwidacja cel oraz barier pozataryfowych. Pewien wpływ na handel zagraniczny wywierają także takie międzynarodowe organizacje, jak OECD, UNCTAD i OPEC. Do czynników politycznych należy także obniżenie kursów walutowych w celu zwiększenia eksportu oraz naciski na inne kraje, aby zrewalutowały swoje waluty, jak np. USA na Japonię i Chiny, z którymi mają chroniczny i stale rosnący deficyt w obrotach handlowych. Istotne znaczenie miało także powstanie takich ugrupowań integracyjnych, jak: Unia Europejska, NAFTA i ASEAN, MERCOSUR i innych oraz transformacja systemowa w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, dzięki której zostały one włączone do UE i w ogóle w światowy system gospodarki rynkowej.

Polityka handlowa szczególnie wielkich krajów, jak np. USA i Rosja, pozostaje także pod wpływem ich polityki zagranicznej i celów politycznych. Przejawem tego są preferencje handlowe dla zaprzyjaźnionych krajów, a ograniczenia w stosunku do wrogich. Na przykład Rosja poprzez politykę handlu

surowcami energetycznymi stara się odzyskać imperialną pozycję w stosunku do krajów Europy Środkowo-Wschodniej, w tym szczególnie Polski.

Zmiany koniunktury gospodarczej mogą mieć pozytywny i negatywny wpływ na handel międzynarodowy. W okresie wysokiej koniunktury rośnie zapotrzebowanie na surowce, materiały, maszyny, urządzenia, siłę roboczą. Rosną dochody państwa, firm i ludności, co kreuje wysokie zapotrzebowanie na dobra inwestycyjne i konsumpcyjne, których produkcja, i w ślad za nią handel nimi, rośnie. Rosną również ceny, które po przekroczeniu pewnego relatywnego do dochodów poziomu stają się przeszkodą dalszego wzrostu. Wzrost cen związany jest ze wzrostem popytu, jak również koniecznością w przypadku surowców przejścia do ich eksploatacji w gorszych warunkach, np. z mniej wydajnych złóż.

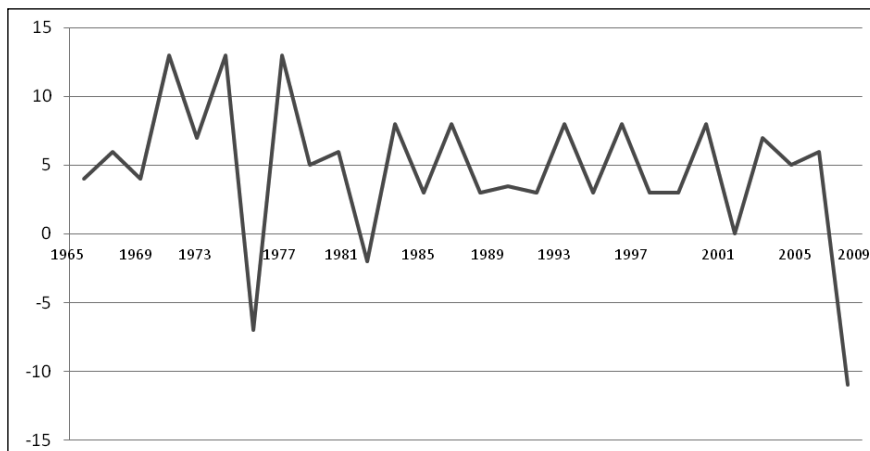
Spadek koniunktury wywołuje odwrotne procesy, tj. spada zapotrzebowanie na czynniki wytwórcze, zostają ograniczone inwestycje, przede wszystkim prywatne, rośnie bezrobocie, spadają dochody ludności, ceny i w konsekwencji wolumen handlu zagranicznego. W przypadku jednak surowców, w tym przede wszystkim energetycznych począwszy od kryzysu energetycznego, czyli od 1973 r., można obserwować długookresowy trend wzrostowy, przerywany koniunkturalnymi załamaniami. Spektakularnie wystąpiło to w okresie globalnego kryzysu finansowego lat 2007-2009, kiedy to np. cena ropy spadła z ponad 140 USD za baryłkę do poniżej 40 USD, a cena miedzi z około 9000 USD za tonę do poniżej 3000 USD pod koniec 2008 r. Ta generalna tendencja, a w przypadku producentów ropy naftowej także polityka krajów OPEC, powoduje, że udział niektórych krajów eksporterów surowców w międzynarodowym handlu uległ zwiększeniu. Należy założyć, że zmiany koniunktury wpływają także na uruchomienie takich czynników politycznych, jak cła, a szczególnie barier pozataryfowych i parataryfowych. W okresach wysokiej koniunktury występuje duża skłonność rządów do ich redukcji i liberalizacji handlu, natomiast w okresie recesji rządy naciskane przez różne wewnętrzne lobby starają się utrudniać konkurencyjny import w celu powstrzymania spadku krajowej produkcji i zatrudnienia.

## **2. Dynamika i struktura handlu światowego**

Rosnąca w długim okresie we wszystkich trzech sektorach gospodarki, tj. w eksploatacji surowców i rolnictwie, przemyśle i usługach, produkcja spowodowała silny wzrost rozmiarów handlu światowego. W okresie ostatnich 50 lat wzrósł on 12-krotnie. Światowy eksport towarów pod koniec pierwszej dekady XXI w. wyniósł około 12 bilionów USD, a usług ponad 3,3 bln USD (Tab. 1 i 2). Są to dane przybliżone, ponieważ statystyki niektórych krajów celowo nie uwzględnianą np. handlu bronią lub innymi strategicznymi towarami, a ponadto nie jest możliwe ujęcie w nich nielegalnego handlu.



Rysunek 1. Światowy handel towarami w latach 1965-2009 (przeciętne roczne zmiany w %)



Źródło: Na podstawie: *World Trade Report 2009*, WTO, Geneva 2010

Tabela 1. Eksport i import towarów na świecie w latach 2000-2009

Region/Kraj	Eksport			Import		
	Roczne zmiany w %		Wartość w mld USD	Roczne zmiany w %		Wartość w mld USD
	2000-2008	2009	2009	2000-2008	2009	2009
Świat	12	-23	12147	12	-24	12385
Ameryka Północna	7	-21	1602	7	-25	2177
Stany Zjednoczone	7	-18	1057	7	-26	1604
Ameryka Południowa i Centralna	15	-24	461	14	-25	444
Europa	12	-23	4995	12	-25	5142
Unia Europejska (27)	12	-23	4567	12	-25	4714
Niemcy	13	-22	1121	12	-21	931
Holandia	9	-22	499	10	-23	446
Francja	8	-21	475	10	-22	551
Rosja	21	-36	304	26	-34	192
Afryka	18	-32	379	17	-16	400
Środkowy Wschód	19	-33	691	17	-18	493
Azja	13	-18	3566	14	-21	3397
Chiny	24	-16	1202	22	-11	1006
Japonia	6	-26	587	9	-28	551
Indie	20	-20	155	24	-24	244

Źródło: Na podstawie: *World Trade Report 2009*, WTO, Geneva 2010

Tabela 2. Eksport i import usług na świecie w latach 2000-2009

Region/Kraj	Eksport			Import		
	Roczne zmiany w %		Wartość w mld USD	Roczne zmiany w %		Wartość w mld USD
	2000-2008	2009	2009	2000-2008	2009	2009
Świat	12	-13	3310	12	-12	3115
Ameryka Północna	8	-10	542	7	-10	430
Stany Zjednoczone	8	-9	470	7	-9	331
Ameryka Południowa i Centralna	11	-8	100	10	-8	111
Europa	13	-14	1675	12	-13	1428
Unia Europejska (27)	13	-14	1513	12	-13	1329
Niemcy	12	-16	240	9	-19	160
Holandia	15	-11	215	10	-10	225
Francja	9	-14	140	11	-12	124
Rosja	23	-17	42	21	-19	60
Afryka	14	-11	79	16	-11	117
Środkowy Wschód	14	-12	96	16	-13	162
Azja	13	-13	751	11	-11	776
Chiny	...	-12	129	...	...	158
Japonia	10	-15	124	6	-11	146
Indie	...	...	86	...	...	74

Źródło: Na podstawie: *World Trade Report 2009*, WTO, Geneva 2010

Dobra przemysłowe stanowią około 70% całego eksportu światowego, surowce i produkty rolne około 10%, a usługi 20%<sup>5</sup>. Najwyższe tempo wzrostu w ostatnich trzech dekadach odnotowano w handlu usługami, co pozostaje w związku z rosnącym ich znaczeniem w tworzeniu PKB wielu krajów. Natomiast dynamika handlu towarami przemysłowymi była silniejsza niż surowcami i produktami rolnymi.

Jeśli chodzi o geograficzne kierunki handlu, to w długim okresie wykazują one tendencje do kontynuacji. Podstawowe znaczenie mają przepływy handlowe pomiędzy wysokorozwiniętymi krajami, czyli tzw. triadą (Europa Zachodnia, Ameryka Północna, Azja Południowo-Wschodnia). Na początku obecnego stulecia przypadało na nie około 60% handlu światowego, podczas gdy obroty pomiędzy nimi a resztą świata wynosiły 34%, a pomiędzy krajami reszty świata (średnio i słabo rozwiniętymi) tylko 6%. Ponad połowa eksportu z rozwijających się krajów kierowana była do kra-

<sup>5</sup> *World Trade Reports*, WTO (Raporty z różnych lat).

jów rozwiniętych, natomiast one ponad 70% eksportowały do innych rozwiniętych. Wyjątkiem były tylko USA i Japonia, z których większa część eksportu przypadała na kraje rozwijające się.

W przypadku USA decydującą rolę odgrywa handel wewnątrz korporacyjny, tj. między spółkami-córkami licznie usytuowanymi w krajach rozwijających się. Importują one duże ilości komponentów z kraju macierzystego, wykorzystując bazę lokalną siły roboczej i eksportują dużą część gotowych wyrobów do USA (*reverse import*). Transakcje pomiędzy spółkami-córkami wyniosły jedną trzecią eksportu USA i około jedną piątą ich importu, podczas gdy w skali globalnej handel wewnątrz korporacyjny stanowił 40% handlu międzynarodowego w ogóle. Ten czynnik również odgrywa ważną rolę w handlu Japonii z krajami rozwijającymi się. Wiele japońskich firm elektronicznych wysłał podzespoły do swoich spółek-córek w krajach Azji Północno-Wschodniej i w Chinach, a część montowanych z nich produktów końcowych wraca do Japonii. Jednakże zasadnicze znaczenie mają ukształtowane już od początku XX w. powiązania handlowe z tymi krajami oparte na imporcie surowców, których zasoby w Japonii są niezwykle ubogie i eksporcie w zamian produktów przemysłowych.

Jeśli chodzi o Europę, to zdecydowana większość jej handlu koncentruje się w jej obrębie. Około 74% eksportu (3 biliony USD) dotyczyło innych krajów europejskich, podczas gdy w Ameryce Północnej wzajemny eksport wyniósł 56%, a w Azji 22%. Bardzo ważny wpływ na to miało rozszerzenie UE do 27 krajów i zacieśnienie więzów integracyjnych. Podobny efekt tzn. wzrost handlu wskutek procesów integracyjnych odnotowano w przypadku NAFTA. Udział wzajemnego eksportu USA, Kanady i Meksyku wzrósł z 46% w 1995 r. (NAFTA została założona w 1994 r.) do ponad 55% w 2004 r.<sup>6</sup> Natomiast w ogóle udział członków ugrupowań integracyjnych w handlu światowym wzrósł z 37% w 1980 r. do 60% w 1990 r. i do ponad 70% w 2005 r.

Na kierunki handlu wpływ wywarła również odległość geograficzna pomiędzy partnerami. Pomimo znacznego udoskonalenia środków transportu i komunikacji w dalszym ciągu koszty frachtu, czas przewozu oraz łatwość bezpośrednich kontaktów odgrywają istotną rolę w handlu. Dlatego na ogół najlepiej rozwija się handel pomiędzy partnerami mającymi wspólną granicę lub blisko siebie usytuowanych. Przykładem może być handel Polski z Niemcami i innymi krajami Europy Środkowo-Wschodniej, USA z Meksykiem i Kanadą, a Japonii z krajami Azji. Należy zaznaczyć, że takie jednokierunkowe powiązania handlowe mogą być niebezpieczne, ponieważ spadek koniunktury u partnera, od którego jest się zależnym, może być

---

<sup>6</sup> Ibidem.

przyczyną znacznych problemów gospodarczych. Może nastąpić nie tylko załamanie eksportu, ale także odpływ BIZ tego partnera, co w konsekwencji prowadzi do kryzysu.

Pomimo że wszystkie regiony świata w ostatnich dekadach XX w. i w pierwszej XXI w. wykazywały wzrost rozmiarów handlu, to nie wszystkie zwiększyły lub zachowały w nim swój udział. Na przykład eksport Afryki pomiędzy 1980 a 2004 r. wzrósł o 92%, ale udział jej w światowym eksporcie spadł więcej niż o połowę. Natomiast znacznie swój udział zwiększyła Azja, która w tym okresie odnotowała około 70% wzrost, z czego połowa przypadła na Chiny. Także udział UE i Ameryki Północnej uległ zwiększeniu. Podobne tendencje wystąpiły także w eksporcie tylko usług – rósł udział krajów wysokorozwiniętych, w tym szczególnie USA, a także kilku krajów azjatyckich (Chiny, Indie, Hongkong), a spadł Afryki, Ameryki Łacińskiej i Środkowego Wschodu<sup>7</sup>.

Największym eksporterem towarów były w 2009 r. Chiny, które wyprzedziły zajmującą od wielu lat pierwszą pozycję RFN i zyskały miano „fabryki świata”, a następne miejsca zajęły: USA, Japonia, Holandia, Francja, Włochy, Belgia i Korea Południowa. Jeśli chodzi o eksport usług, to z kolei pierwsze miejsce należało do USA, a kolejne do: Wielkiej Brytanii, RFN, Francji, Chin, Japonii, Hiszpanii, Włoch, Irlandii i Holandii.

Niesymetryczność strumieni handlu międzynarodowego prowadzi do znacznych różnic w strukturach bilansów płatniczych poszczególnych krajów. W jednych krajach gromadziły się znaczne nadwyżki, a inne odnotowały znaczne deficyty bilansów handlowych i płatniczych. Najwyższe dodatnie saldo wykazały na przełomie wieków Niemcy, Japonia, Rosja, Kanada i Irlandia, natomiast największy deficyt miały USA, Wielka Brytania, Hiszpania, Meksyk i Grecja. W USA deficyt szybko rósł w latach 80. i wczesnych 90. w handlu z Japonią i późnych lat 90. z Chinami. Charakterystyczne jest, że podczas gdy saldo obrotów towarami jest dla USA ujemne, to odnotowują one nadwyżkę w handlu usługami, co tłumaczy intensywne ich starania o liberalizację handlu usługami w skali światowej. Bardzo duży i wykazujący znaczne wahania był deficyt USA; w wielkościach absolutnych wynoszący w 2008 r. 677 mld USD, w 2009 r. ok. 380 mld USD i prawie 500 mld USD w 2010 r. Budzi on wśród ekonomistów i polityków niepokój o bezpieczeństwo i ogólną równowagę ekonomiczną w świecie. Na jednym końcu gromadzą się bowiem znaczne nadwyżki środków, a na innym ich niedobór. Uważa się, że mogło to być jedną z przyczyn ostatniego globalnego kryzysu finansowego.

---

<sup>7</sup> D. Ball, *International Business*, McGraw-Hill, Irwin, New York 2008, s. 34 i n.

Występujące w ostatnim 30-leciu zmiany w handlu międzynarodowym polegały na dalszej intensyfikacji powiązań handlowych pomiędzy krajami. Powodowało to znaczny wzrost wolumenu handlu. Jego struktura rzeczowa ulegała zmianie wskutek zróżnicowanego tempa wzrostu jej składników. Najszybciej rósł handel usługami, następnie produktami przemysłowymi, a na końcu surowcami i produktami rolnymi. Największy udział w dalszym ciągu miały towary przemysłowe, w tym przede wszystkim maszyny, urządzenia i przedmioty trwałej konsumpcji.

Przeważającą rolę w handlu odgrywały kraje wysokoprzemysłowe, zwiększając nawet swój udział, podczas gdy większość krajów Afryki odnotowała znaczny jego spadek. Również w krajach należących do grupy tzw. *emerging markets*, a także u producentów ropy i niektórych surowców wystąpiła podobna tendencja jak w krajach rozwiniętych. W szczególności wzrósł udział w handlu krajów azjatyckich. Wysokie tempo ich rozwoju, w tym szczególnie Chin i Indii, rosnąca dynamicznie produkcja oraz siła nabywcza powodują, że prognozuje się przesunięcie punktu ciężkości światowych obrotów handlowych z Oceanu Atlantyckiego na Pacyfik i mówi się, że obecny wiek z tego punktu widzenia będzie „wiekiem Pacyfiku”.

## Bibliografia

1. Ball D., *International Business*, McGraw-Hill, Irwin, New York 2008.
2. Boutelleir R., Gassmann O., von Zedtwitz M., *Managing Global Innovation*, Springer Verlag, Berlin, Heidelberg, New York 1999.
3. Bożyk P., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa 2008.
4. *International Trade Statistic*, WTO, Geneva 2010.
5. *World Trade Report 2009*, WTO, Geneva 2010.



Przemysław Skulski

*Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu*

## **TARGI I WYSTAWY JAKO INSTRUMENTY PROMOCJI NA MIĘDZYNARODOWYM RYNKU UZBROJENIA**

### **Wstęp**

Międzynarodowe obroty uzbrojeniem można uznać za przykład działań prowadzonych na rynku *business to government* (B2G)<sup>1</sup>. Cechami charakterystycznymi dla tej branży jest silne uzależnienie od uwarunkowań technologicznych i polityczno-prawnych. Legalny handel bronią praktycznie w każdym kraju podlega ograniczeniom i jest kontrolowany przez wyspecjalizowane instytucje państwa. Sprawia to, że często w odniesieniu do obrotów uzbrojeniem można się spotkać z określeniem antymarketing<sup>2</sup>. Nie oznacza to jednak, że w przypadku broni nie są prowadzone działania marketingowe. Charakterystyka rynku wpływa zarówno na realizację strategii, jak i na wykorzystanie instrumentów marketingowych. Celem niniejszego artykułu jest przedstawienie roli targów i wystaw, które są jednym z najistotniejszych instrumentów komunikacji marketingowej na rynku uzbrojenia. Dodatkowo, w ostatnich latach znaczenie militarnych imprez wystawienniczych systematycznie wzrasta, co jest wynikiem zmian, jakie zaszły na tym rynku po zakończeniu zimnej wojny w 1989 r. oraz po rozpoczęciem globalnej wojny z terrorem w 2001 r.

### **1. Instrumenty komunikacji marketingowej na rynku uzbrojenia**

Realizacja działań z zakresu komunikacji marketingowej oznacza możliwość wykorzystania różnorodnych narzędzi. W praktyce występuje

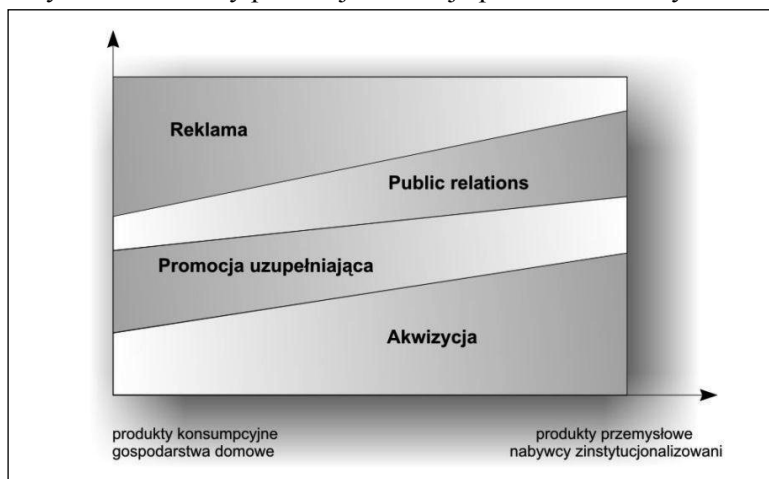
---

<sup>1</sup> Jest to odmiana rynku przemysłowego (B2B). Należy jednak zauważyć, że część transakcji zawieranych na międzynarodowym rynku uzbrojenia odpowiada modelowi G2G (*government to government*).

<sup>2</sup> K. Białecki, *Instrumenty marketingu*, OW Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2006, s. 49.

pewna elastyczność podejścia do użycia narzędzi w ramach realizowanej strategii marketingowej. Coraz częściej firmy stosują koncepcję zintegrowanej komunikacji marketingowej (*integrated marketing communications* – IMC), dobierając odpowiednie narzędzia w zależności od charakterystyki produktu, wymagań i oczekiwań rynku oraz jego użytkowników. Należy pamiętać, że inaczej przedstawia się hierarchia instrumentów promocyjnych na rynku przemysłowym, a inaczej na rynku artykułów konsumpcyjnych, co pokazuje rysunek 1.

Rysunek 1. Formy promocji a rodzaje produktów i nabywców



Źródło: G. Golik-Górecka, *Marketing business to business*, Difin, Warszawa 2004, s. 171

W przypadku rynku B2G największą rolę odgrywa sprzedaż bezpośrednia (akwizycja) oraz *public relations*. W przypadku promocji uzupełniającej pierwszoplanową rolę odgrywają targi i wystawy, umożliwiające bezpośredni kontakt z produktem, a w wielu wypadkach również stwarzające możliwość porównania ofert różnych przedsiębiorstw. Natomiast najmniej istotną rolę w komunikacji marketingowej odgrywa reklama.

Podobnie wygląda sytuacja w przypadku rynku uzbrojenia. Z tym, że kluczowe znaczenie mają dwa instrumenty komunikacji marketingowej: *public relations* oraz promocja uzupełniająca. W przypadku tego pierwszego elementu do głównych zadań w sferze można zaliczyć tworzenie pozytywnego wizerunku firmy i prezentowanie opinii publicznej informacji charakteryzującej jej działalność. Do działań w tym zakresie można zakwalifikować:

- *publicity* – kontakty mające na celu umieszczenie w mass mediach informacji o firmie, jej produktach lub też konkretnych osobach w niej pracujących,



- *lobbying* – polegający na kształtowaniu i przekonaniu członków ciał ustawodawczych i urzędników państwowych do określonych działań prawnych i administracyjnych,
- *sponsoring* – polega na wspieraniu organizacji, przedsięwzięć oraz osób fizycznych. Często traktowany jako niezależny instrument komunikowania się przedsiębiorstwa z rynkiem, niepodlegający działaniom *public relations*<sup>3</sup>.

Promocja uzupełniająca (promocja dodatkowa, promocja sprzedaży) jest terminem stanowiącym określenie dla różnych instrumentów, które mają za zadanie stymulowanie zakupów określonych dóbr i usług. Przykładami działań tego typu na rynku uzbrojenia są: targi i wystawy, pokazy handlowe, polityka rabatowa, kredytowanie odbiorców oraz transakcje wiązane (przede wszystkim porozumienia *offsetowe*). W przypadku handlu bronią wszystkie wymienione elementy odgrywają istotną rolę i są wykorzystywane przez producentów uzbrojenia i wyposażenia. Wydaje się jednak, że targi i wystawy można uznać za najważniejszy instrument. Warto też zwrócić uwagę, że w ostatnich dwudziestu latach ten właśnie element działań promocyjnych rozwija się najbardziej dynamicznie. Świadczy o tym rozwój istniejących od dziesięcioleci targów (Paris Air Show, Farnborough Air Show, Eurosatory, Helitech), jak i pojawienie się w różnych regionach świata nowych imprez wystawienniczych.

## 2. Targi i wystawy jako elementy promocji uzupełniające

A. Drab definiuje targi i wystawy jako narzędzie promocji zapewniające bezpośredni kontakt z odbiorcami, klientami i potencjalnymi klientami. W przypadku rynków przemysłowych imprezy tego typu mają znaczenie przede wszystkim informacyjno-promocyjne<sup>4</sup>. Także w przypadku działań na rynku B2G targi i wystawy odgrywają przede wszystkim rolę informacyjną oraz promocyjną. Ich znaczenie jest szczególnie istotne w zakresie<sup>5</sup>:

- wprowadzania i demonstrowania zastosowań nowych produktów (nowych typów uzbrojenia),
- zaznajomienia potencjalnych klientów z nowymi rozwiązaniami i technologiami stosowanymi przez producentów,

---

<sup>3</sup> Klasyfikacja uzupełniona przez autora artykułu zamieszczona w publikacji – G. Golik-Górecka, *Marketing business to business*, Difin, Warszawa 2004, s. 176.

<sup>4</sup> G. Golik-Górecka, *Marketing business to business*, Difin, Warszawa 2004, s. 171.

<sup>5</sup> A. Olczak, M. Urbaniak, *Marketing B2B w praktyce gospodarczej*, Difin, Warszawa 2006, s. 106.

- tworzenia bezpośrednich kontaktów z dotychczasowymi i potencjalnymi klientami poprzez dostarczanie niezbędnych informacji oraz podkreślanie chęci współpracy,
- stworzenia możliwości porównania produktów oferowanych przez różne firmy,
- wpływania na wzrost świadomości i postawę osób biorących udział w procesie decyzyjnym dotyczącym zakupów (przede wszystkim na decydentów oraz doradców).

Podstawowym celem targów i wystaw jest podkreślenie parametrów użytkowych oraz jakości technicznej prezentowanych przez firmę produktów. Targi i wystawy pozwalają także na demonstrację zalet produktu oraz niekiedy stwarzają możliwość porównania z ofertą konkurencji. Działania w tym zakresie można uznać za realizowanie misji informacyjno-promocyjnej.

Należy jednak zaznaczyć, że targi i wystawy często pełnią także inną rolę, wykraczającą poza obszar promocji. Jest to szczególnie widoczne w przypadku imprez wystawienniczych na międzynarodowym rynku uzbrojenia. Umożliwiają one bezpośrednie kontakty pomiędzy dostawcami i odbiorcami, co skutkuje tym, że często na targach dochodzi do rozpoczęcia procesu negocjacji. Z tego względu uczestnictwo w targach i wystawach stwarza dla wielu firm szanse penetracji rynków oraz poszerzenia kręgu odbiorców.

Ponadto w trakcie targów i wystaw przedstawiane i podpisywane są dokumenty związane z realizacją transakcji handlowych – kontrakty, wstępne porozumienia (*Memorandum of Understanding* – MOU), listy intencyjne (*Letter of Intent* – LOI) oraz listy akceptacyjne (*Letter of Acceptance* – LOA). Dokumenty te są zazwyczaj podpisywane przy udziale mediów, które natychmiast o tym informują opinię publiczną, co ma oczywisty wymiar promocyjny. Jednocześnie są to jednak działania związane z techniką handlu zagranicznego. Skala tego zjawiska ukazuje także rolę targów i wystaw na współczesnym rynku uzbrojenia. Podczas salonu lotniczego w Farnborough w 2010 r. brytyjski producent silników lotniczych Rolls-Royce zdobył zamówienia o wartości 1,7 mld USD<sup>6</sup>. Natomiast podczas wystawy Airshow China 2010 w Zhuhai podpisanych zostało 28 kontraktów lub listów intencyjnych na 254 samoloty o wartości 9,3 mld USD<sup>7</sup>. Wartości kontraktów zawieranych podczas targów i wystaw na salonach lotniczych w Paryżu, Berlinie czy w czasie Eurosatory (sprzęt dla wojsk lądowych) są równie imponujące.

<sup>6</sup> S. Kutnik, *1,7 miliarda dolarów – zamówienia o takiej wartości zdobył Rolls-Royce podczas międzynarodowego salonu lotniczego w Farnborough*, „Lotnictwo” 9/2010.

<sup>7</sup> P. Butowski, *Trzeci biegun, China Airshow 2010*, „Lotnictwo” 1/2011.

### **3. Charakterystyka targów i wystaw na międzynarodowym rynku uzbrojenia**

Jak już wspomniano wcześniej, w przypadku producentów uzbrojenia targi i wystawy należą do podstawowych form aktywności w zakresie promocji uzupełniającej. Po 1989 r. znaczenie militarnych imprez wystawienniczych w znaczący sposób zwiększyło się. Świadczy o tym rozwój wielu imprez mających dłużej tradycje oraz pojawienie nowych targów i wystaw. Do momentu zakończenia zimnej wojny było zaledwie kilka imprez o charakterze międzynarodowym. Ta forma promocji była wykorzystywana głównie przez Amerykanów oraz państwa zachodnioeuropejskie. Inny kluczowy gracz na rynku uzbrojenia – ZSRR – nie organizował praktycznie żadnych imprez wystawienniczych, a udział w targach i wystawach w innych krajach był symboliczny. Sytuacja uległa zmianie w latach 90. XX wieku. Nowa sytuacja polityczna doprowadziła do głębokich przemian na rynku uzbrojenia. Spadek zagrożeń militarnych przyczynił się do redukcji wydatków na cele militarne. Jednocześnie zwiększyła się konkurencja, co wymusiło stosowanie na szeroką skalę nowych metod walki o klientów. Z tego względu w latach 1990-1999 pojawiło się kilkanaście nowych imprez wystawienniczych. Wiele z nich było organizowanych przez kraje niemające w tym względzie żadnych doświadczeń. W gronie tym znalazła się także Polska, w której zorganizowano salon przemysłu obronnego w Kielcach (MSPO) oraz wystawę sprzętu morskiego w Gdańsku (Balt Military Expo). Kolejnym impulsem dla rozwoju militarnych imprez wystawienniczych było rozpoczęcie w 2001 r. globalnej wojny z terrorem. Zaowocowało to pojawieniem się zarówno imprez o charakterze ogólnowojskowym, jak i specjalistycznych przeznaczonych na prezentację uzbrojenia i wyposażenia dla jednostek antyterrorystycznych, sił specjalnych oraz policji. Niektóre imprezy poświęcone są także problemom szeroko rozumianego bezpieczeństwa wewnętrznego. Doprowadziło to do znacznego wzrostu liczby imprez wystawienniczych o charakterze militarnym. Można przyjąć, że na początku drugiej dekady XXI wieku na świecie odbywa się około 150 takich imprez.

Organizowane obecnie imprezy wystawiennicze mają zróżnicowane charakterystyki. Różnice wynikają z tematyki, częstotliwości odbywania się, organizacji oraz zasięgu targów. Czynniki te mogą być potraktowane jako kryteria podziału militarnych targów i wystaw.

Ze względu na zasięg targi i wystawy można podzielić na mające charakter globalny (Paris Airshow, ILA Berlin Air Show, Farnborough Air Show, DSEI w Londynie, Eurosatory w Paryżu), regionalny (MSPO Kielce, Defence Services Asia w Kuala Lumpur, Latin America Aero and Defence w Rio de Janeiro, IDEX w Abu Dhabi) lub lokalny (Partner w Belgradzie, IDEB w Bratysławie, TADTE w Tajpej).

Natomiast ze względu na tematykę można dokonać podziału na ogólnowojskowe<sup>8</sup> oraz specjalistyczne (sprzęt lotniczy, uzbrojenie wojsk lądowych, uzbrojenie morskie, wyposażenie osobiste, sprzęt dla jednostek specjalnych). W tabeli 1 przedstawione zostały wybrane, największe imprezy wystawiennicze o charakterze ogólnowojskowym, natomiast tabela 2 prezentuje wybrane imprezy o charakterze specjalistycznym. W obu tabelach umieszczono ponadto informacje o zasięgu poszczególnych imprez oraz ich częstotliwości.

Tabela 1. Wybrane targi i wystawy o charakterze ogólnowojskowym

Nazwa	Miejsce	Zasięg	Uwagi
Adriatic Sea Defence & Security Exhibition (ASDA)	Split, Chorwacja	L	Od 2011 r., B
African Aerospace Defence (AAD)	Kapsztad, RPA	R	Od 2000 r., B
Aerospace & Defence Exhibition	Geelong, Australia	R	Od 1992 r., B
Aviation, Maritime and Defence Exhibition (AMD)	Manila, Filipiny	L	Od 1989 r., B
Black Sea Defence & Aerospace	Bukareszt, Rumunia	L	Od 2006 r., B
Defence Services Asia (DSA)	Kuala Lumpur, Malezja	R	Od 1988 r., B
Defence & Security Equipment International (DSEI)	Londyn, Wielka Brytania	G	Od 1999 r., B
Defexpo	New Dehli, Indie	L	Od 2000 r., B, sprzęt lądowy i morski
Defendory	Ateny, Grecja	L	Od 1980 r., B
Eurosatory	Paryż, Francja	G	Od 1967 r., B
Expomil	Bukareszt, Rumunia	L	Od 1999 r., B
Exhibition of Military and Equipment, Technologies and Armament (WTTW)	Omsk, Rosja	R	Od 1996 r., B
Indodefence	Dżakarta, Indonezja	L	Od 2004 r., B
International Defence Exhibition Bratislava (IDEB)	Bratysława, Słowacja	L	Od 2006 r., B
International Defence Exhibition and Seminar (IDEAS)	Karaczi, Pakistan	L	Od 1998 r., B
International Defence Industry Fair (IDEF)	Ankara, Turcja	L	Od 1993 r., B
International Exhibition of Defence and Security Technologies (IDET)	Brno, Czechy	L	Od 1991 r., B

<sup>8</sup> Często używane jest określenie – *tri-arms exhibition* – informujące, że na targach oferowany jest sprzęt dla wszystkich rodzajów sił zbrojnych.

International Defense Exposition (IDEX)	Abu Dhabi, ZEA	R	Od 1993 r., B
International Maritime & Aerospace Show (LIMA)	Langkawi, Malezja	R	Od 1991 r., B
ISDEF	Tel Awiw, Izrael	L	Od 2007 r., A
KADEX	Astana, Kazachstan	L	Od 2010 r., B
LAAD Defence & Security	Rio de Janeiro, Brazylia	R	B, głównie sprzęt lądowy
Międzynarodowy Salon Przemysłu Obronnego (MSPO)	Kielce, Polska	R	Od 1993 r., A
MILEX	Mińsk, Białoruś	L	Od 2001 r., B
Partner	Belgrad, Serbia	L	Od 2003 r., B
Salon Internacional de Tecnologia para la Defensa (SITDEF)	Lima, Peru	L	Od 2007 r., B
Seoul International Aerospace & Defense Exhibition (ADEX)	Seul, Korea Płd.	L	Od 1996 r., B
Taipei Aerospace & Defense Technology Exhibition (TADTE)	Tajpej, Tajwan	L	Od 1991 r., B

Uwagi: A – organizowana corocznie, B – organizowana co dwa lata

Źródło: Opracowanie własne

Tabela 2. Wybrane targi i wystawy militarne o charakterze specjalistycznym

Nazwa	Miejsce	Zakres	Zasięg	Uwagi
Aero India	Bangalore, Indie	Sprzęt lotniczy	R	Od 1996 r., B
Airborne Electronic Warfare	Londyn, Wielka Brytania	Sprzęt elektroniczny	R	Od 2002 r., A
Air Fair	Bydgoszcz, Polska	Sprzęt lotniczy	L	Od 2007 r., A
Balt Military Expo	Gdańsk, Polska	Sprzęt morski	L	Od 1990 r., B
China International Aviation & Aerospace Exhibition (Airshow China)	Zhuhai, Chiny	Sprzęt lotniczy	L	Od 1996 r., B
Doha International Maritime Defence Exhibition (DIMDEX)	Doha, Katar	Sprzęt morski	R	Od 2008 r., B
Dubai Airshow	Dubaj, Arabia Saudyjska	Sprzęt lotniczy	R	Od 1989 r., B
Euro Naval	Paryż, Francja	Sprzęt morski	R	Od 1966 r., B
Europol Tech	Warszawa, Polska	Sprzęt dla sił policyjnych	L	Od 2003 r., B
Expo Naval	Valparaiso, Chile	Sprzęt morski	R	Od 1998 r., B
FIDAE	Santiago de Chile, Chile	Sprzęt lotniczy	R	Od 1980 r., B
Gulf Maritime Exhibition	Sharjah, ZEA	Sprzęt morski	L	Od 1997 r., B
Helitech Duxford*	Duxford, Wielka Brytania	Śmigłowce	R	Od 1986 r., B

International Defence Exhibition of Land Forces (IDELF)	Moskwa, Rosja	Sprzęt lądowy	L	Od 2004 r., B
International Marine Defence Show (IMDS)	Petersburg, Rosja	Sprzęt morski	L	Od 2003 r., B
International Exhibition and Flying Display (Farnborough Airshow)	Farnborough, Wielka Brytania	Sprzęt lotniczy	G	Od 1932 r., B
International Maritime Defense Exhibition (IMDEX)	Singapur	Sprzęt morski	L	Od 1997 r., B
Internationale Luft-und Raumfahrttausstellung (ILA)	Berlin, Niemcy	Sprzęt lotniczy	G	Od 1992 r., B
Internationale Waffen Ausstellung (IWA)	Norynberga, Niemcy	Broń strzelecka	G	Od 1973 r., A
Japan International Aerospace Exhibition	Nagoja, Japonia	Sprzęt lotniczy	R	Od 1966 r., B
Maritime Surveillance Latin America	Miami, USA	Sprzęt morski	R	Od 2008 r., B
Moskiewski Salon Lotniczo-Kosmiczny (MAKS)	Moskwa, Rosja	Sprzęt lotniczy	L	Od 1993 r., B
Milpol Paris**	Paryż, Francja	Sprzęt dla policji i sił specjalnych	G	Od 1984 r., B
Paris Air Show Le Bourget	Paryż, Francja	Sprzęt lotniczy	G	Od 1909 r.***, B
PROTEX	Kuwejt	Sprzęt antyterrorystyczny	R	Od 2008 r., B
Russian Expo Arms	Niżnyj Tagił, Rosja	Sprzęt lądowy	L	Od 1997 r., B
Shot Show	USA	Broń strzelecka	R	Od 1979 r., A
Special Operations Forces Exhibition (SOFEX)	Amman, Jordania	Sprzęt dla sił specjalnych	R	Od 1996 r., B
UDT Europe/UDT Asia	Europa/Azja	Sprzęt morski	R	Od 1987 r., A
United States Army Annual Meeting & Exposition (AUSA)	Waszyngton, USA	Sprzęt lądowy	L	Od 1950 r., A

Uwagi: A – organizowana corocznie, B – organizowana co dwa lata

\* od 2008 r. naprzemiennie odbywa się impreza Helitech Portugal, \*\* od 1996 r. naprzemiennie odbywa się impreza Milpol Qatar, \*\*\* pierwsza edycja o charakterze międzynarodowym odbyła się w 1924 r.

Źródło: Opracowanie własne

Należy zaznaczyć, że część imprez specjalistycznych (lotnicze, morskie, broń strzelecka, sprzęt elektroniczny) ma charakter militarno-cywilny. Oznacza to, że w ich trakcie ekspozycyjny jest zarówno sprzęt militarny, jak

i samoloty czy statki przeznaczone dla odbiorców cywilnych. Taki charakter mają m.in. targi Paris Air Show na paryskim lotnisku Le Bourget oraz wystawa Kormarine w Seulu w Korei Południowej.

Ze względu na częstotliwość targi i wystawy organizowane są w cyklu jednorocznym lub dwuletnim. Przy czym to drugie rozwiązanie jest znacznie częściej spotykane. Należy też zauważyć, że organizatorzy największych imprez starają się, aby ich targi nie pokrywały się. Najbardziej istotne targi lotnicze w Paryżu oraz Farnborough odbywają się naprzemiennie – impreza francuska odbywa się w latach nieparzystych, brytyjska w latach parzystych.

Od strony organizacyjnej targi i wystawy o charakterze militarnym można podzielić na organizowane przez wyspecjalizowane instytucje państwa (np. pakistański IDEAS organizowany przez Organizację ds. Promocji Eksportu Materiałów Obronnych – DEPO) oraz imprezy organizowane przez wyspecjalizowane firmy prywatne (np. targi DSEI organizowane przez Clarion Events)<sup>9</sup>. W przypadku tego drugiego rozwiązania państwo i jego instytucje sprawują nadzór nad organizacją i przebiegiem imprez, ale stroną organizacyjną oraz aktywnością marketingową zajmują się prywatne podmioty. Od strony organizacyjnej ciekawy jest ponadto fakt, że w ostatnich latach pojawiły się imprezy wystawiennicze organizowane w różnych krajach przy współdziałaniu USA (prywatne firmy wystawiennicze oraz przedstawiciele amerykańskiej dyplomacji). Przykładami takich imprez są: wystawa Adriatic Sea Defence & Security Exhibition (ASDA) w Słubicach oraz Black Sea Defence & Aerospace (BSDA) w Bukareszcie. Nie ulega wątpliwości, że takie rozwiązanie podyktowane jest chęcią wejścia przez Amerykanów ze swoimi produktami na oba rynki. Pokazuje to, jak dużą rolę pełnią targi i wystawy w przypadku globalnego gracza na rynku broni, jakim są USA.

Na podstawie zaprezentowanych powyżej klasyfikacji targów i wystaw sformułować można pewne wnioski. Imprez wystawienniczych o globalnym zasięgu jest zdecydowanie najmniej. W tej grupie znajduje się około 6-7 imprez o największych tradycjach (sięgających kilkudziesięciu lat) oraz największym potencjale. Są to zazwyczaj imprezy specjalizujące się w wybranych segmentach rynku zbrojeniowego, najczęściej jest nim lotnictwo. Jest to zupełnie zrozumiałe, ponieważ trudno sobie wyobrazić globalne targi uzbrojenia prezentujące produkty dla lotnictwa, marynarki wojennej oraz sił lądowych. Taka impreza byłaby gigantycznym przedsięwzięciem organizacyjno-logistycznym oraz wiązałaby się z bardzo wysokimi kosztami. W przypadku imprez o zasięgu regionalnym i lokalnym granica jest często

---

<sup>9</sup> N. Gilby, *The No-Nonsense Guide to the Arms Trade*, New Internationalist, Oxford 2009, s. 78-79.

trudna do wychwycenia. Każda impreza ma swoją specyfikę i na przestrzeni lat przechodzi zmiany. Niektóre imprezy rozwijają się, inne tracą na znaczeniu. Na przełomie XX i XXI wieku organizowany w Brnie IDET był jedną z największych militarnych imprez wystawienniczych w Europie. W tym okresie impreza miała zdecydowanie charakter regionalny. Jednak w ostatnich latach jej znaczenie w sposób znaczący zmalało. W ostatnich latach w Brnie swoją ofertę przedstawiają głównie firmy czeskie oraz ci producenci zagraniczni, którzy liczą na dostawy dla Armii Czeskiej Republiki. To powoduje, że IDET ma obecnie charakter lokalny. Inaczej wygląda sytuacja z największą polską imprezą wystawienniczą – kieleckimi targami MSPO. W latach 90. XX wieku była to impreza lokalna, która jednak z roku na rok zyskiwała na znaczeniu. Obecnie przez niektórych specjalistów jest zaliczana do imprez regionalnych<sup>10</sup>. Dziewiętnasta edycja Międzynarodowego Salonu Przemysłu Obronnego, jaka miała miejsce we wrześniu 2011 r., zgromadziła 390 wystawców z 25 krajów (m.in. Izrael, Indie, Tajlandia)<sup>11</sup>.

W przypadku rynku uzbrojenia istotnym narzędziem promocji dodatkowej są także pokazy handlowe. Zdarza się, że takie specjalnie przygotowane pokazy odbywają się podczas imprez wystawienniczych. Pozwalają one na zaprezentowanie oferty potencjalnym nabywcom oraz stwarzają możliwość wypróbowania przez nich oferowanych produktów. W przypadku rynku broni takie pokazy zazwyczaj mają charakter zamknięty i adresowane są do wąskiej grupy odbiorców.

Warty odnotowania jest fakt, że przy okazji imprez wystawienniczych bardzo często odbywają się konferencje i seminaria poświęcone rynkowi uzbrojenia, technologiom militarnych oraz problemom bezpieczeństwa<sup>12</sup>. Jest to doskonała okazja do wymiany poglądów, poszukiwania partnerów do współpracy oraz zdobywania informacji o działaniach konkurentów. Tego typu fora służą także promowaniu własnych produktów oraz lobbingu.

#### **4. Kontrowersje związane z targami i wystawami militarnymi**

Często militarne imprezy wystawiennicze, szczególnie te o charakterze globalnym i regionalnym, spotykają się z krytyką. Kwestionowanie sensu organizowania takich imprez następuje przede wszystkim ze strony różnego

<sup>10</sup> *Kielce w Europie – Europa w Kielcach*, „Raport” 10/2011.

<sup>11</sup> M. Gyurosi, *MSPO 2001*, „ATM” 10/2011.

<sup>12</sup> W niektórych sytuacjach relacje pomiędzy targami a konferencjami są dość zawile. Czasem można odnieść wrażenie, że targi i wystawy są jedynie dodatkiem do konferencji. W innych sytuacjach konferencje traktowane są w sposób marginalny.



rodzaju organizacji przeciwstawiających się handlowi uzbrojeniem. Należy do nich zaliczyć m.in. amerykańską Arms Control Association (ACA), brytyjską Campaign Against Arms Trade (CAAT) czy działającą w Malezji Suara Rakyat Malaysia (SUARAM). W ramach prowadzonych przez nie kampanii w trakcie trwania targów w mediach ukazują się materiały poświęcone nielegalnym transakcjom czy omijaniu obowiązujących zakazów dostawy uzbrojenia. Prowadzi to do budowania wśród społeczeństwa negatywnego wizerunku imprez tego typu, które są odbierane jako „baza-ry śmierci”. Trzeba przyznać, że jest to siła, z którą władze w krajach demokratycznych muszą się liczyć. Przykładem może być podjęcie decyzji o zaprzestaniu organizacji w 2008 r. australijskiej wystawy Asia-Pacific Defence and Security Exhibition. Protesty regularnie organizowane przez CAAT przeciwko londyńskim targom DESI gromadzą coraz większe rzesze manifestantów oraz spotykają się z poparciem ze strony niektórych brytyjskich polityków<sup>13</sup>.

Choć nie ulega wątpliwości, że organizowanie tego typu akcji protestacyjnych jest często wykorzystywane do wypromowania ich organizatorów, to trudno odmówić racji wielu argumentom. Dotyczy to głównie zapraszania do uczestnictwa w targach i wystawach firm z krajów nieprzestrzegających norm międzynarodowych (prawa człowieka, ograniczenia lub zakaz dostawy uzbrojenia). Ponadto wiele firm zbrojeniowych uczestniczy w imprezach wystawienniczych odbywających się w krajach o nie najlepszej reputacji. Przykładem może być uczestnictwo zachodnioeuropejskich koncernów zbrojeniowych w organizowanych w Libii targach LAVEX (sprzęt lotniczy) i LIBDEX (ogólnowojskowe). Tym bardziej że ich udział nie ograniczał się tylko to biernej obecności, ale oznaczał aktywną walkę o kontrakty na dostawy broni dla sił zbrojnych Muammara Kaddafiego. Kuriozalny jest przy tym fakt, że wiele firm, które dostarczały broń Libii, wyposażyły w sprzęt także siły koalicji, które doprowadziły do upadku reżimu Kaddafiego.

Organizatorzy targów i wystaw militarnych doskonale zdają sobie sprawę z tego, że dla części społeczeństwa imprezy tego typu mają zdecydowanie negatywny wydźwięk. Dlatego podejmowane są pewne zabiegi marketingowe mające na celu poprawę wizerunku. Do takich działań należy zaliczyć wybór odpowiedniej nazwy imprezy. Jedynie kilka spośród obecnie organizowanych ma w nazwie słowo „targi” (np. Air Fair w Bydgoszczy, IDEF w Ankarze). W zdecydowanej większości używane są określenia „wystawa”, „ekspozycja”, „salon” czy „show”. Wiele imprez ma też w swojej nazwie słowa *defence* (obrona) i *security* (bezpieczeństwo), co sugeruje, że zaprezentowany sprzęt służyć ma celom obronnym i zapewnieniu bezpieczeństwa.

<sup>13</sup> N. Gilby, *The No-Nonsense...*, op. cit., s. 80-81.

Innym zabiegiem jest organizowanie imprez o łączonym charakterze cywilno-wojskowym. Przykładami mogą być choćby największe targi, takie jak Paris Air Show czy ILA w Berlinie. Ekspozowanie sprzętu cywilnego traktowane jest jako złagodzenie negatywnych konotacji militarnych. Ale nie tylko. Imprezy takie mają zazwyczaj charakter otwarty i odbywają się przy udziale publiczności<sup>14</sup>. Powoduje to, że z ofertą firm może się zapoznać znacznie większa liczba ludzi. O ile militarne targi i wystawy o charakterze zamkniętym są odwiedzane przez około 5-20 tysięcy osób, to liczba widzów imprez otwartych sięga nawet 300-500 tysięcy. Choć nie są to oczywiście potencjalni kontrahenci, to można ich zaliczyć do grupy interesariuszy.

Podobnym zabiegiem jest łączenie targów i wystaw z typowymi pokazami. Takie działania zazwyczaj towarzyszą imprezom lotniczym. Przy jednej z największych imprez wystawienniczych w regionie Azji i Pacyfiku, jaką jest wystawa Aerospace & Defence Exhibition organizowana w australijskim Geelong, odbywa się pokaz lotniczy Avalon Air Show. Każda edycja pokazów gromadzi kilkuset tysięcy widzów. Warto dodać, że wiele odbywających się obecnie targów i wystaw uzbrojenia ma swoje korzenie w typowych pokazach. Przykładem może być wystawa Taipei Aerospace & Defence Technology Exhibition organizowana na Tajwanie od 1991 r. Wcześniej impreza ta była pokazem lotniczym organizowanym przez Siły Powietrzne Tajwanu.

## Podsumowanie

Stworzenie sprawnej komunikacji marketingowej wymaga integracji różnych instrumentów, ale sukces zależy również od zbudowania dobrych relacji między wszystkimi uczestnikami tego procesu. Rynek broni narzuca jednak określoną specyfikę wykorzystania instrumentów promocji.

Charakterystyka tej branży sprawia, że w procesie komunikacji marketingowej kluczową rolę odgrywa promocja uzupełniająca. Gama działań w zakresie promocji uzupełniającej jest szeroka, ale chyba najistotniejszym elementem są targi i wystawy, które stwarzają ogromne możliwości nie tylko aktywności promocyjno-informacyjnej. Są także miejscem prowadzenia negocjacji oraz podpisywania kontraktów.

Rola targów i wystaw na międzynarodowym rynku uzbrojenia wzrosła po 1989 r., co było wynikiem zmian, jakie zaszły na międzynarodowym rynku uzbrojenia. Odzwierciedleniem tego jest wzrost liczby międzynarodowych imprez wystawienniczych do około 150. Co ciekawe, globalny kryzys

---

<sup>14</sup> Często organizatorzy określają, które dni przeznaczone są dla handlowców i mają charakter zamknięty, a które są otwarte dla publiczności.

ekonomiczny nie załamał systemu imprez wystawienniczych. Oczywiście, można zauważyć spadek znaczenia niektórych projektów, które ograniczyły się do wymiaru lokalnego. Jednak jednocześnie należy zauważyć, że jedynie w ostatnich dwóch latach pojawiło się kilka nowych imprez (KADEX w Kazachstanie, Bahrain International Airshow w Bahrajnie, Gulf Defense and Aerospace w Kuwejcie).

Znaczenie imprez wystawienniczych już wiele lat temu zostało dostrzeżone przez czołowych producentów uzbrojenia. Dotyczy to zarówno najbardziej aktywnych państw na rynku uzbrojenia, jak i koncernów zbrojeniowych. Przykładami mogą być przede wszystkim USA, Wielka Brytania, Francja i Niemcy oraz działające w tych państwach przedsiębiorstwa (Lockheed Martin, Boeing, BAE Systems, Thales).

Duże znaczenie targów i wystaw zauważono także w Polsce. W naszym kraju organizowane są trzy imprezy wystawiennicze mające charakter militarny – Balt Military Expo, MSPO i Air Fair. Najbardziej dynamicznie rozwija się kielecka impreza, którą obecnie można zaliczyć do imprez regionalnych. Coraz większa jest także aktywność wystawiennicza polskich podmiotów z branży zbrojeniowej. Grupa Bumar od dwóch lat aktywnie uczestniczy w imprezach organizowanych nie tylko w Europie, a także w Ameryce Południowej i Azji, a więc na rynkach, gdzie powinna szukać potencjalnych kontrahentów.

Dla dalszego rozwoju całego polskiego przemysłu obronnego niezbędne jest kontynuowanie tych działań. Powinny się one odbywać przy aktywnym wsparciu ze strony instytucji państwa. Wspieranie udziału polskich firmy w imprezach wystawienniczych (np. przez obecność na targach oficjalnych delegacji) oraz większe zaangażowanie w organizację targów i wystaw są elementami niezbędnymi, ale niewystarczającymi. Do pełnego sukcesu niezbędna jest jeszcze większa aktywność polskiej administracji, z premierem i prezydentem włącznie, we wspieraniu oferty polskiego przemysłu obronnego.

## **Bibliografia**

1. Bialecki K., *Instrumenty marketingu*, OW Branta, Bydgoszcz-Warszawa 2006.
2. Butowski P., *Trzeci biegun, China Airshow 2010*, „Lotnictwo” 1/2011.
3. Gilby N., *The No-Nonsense Guide to the Arms Trade*, New Internationalist, Oxford 2009.
4. Golik-Górecka G., *Marketing business to business*, Difin, Warszawa 2004.
5. Gyurosi M., *MSPO 2001*, „ATM” 10/2011.

6. *Kielce w Europie – Europa w Kielcach*, „Raport” 10/2011.
7. Kutnik S., *1,7 miliarda dolarów – zamówienia o takiej wartości zdobył Rolls-Royce podczas międzynarodowego salonu lotniczego w Farnborough*, „Lotnictwo” 9/2010.
8. Olczak A., Urbaniak M., *Marketing B2B w praktyce gospodarczej*, Difin, Warszawa 2006.

Piotr Stanek, Jakub Janus

*Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*

# **RADY POLITYKI PIENIĘŻNEJ A ZASTOSOWANIE NIEKONWENCJONALNYCH INSTRUMENTÓW POLITYKI PIENIĘŻNEJ W WARUNKACH KRYZYSU**

## **Wstęp**

Intensyfikacja światowego kryzysu finansowego w latach 2007-2009 doprowadziła do natychmiastowej reakcji polityki gospodarczej. Obok dyskrejonalnych działań fiskalnych oraz zaostrzenia kontroli i regulacji sfery finansów, zwrócono się również w stronę polityki monetarnej. Banki centralne na całym świecie podjęły standardowe działania, mające na celu zahamowanie najpierw niekorzystnych wydarzeń na rynkach finansowych<sup>1</sup>, a następnie ich wpływu na realną sferę gospodarki. Wkrótce jednak główne stopy procentowe wielu z nich osiągnęły niespotykane niski poziom, znacznie ograniczając skuteczność tej formy działania. Wobec zaistniałej sytuacji banki centralne powzięły dodatkowe kroki zmierzające do załagodzenia skutków kryzysu, angażując nowy zestaw instrumentów. Instrumenty te zostały nazwane niekonwencjonalnymi (niestandardowymi) ze względu na cechy oraz skalę ich zastosowania, które odbiegają od zwykle stosowanych narzędzi.

Wpływ umocowań instytucjonalnych banków centralnych na zastosowane narzędzia niekonwencjonalne jest szeroko dyskutowany w literaturze przedmiotu. Jednakże brak do tej pory analiz poświęconych zależności rozmiaru działań niekonwencjonalnych od charakterystyk składów rad polityki pieniężnej. Niniejszy artykuł stanowi próbę wypełnienia tej luki i rzuca nowe światło na omawiane zagadnienie. Podejmowana problematyka leży więc na

---

<sup>1</sup> Znakomity przegląd tradycyjnych narzędzi polityki pieniężnej proponują O. Blanchard oraz F. Mishkin. Zob. szerzej: O. Blanchard, *Macroeconomics*, Pearson-Longman, London 2009 i F. Mishkin, *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Addison, Wesley, Longman, London 2001.

styku dwóch prądów badawczych: z jednej strony – zagadnień *stricte* makroekonomicznych związanych z zastosowaniem nowych (niekonwencjonalnych) instrumentów polityki pieniężnej, a z drugiej – badań dotyczących kolektywnego podejmowania decyzji. Przeprowadzone badania empiryczne jednoznacznie wskazują, że decyzje podejmowane przez rady polityki pieniężnej w poszczególnych krajach zależą od charakterystyki składu osobowego.

W kolejnych podrozdziałach omówione zostaną następujące zagadnienia cząstkowe: niekonwencjonalne instrumenty polityki pieniężnej wraz ze wskazaniem na wpływ ich zastosowania na handel międzynarodowy, główne kierunki badań w zakresie kolektywnego podejmowania decyzji, metodyka badania z uwzględnieniem wykorzystanych danych oraz wynikających ze studiów literaturowych hipotez badawczych, rezultaty empiryczne oraz konkluzje i potencjalne wnioski dla Polski.

## 1. Niekonwencjonalne instrumenty polityki monetarnej

Wraz z rozwojem skali, liczby i złożoności stosowanych rozwiązań, instrumenty niekonwencjonalne doczekały się dużego zainteresowania badaczy. Jeszcze do niedawna były one postrzegane jako ciekawy, lecz niewiele znaczący eksperyment przeprowadzony w latach 2001-2006 przez Bank Japonii<sup>2</sup>. Od 2008 r. powstało wiele opracowań dotyczących właściwości instrumentów niestandardowych, ich teoretycznej i praktycznej skuteczności, wpływu na zmienne finansowe i realne oraz elementów ekonomii politycznej związanych ze zmianą sposobu prowadzenia polityki monetarnej.

W warunkach kryzysowych konwencjonalne narzędzia polityki pieniężnej mogą okazać się niewystarczające dla osiągnięcia wyznaczonych celów z dwóch podstawowych powodów<sup>3</sup>. Po pierwsze, szok wywołujący kryzys (np. pęknięcie banki spekulacyjnej) może być tak silny, że nominalne stopy procentowe muszą zostać sprowadzone do zera lub nieznacz-

---

<sup>2</sup> Wyczerpującej analizy i oceny realizacji „polityki zerowych stóp procentowych” (ZIRP) w Japonii dostarczają m.in. H. Ugai, *Effects of the Quantitative Easing Policy: A Survey of Empirical Analyses*, Bank of Japan Working Paper Series, No 06-E-10, Tokyo 2006, S. Shiratsuka, *Size and Composition of the Central Bank Balance Sheet: Revisiting Japan's Experience of the Quantitative Easing Policy*, Federal Reserve Bank of Dallas Working Papers, nr 42, Dallas 2010 oraz N. Oda, K. Ueda, *The effects of the Japan's zero interest rate commitment and quantitative monetary easing on the yield curve: a macro finance approach*, Bank of Japan Working Papers Series, nr 05-E-6, Tokio 2005.

<sup>3</sup> J. Taylor, J. Williams, *A Black Swan in the Money Market*, Fed of San Francisco Working Papers, nr 2008-04, San Francisco 2008, s. 7-9.

nie powyżej tej wartości. Na tym poziomie dalsze obniżki stóp procentowych wydają się niemożliwe. Dodatkowe antycykliczne działania banków centralnych mogą być więc przeprowadzone tylko poprzez zastosowanie środków niekonwencjonalnych<sup>4</sup>. Po drugie, rozwiązania niestandardowe są skuteczne w wypadku, w którym stopy procentowe znajdują się powyżej zera (dając możliwości ich obniżki), a mechanizm transmisyjny polityki monetarnej jest naruszony.

Bezpośrednio z tym faktem wiąże się „zasada rozłączności” (*decoupling principle*), która stanowi, iż „ten sam poziom rezerw banków komercyjnych w banku centralnym może współistnieć z różnym poziomem stopy procentowej, a ten sam poziom stopy procentowej z różnym poziomem rezerw”<sup>5</sup>. Okazuje się, że zasada ta niesie ze sobą daleko idące skutki dla racjonalności zastosowania instrumentów niekonwencjonalnych. Ich implementacja staje się bowiem możliwa przy każdym poziomie stóp procentowych. Można to zrealizować na dwa sposoby: poprzez operacje sterylizujące, zmniejszające wpływ operacji banku centralnego na poziom rezerw banków komercyjnych lub poprzez powstrzymanie wpływu zmiany wolumenu rezerw na wysokość międzybankowych stóp procentowych. Druga metoda może być osiągnięta między innymi dzięki oferowaniu przez bank centralny (BC) oprocentowania z rezerw dla banków komercyjnych. Tym sposobem tak długo, jak BC dysponuje wystarczającym wachlarzem instrumentów, polityka bilansowa może być realizowana niezależnie od poziomu stóp procentowych.

Dobrym punktem wyjścia do rozważań nad niekonwencjonalnymi narzędziami polityki pieniężnej jest typologia owych działań, dokonana przez C. Borio i P. Disyatata na potrzeby analizy reakcji głównych banków centralnych świata na kryzys finansowy. Autorzy dokonali klasyfikacji narzędzi niekonwencjonalnych w oparciu o dwa kryteria. Po pierwsze, rozważyli rodzaj zmiany, jakie dane narzędzie oznacza dla struktury bilansu sektora prywatnego. Po drugie, wzięli pod uwagę rynek, na jaki dane narzędzie *explicite* wpływa. W ten sposób wyróżnione zostały cztery zasadnicze grupy narzędzi niestandardowych:

- niekonwencjonalna polityka walutowa, którą bank centralny łagodzi ekspozycję sektora prywatnego na ryzyko kursowe dzięki operacjom na międzynarodowych rynkach walutowych oraz oddziałuje na kurs walutowy przy każdym poziomie wewnętrznych stóp procentowych;
- quasi-zarządzanie zadłużeniem, które pozwala wpływać na zadłużenie sektora publicznego, zmieniać strukturę długu rządu,

<sup>4</sup> 79<sup>th</sup> Annual Report, Bank for International Settlements, s. 94.

<sup>5</sup> C. Borio, P. Disyatata, *Unconventional Monetary Policies: An Appraisal*, BIS Working Papers, nr 292, Basel 2009, s. 3.

którego wierzycielami są podmioty z sektora prywatnego i stopy zwrotu z obligacji i bonów skarbowych, a w konsekwencji oddziaływać ma na ogólny koszt finansowania oraz ceny aktywów na rynkach;

- polityka kredytowa, mająca na celu oddziaływanie na wybrane segmenty rynku prywatnego zadłużenia oraz papierów wartościowych tak, aby możliwa była zmiana struktury bilansów podmiotów sektora prywatnego, zmiana sposobu zabezpieczania kredytów, czasu ich zapadalności lub ogólnych warunków;
- polityka rezerw bankowych, bank centralny ustala docelową wysokości rezerw, które banki komercyjne deponują w banku centralnym. Różnicę w stosunku do tradycyjnego instrumentu rezerw stanowi tu jednak fakt, iż odbywa się to bez budowania kontrapozycji po stronie aktywów w bilansie banku centralnego (np. poprzez zakup przez BC aktywów<sup>6</sup>). W wyniku tego działania ostateczny wpływ na bilans sektora prywatnego pozostaje całkowicie w gestii banku centralnego, który może tak dobierać aktywa, jakie zakupi, aby zmniejszyć zjawiska kryzysowe w ściśle wybranym sektorze rynku.

B. Bernanke i V. Reinhard proponują nieco odmienny podział niekonwencjonalnych instrumentów polityki monetarnej na dwa podstawowe rodzaje<sup>7</sup>:

- poluzowanie ilościowe,
- poluzowanie jakościowe.

Poluzowanie ilościowe (*quantitative easing*)<sup>8</sup> polega na zwiększaniu rozmiaru bilansu banku centralnego. Najczęściej przybiera ono formę operacji otwartego rynku wpływających na wzrost podaży pieniądza. Różnica pomiędzy luzowaniem ilościowym a tradycyjnym instrumentem wypływa z faktu, że poluzowanie ilościowe przeprowadzane jest zazwyczaj w warunkach stóp procentowych oscylujących w okolicach zera. Istnieją empiryczne dowody na skuteczność takiej polityki, oddziałującej na rynki finansowe za pomocą kilku możliwych kanałów. Szczególnie, jeśli pieniądź uznamy za niepełny substytut aktywów finansowych, to znaczny wzrost podaży pieniądza doprowadzi podmioty rynkowe do zmian portfolio aktywów. Ponadto instrument ten wpłynąć

<sup>6</sup> C. Baumeister, L. Benati, *Unconventional Monetary Policy and the Great Recession Estimating the Impact of a Compression in the Yield Spread at the Zero Lower Bound*, ECB Working Papers, 1258, October 2010, s. 3-4.

<sup>7</sup> B. Bernanke, V. Reinhard, *Conducting Monetary Policy at Very Low Short-Term Interest Rates*, „American Economic Review” 2004, Tom 94, nr 2, s. 85.

<sup>8</sup> Termin ten użyty został po raz pierwszy do opisu narzędzi zastosowanych przez Bank Japonii w latach 2001-2006 (zob. 79<sup>th</sup> *Annual Report*, op. cit., s. 96).



może na zmiany oczekiwań w stosunku do przyszłych stóp procentowych lub spełniać rolę podobną do fiskalnych pakietów stymulacyjnych. H. Ugai wyróżnia trzy części składowe poluzowania ilościowego<sup>9</sup>:

- celem instrumentu jest oddziaływanie *explicite* na rezerwy bankowe,
- istnieje warunkowa sygnalizacja utrzymania wysokiego poziomu rezerw w przeszłości,
- występuje wzmożony zakup obligacji skarbowych, aby ułatwić osiągnięcie określonego poziomu rezerw.

Drugi rodzaj strategii stosowania instrumentów niekonwencjonalnych odnoszący się do bilansu banku centralnego nazywany bywa poluzowaniem jakościowym (*qualitative easing*) lub kredytowym (*credit easing*). W przeciwieństwie do ilościowego, luzowanie kredytowe odwołuje się wyłącznie do struktury bilansu banku centralnego, a nie do jego rozmiaru<sup>10</sup>. Bank centralny ma zazwyczaj wśród swoich aktywów szeroki portfel bonów skarbowych o różnej dacie zapadalności i o dużej wartości nominalnej. W ten sposób bank centralny staje się znaczącym graczem na rynku wtórnym tych papierów wartościowych. W jego mocy jest zmiana stopy zwrotu z obligacji możliwa poprzez zmianę struktury swoich aktywów (np. poprzez zwiększenie udziału obligacji długoterminowych w swoim portfelu). Zmiany dotyczyć mogą również płynności i ryzyka danego rodzaju papierów wartościowych i powodować przesunięcia w rynkowym popycie na nie. Poluzowanie jakościowe może zostać zakwalifikowane jako połączenie polityki kredytowej i quasi-zarządzania zadłużeniem.

Podobnie jak skutki oddziaływania tradycyjnych narzędzi polityki, efektywność instrumentów niekonwencjonalnych w największym stopniu zależy od sprawności kanałów transmisyjnych. Ponieważ ich zastosowanie wiąże się najczęściej z sytuacjami kryzysów lub znacznej niesprawności rynków, warto zastanowić się, jakie warunki muszą być spełnione, aby implementacja narzędzi niekonwencjonalnych okazała się efektywna.

A. Meier zaznacza, iż efekty instrumentów niekonwencjonalnych mogą przenosić się poprzez dwa główne kanały: efekt sygnalizacyjny oraz efekty bilansowy<sup>11</sup>. Kanał sygnalizacyjny autor określa jako zobowiązanie do utrzymania stóp procentowych na niskim poziomie i widzi w nim istotną składową instrumentów niekonwencjonalnych. Z kolei drugi kanał transmisyjny określa wpływ BC na kompozycję bilansu sektora prywatnego

<sup>9</sup> H. Ugai, op. cit., s. 43-44.

<sup>10</sup> P. Morgan, *The role and effectiveness of Unconventional Monetary Policy*, ADBI Working Papers, nr 163, Tokio 2009, s. 4.

<sup>11</sup> A. Meier, *Panacea, Curse, or Nonevent? Unconventional Monetary Policy in the United Kingdom*, IMF Working Papers, WP/09/163, Washington 2009, s. 18.

lub publicznego poprzez zmianę własnego bilansu. Założenie to bazuje na twierdzeniu, że aktywa rynkowe są niedoskonałymi substytutami i zmiana zachowania BC w kwestii kupna lub sprzedaży określonych aktywów może wpłynąć na zachowanie podmiotów rynkowych.

Podsumowując należy stwierdzić, że niekonwencjonalne narzędzia polityki monetarnej wywierają istotny wpływ na handel międzynarodowy. Najważniejsze obszary tego wpływu obejmują:

- transmisję bodźców monetarnych międzynarodowymi kanałami finansowymi i handlowymi;
- oddziaływanie na poziom kursu walutowego (gwałtowna ekspansywna polityka niekonwencjonalna powoduje skokową deprecjację waluty);
- zmiany relacji cen krajowych do zagranicznych;
- dostęp przedsiębiorstw międzynarodowych do kredytów i rozliczeń w głównych walutach świata;
- zmiany terminów zapadalności i oprocentowania aktywów na rynkach międzynarodowych.

## 2. Konsekwencje kolektywnego podejmowania decyzji w polityce pieniężnej

Historia badań nad uwarunkowaniami i korzyściami płynącymi z kolektywnego podejmowania ważnych decyzji sięga przynajmniej pracy Marquisa de Condorcet<sup>12</sup>. Od tego czasu studia teoretyczne w tej dziedzinie koncentrowały się na zagadnieniach technicznych takich, jak optymalna liczba członków rady, jej struktura czy reguła decyzyjna<sup>13</sup>. Jeśli chodzi o płaszczyznę zastosowania decyzji kolektywnych, to badania w tym zakresie (szczególnie empiryczne) tradycyjnie koncentrowały się na zarządzaniu przedsiębiorstwami i roli zarządów oraz rad nadzorczych<sup>14</sup>, jednak ostatnio daje się

---

<sup>12</sup> M. de Condorcet, *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendues à la pluralité des voix*, L'imprimerie royale, Paris 1785.

<sup>13</sup> Por. np. przegląd literatury zaprezentowany w pracy P. Stanek, *Teoretyczne aspekty kolektywnego podejmowania decyzji w polityce pieniężnej a praktyka Europejskiego Banku Centralnego i Narodowego Banku Polskiego*, Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, nr 805, s. 143-162.

<sup>14</sup> Do ważniejszych prac w ramach tej tematyki należą m.in. prace E.F. Fama, M.C. Jensen, *Separation of Ownership and Control*, „Journal of Law and Economics” 1983, vol. 26; D. Hambrick, P. Mason, *Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers*, „Academy of Management Review” 1984, vol. 9; M. Jensen, E.J. Zajac, *Corporate Elites and Corporate Strategy: How Demographic Preferences and Structural Position Shape the Scope of the Firm*, „Strategic Management Journal” 2004, vol. 25, czy S.N. Kaplan, M.M. Klebanov, M. Sorensen, *Which CEO Characteristics Matter*, „Journal of Finance”,

zauważyć wzrastające zainteresowanie radami polityki pieniężnej<sup>15</sup>. Co ciekawe, analogiczne badania empiryczne nie omijają również charakterystyki liderów politycznych poszczególnych krajów w ogóle<sup>16</sup>.

Najważniejsze wnioski płynące z tego prądu literatury można najzwęższej podsumować w sposób następujący: kolektywne podejmowanie decyzji jest lepsze pod względem trafności decyzji oraz ich stabilności (co jest szczególnie istotne w polityce pieniężnej), a wykształcenie, doświadczenie zawodowe oraz cechy demograficzne „liderów” mogą wpływać na ich preferencje oraz możliwości podejmowania aktywnych (i skutecznych) działań. Stąd też najogólniej hipotezę weryfikowaną w ramach prezentowanych tu badań można sformułować następująco: na zastosowanie niekonwencjonalnych instrumentów polityki pieniężnej przez poszczególne banki centralne mają wpływ, z jednej strony – uwarunkowania makroekonomiczne (wzrost gospodarczy, poziom stóp procentowych), a z drugiej – charakterystyki rad polityki pieniężnej.

### 3. Metodyka

#### Dane

Zastosowanie niekonwencjonalnych instrumentów polityki pieniężnej było ściśle związane z kryzysem finansowym i gospodarczym, który wybuchł w 2007 r. w USA, a następnie nabrał wymiaru globalnego. Z tego powodu, analizując zależności pomiędzy składem rad polityki pieniężnej a skalą zastosowania instrumentów niekonwencjonalnych, zebrano dane dotyczące dwóch obszarów. Po pierwsze, należy przyjrzeć się zmianom wskaźników makroekonomicznych: zmian PKB, poziomowi stopy procentowej i bilansowi banków centralnych. Po drugie, należy wziąć pod uwagę cechy członków rad polityk pieniężnych. Badanie obejmuje dziewięć banków cen-

---

forthcoming (w druku). W prawdopodobnie najszerzej dotychczas zaprezentowanej metaanalizie tego problemu wielkość próby ogółem osiągnęła 40 000 obserwacji: D.R. Dalton, C.M. Daily, A.E. Ellstrand, J.L. Johnson, *Meta-analytic reviews of board composition, leadership structure, and financial performance*, „Strategic Management Journal” 1998, vol. 19.

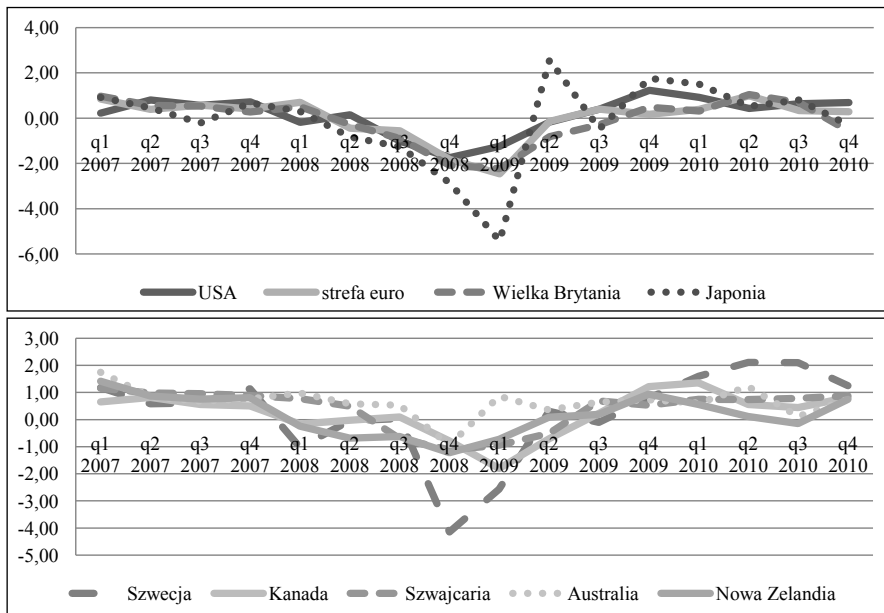
<sup>15</sup> Por. np.: H.W. Jr. Chappell, R.R. McGregor, T.A. Vermilyea, *Committee decisions on monetary policy: Evidence from historical records of the Federal Open Market Committee*, The MIT Press, 2005; S. Göhlman, R. Vaubel, *The educational and occupational background of central bankers and its effect on inflation: An empirical analysis*, „European Economic Review” 2007, vol. 54; E. Farvaque, H. Hammadou, P. Stanek, *Selecting Your Inflation Targets: Background and Performance of Monetary Policy Committee Members*, „German Economic Review” 2011, vol. 12.

<sup>16</sup> T. Besley, J.G. Montalvo, M. Reynal-Querol, *Do educated leaders matter?*, „Economic Journal” 2011, vol. 121.

tralnych gospodarek: USA, strefy euro, Wielkiej Brytanii, Japonii, Szwecji, Kanady, Szwajcarii, Australii i Nowej Zelandii w latach 2007-2010.

Powyższy okres charakteryzował się obserwowalnym spadkiem aktywności gospodarczej, co miało swój wyraz w ujemnej dynamice produktu krajowego brutto. We wszystkich badanych gospodarkach spadki osiągnęły swoje maksima na przełomie lat 2008 i 2009 (Rys. 1). W drugiej połowie 2008 roku nasiliły się efekty transmisji kryzysu finansowego na realną sferę gospodarki<sup>17</sup>. Okres ten charakteryzował się szybkim efektem „zarażania”, który przenosił kryzys pomiędzy rynkami i państwami. Wiele instytucji stało przed widmem bankructwa, istotnie spadł wolumen udzielanych kredytów i ich dostępność dla sektora niefinansowego. W konsekwencji spadki PKB wynikały ze zmniejszonych wpływów z podatków od osób fizycznych (zwiększające się bezrobocie) i prawnych (ograniczenie aktywności gospodarczej), zmniejszenia się majątku gospodarstw domowych oraz spadku inwestycji.

Rysunek 1. Dynamika PKB w badanych gospodarkach w latach 2007-2010 (q/q, %)

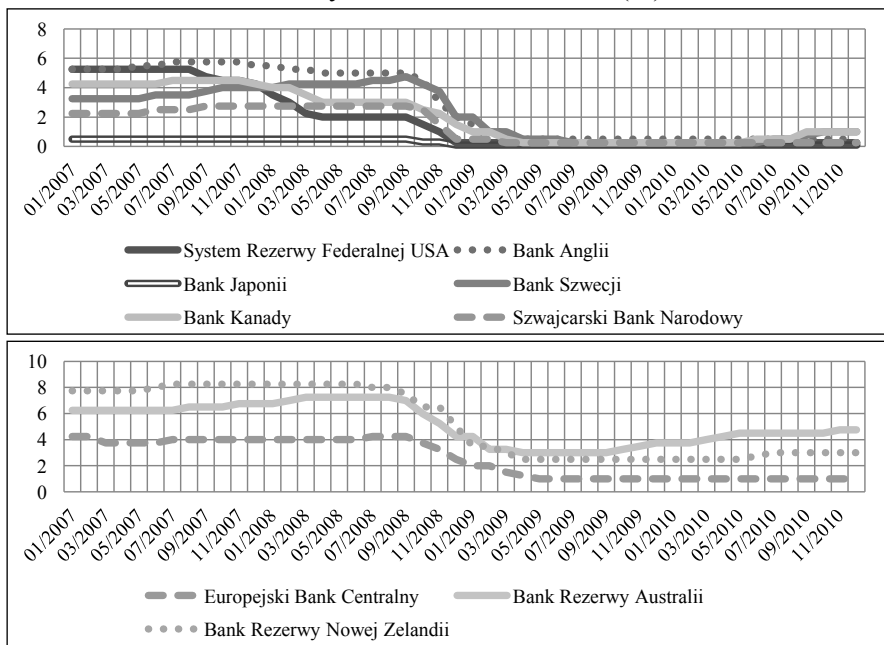


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych MFW, *International Financial Statistics*

<sup>17</sup> Jako punkt zwrotny kryzysu uznaje się często upadek amerykańskiego banku inwestycyjnego Lehman Brothers 15 września 2008 r. Zob. np. Bank for International Settlements, *79<sup>th</sup> Annual Report*, s. 56-57.

Jak zauważono we wstępie, banki centralne bardzo szybko zareagowały na zjawiska kryzysowe, które pojawiły się w gospodarce już na początku 2007 roku. Choć (jak widać na wykresie 1) sfera realna gospodarki zaczęła przejawiać oznaki spowolnienia dopiero w roku 2008, a punkt kulminacyjny to przełom lat 2008 i 2009, to niektóre banki centralne (np. Rezerwa Federalna) rozpoczęły cykl obniżek stóp procentowych już w trzecim kwartale 2007 r. (w oparciu o sygnały płynące z sektora finansowego oraz wyprzedzające wskaźniki koniunktury). W większości banków centralnych najbardziej znaczące obniżki skutkujące osiągnięciem historycznych minimum w zakresie nominalnych stóp procentowych miały miejsce w drugiej połowie 2008 r. i były kontynuowane (tam, gdzie było jeszcze na to miejsce) w pierwszym kwartale roku 2009. Zmiany te ilustruje rysunek 2.

Rysunek 2. Poziom głównych stóp procentowych w badanych bankach centralnych w latach 2007-2010 (%)

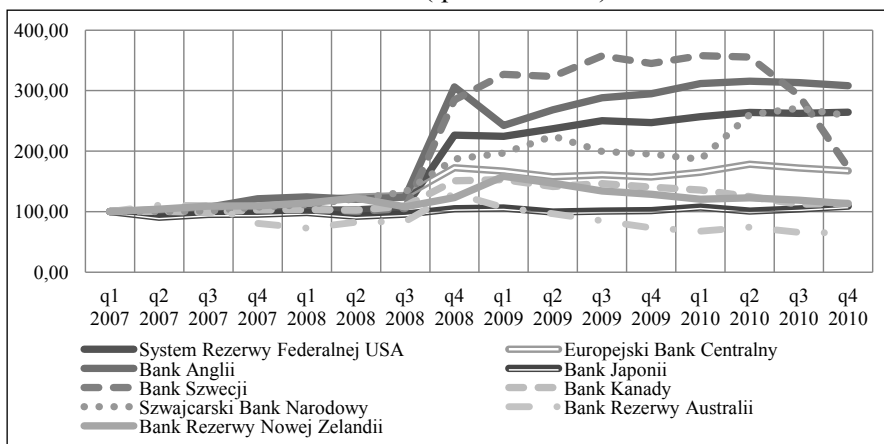


A zatem już w drugiej połowie 2008 r. główne stopy procentowe w większości badanych gospodarek osiągnęły niespotykane niski poziom, znacznie ograniczając skuteczność tego instrumentu. Wobec zaistniałej sytuacji banki centralne powzięły dodatkowe kroki zmierzające do załagodzenia skutków kryzysu, angażując nowy zestaw narzędzi. Istota instrumentów niekonwencjonalnych odnosi się do zmian, jakie ich zastosowanie oznacza

dla bilansu banku centralnego. Wywierają one najczęściej dwójakiego rodzaju zmiany<sup>18</sup>: ilościowe (zwiększenie rozmiaru bilansu) oraz jakościowe (zmiana kompozycji aktywów i pasywów bilansu)<sup>19</sup>.

Analiza bilansu BC pozwala odpowiedzieć na pytania o intensywność i kierunki zmian w zastosowaniu instrumentów niekonwencjonalnych. Wielkość bilansu BC przedstawia się często jako procent PKB kraju bądź ugrupowania, którego politykę monetarną prowadzi. Alternatywnym podejściem, przyjętym w niniejszym artykule, jest badanie wielkości sumy bilansowej banku centralnego w stosunku do jej wartości w przyjętym okresie bazowym, którym tu jest pierwszy kwartał 2007 roku. Działanie takie ma na celu ułatwienie porównania relatywnej wielkości zmian bilansów pomiędzy poszczególnymi bankami centralnymi. Analizując zmiany, jakie nastąpiły w tym wskaźniku, należy stwierdzić, że w zdecydowanej większości z nich nastąpił znaczny wzrost, który rozpoczął się skokowo w najostrejszej fazie przebiegu kryzysu (Rys. 3). W przypadku kilku banków (Bank Szwecji, SRF USA, Bank Anglii i Narodowy Bank Szwajcarii) wzrost ten był ponaddwukrotny. Jedynym bankiem, dla którego wskaźnik uległ widocznemu spadkowi, jest Bank Rezerwy Australii.

Rysunek 3. Aktywa banków centralnych w stosunku do PKB w latach 2007-2010 (q1 2007 = 100)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie raportów miesięcznych banków centralnych

Drugą grupę danych stanowią charakterystyki rad polityki pieniężnej (organów banków centralnych, do których kompetencji należy podejmowa-

<sup>18</sup> Por. np. C. Borio, P. Disyatat, op. cit., s. 11-12.

<sup>19</sup> Ze względu na ograniczony zakres niniejszej analizy badanie zmian jakościowych w bilansie banków centralnych zostanie pominięte.

nie decyzji w zakresie polityki pieniężnej). W badaniu wykorzystano bazę 195 CV członków rad<sup>20</sup>. Badane cechy członków rad to cechy demograficzne (wiek i płeć) oraz cechy społeczne (wykształcenie i dominujący typ kariery zawodowej). Dla dwóch ostatnich kategorii przyjęto podział na pięć klas: w wypadku wykształcenia są to licencjat, magister, MBA, doktor i profesor, a w przypadku doświadczenia zawodowego: bankowość centralna, publiczny sektor gospodarki, sektor prywatny, kariera uniwersytecka oraz inne (zawodowi politycy, dziennikarze, inżynierowie itp.).

Średnia wieku w całym badanym okresie kształtuje się nieco poniżej sześćdziesięciu lat. Wyraźne odchylenie *in minus* stanowią Bank Kanady (50 lat), Bank Anglii (52 lata) i Szwajcarski Bank Narodowy (53 lata). Średnia liczba lat jest wyraźnie większa dla Europejskiego Banku Centralnego i Banku Japonii (po 61 lat). Wydaje się, iż tę generalną tendencję można wyjaśnić na gruncie spostrzeżenia, że najskuteczniejsi w osiąganiu głównego celu banku centralnego (stabilności cen) są decydenci charakteryzujący się konserwatywnymi poglądami (socjologicznie powiązanymi z wiekiem)<sup>21</sup>. Wyższy poziom wieku w niektórych gospodarkach (np. Japonii) można też tłumaczyć względami kulturowymi, jednoznacznie wiążącymi wiek z poważnymi i mądrymi decyzjami.

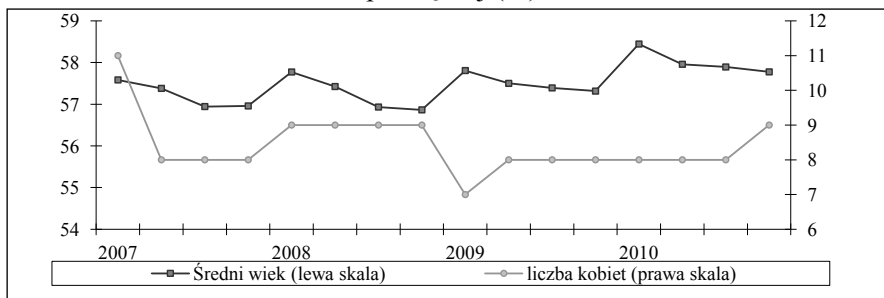
Dziedzina bankowości centralnej pozostaje sferą bardzo zmaskulinizowaną. Spośród 195 osób, które stanowią obiekt badań w 2007 roku, kobiety stanowiły zaledwie 11%. Co ciekawe, w badanym okresie wskaźnik feminizacji znacznie spadł. Między krajami istnieją wyraźne różnice: np. w Szwecji kobiety stanowią połowę składu rady, a w Stanach Zjednoczonych ponad 25%.

---

<sup>20</sup> Baza ta stanowi uaktualnioną wersję zbioru danych szczegółowo opisanego i zamieszczonego w aneksie do pracy E. Farvaque, H. Hammadou, P. Stanek, *Select your Committee: The Impact of Central Bankers' Background on Inflation*, „*Économie Internationale/International Economics*” 2009, nr 117.

<sup>21</sup> Por. np. Th. Lindh, B. Malmberg, *Age structure and inflation – a Wicksellian interpretation of the OECD data*, „*Journal of Economic Behavior and Organization*” 1998, vol. 36.

Rysunek 4. Średni wiek i liczba kobiet w badanych radach polityki pieniężnej (%)



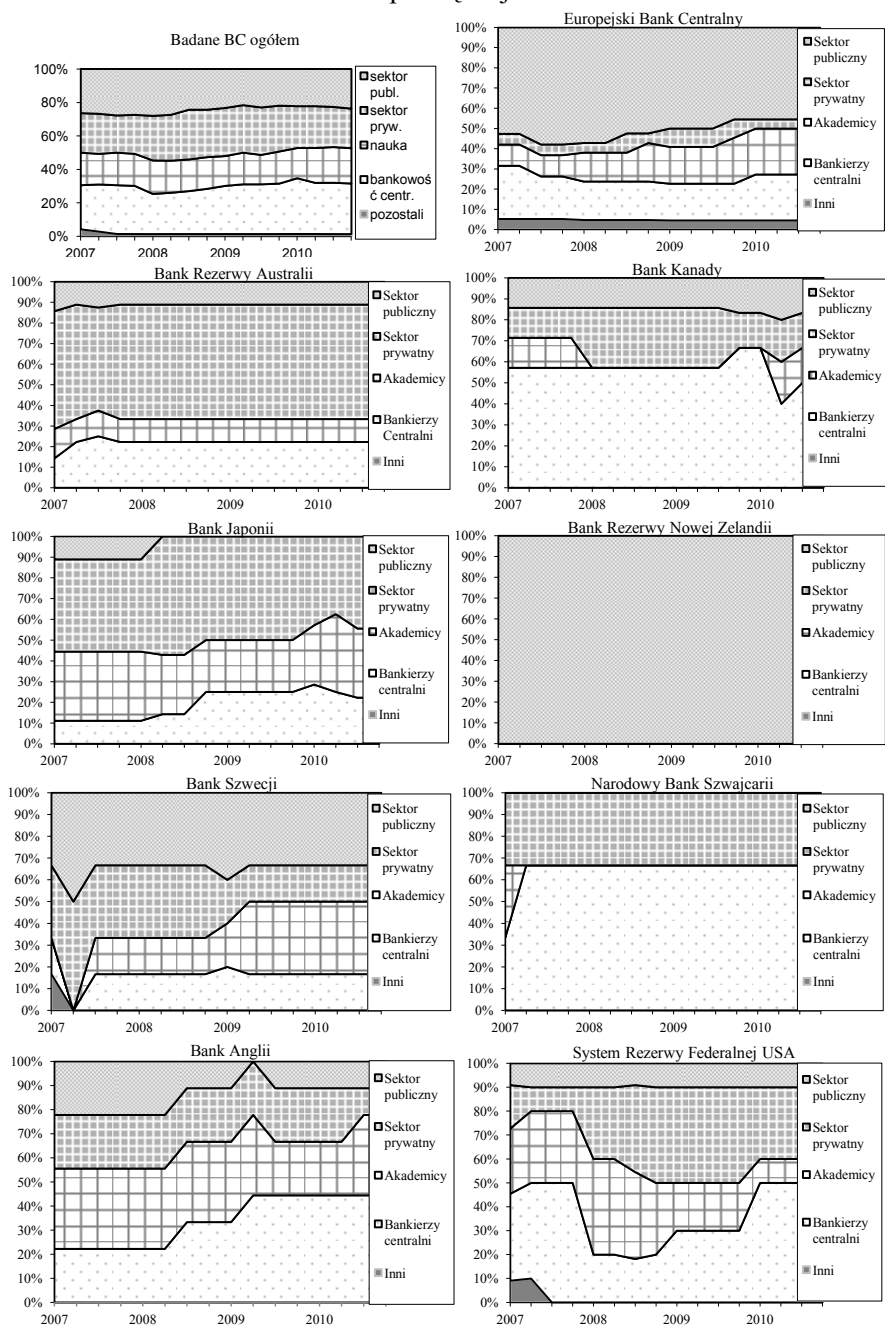
Źródło: Opracowanie własne

Wśród typów kariery, które najczęściej charakteryzują członków rad polityki pieniężnej, można wyróżnić cztery główne kategorie: bankowość centralna, działalność naukowa oraz ekonomia: tak w wymiarze publicznym, jak prywatnym. Sytuacja ta nie uległa zasadniczej zmianie na przestrzeni badanego okresu, choć widocznie wzrósł udział osób związanych zawodowo z bankowością centralną i nauką, kosztem osób związanych zawodowo z sektorem publicznym. Na uwagę zasługują Bank Kanady, Bank Anglii oraz System Rezerwy Federalnej USA, w których niemal połowę składu rad stanowią osoby związane zawodowo z bankowością centralną, zdominowana przez pracowników sektora publicznego Rada Zarządzająca EBC i „prywatna” Rada Banku Rezerwy Australii. Ogólne trendy oraz sytuację w poszczególnych krajach w zakresie dominujących typów kariery członków rad polityki pieniężnej zaprezentowane zostały na rysunku 5.

W stosunku do wykształcenia wydaje się, iż badane kraje i strefa euro podążają za światowym trendem, by sprawy polityki pieniężnej oddawać w ręce osób o wysokich kwalifikacjach. W latach 2007-2010 o około 10 punktów procentowych wzrósł udział osób posiadających doktorat. Nawet przy spadku udziału osób z tytułem profesora w radach, ogólna liczba osób wysoko wykształconych w radach przekracza 60%. Z drugiej strony obserwowalny jest spadek udziału osób ze stopniami zawodowymi magistra i licencjata w radach. Warto zwrócić uwagę na Europejski Bank Centralny i Szwecję, gdzie ponad 30% członków rady jest profesorami. Istnieją jednak rady polityki pieniężnej, w których osoby ze stopniami naukowymi nie odgrywają dominującej roli – występują w takich krajach, jak Australia czy Japonia. Ogólne trendy w zakresie poziomu wykształcenia członków rad polityki pieniężnej oraz sytuację w poszczególnych badanych krajach przedstawia rysunek 6.

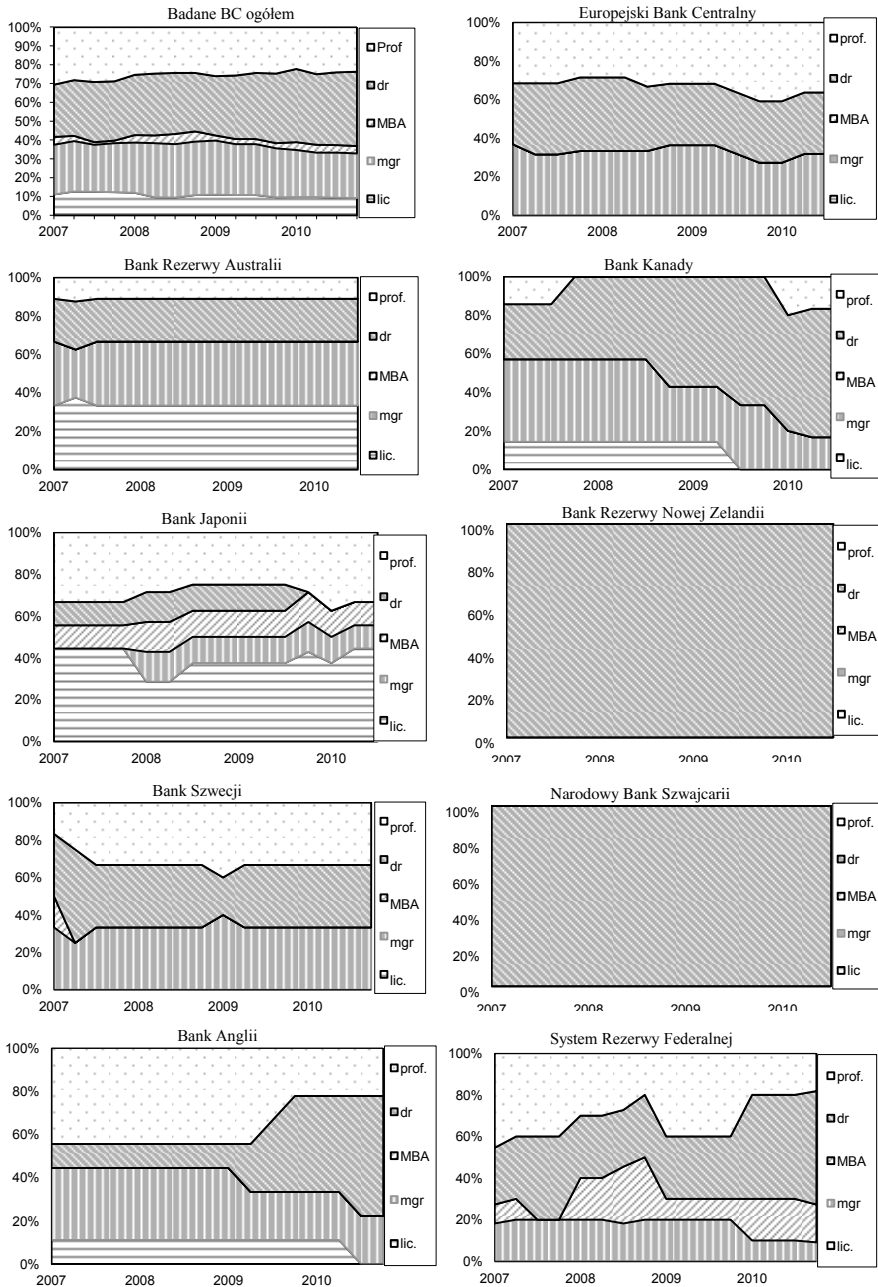


Rysunek 5. Dominujący typ doświadczenia zawodowego w radach polityki pieniężnej



Źródło: Opracowanie własne

Rysunek 6. Poziom edukacji w radach polityki pieniężnej



Źródło: Opracowanie własne

## Metoda badawcza i rezultaty

Ze względu na charakterystykę próby badawczej: 9 banków centralnych, w czterech kwartałach lat 2007-2010, czyli 16 okresach, naturalnym rozwiązaniem było zastosowanie modelu panelowego. G. Maddala jako główną zaletę danych panelowych wymienia możliwość weryfikacji oraz złagodzenia założeń, będących domyślnie przyjmowanych w analizie danych przekrojowych<sup>22</sup>. W. Greene wskazuje, że badanie przeprowadzone na danych panelowych daje możliwość większej elastyczności w modelowaniu różnic pomiędzy obiektami wchodzącymi w skład panelu<sup>23</sup>.

W pierwszym kroku przeprowadzono badanie panelowe wykorzystując model z efektami ustalonymi. Panelową analizę regresji można przedstawić w postaci następującego równania:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta_0 ZLB_{it} + \beta_1 PKB_{it} + \beta_2 C_{it} + u_{it}$$

gdzie:

- $\alpha_i$  to wyraz wolny, określający czynnik specyficzny dla danego banku centralnego;
- $ZLB_{it}$  – dolna granica stóp procentowych (*Zero Lower Bound*), definiowana w tym wypadku jako osiągnięcie najniższego w czasie kryzysu poziomu stóp procentowych; została określona przez sztuczną zmienną zero-jedynkową, przyjmującą wartość „1” w warunkach dolnej granicy stóp procentowych;
- $PKB_{it}$  – kwartalna zmiana PKB (%);
- $C_{it}$  – badana cecha rady;
- $u_{it}$  – składnik losowy podlegający rozkładowi normalnemu tak, że  $u_{it} \sim IN(0; \delta^2)$ .

Warto podkreślić zastosowanie zmiennych kontrolnych w postaci zmiennych ZLB i PKB. Pozwalają one ocenić, czy związek obserwowany pomiędzy zmiennymi wyjaśnianymi a wyjaśniającymi nie ma charakteru zależności pozornej. Warto nadmienić, że dobór zmiennych kontrolnych przyjęto w oparciu o cytowaną wcześniej literaturę przedmiotu. Na tej podstawie sformułowano następujące hipotezy:

- osiągnięcie ZLB (przyjęcie przez zmienną wartości „1”) prowadzi do znacznego zwiększenia bilansu BC, ponieważ rozpoczęte zostają działania niekonwencjonalne;

<sup>22</sup> G. Maddala, *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 643-645. Jako przykład zastosowania badania panelowego z efektami losowymi G. Maddala podaje badanie farm produkujących ten sam produkt, w których ujawniają się jednak stałe efekty charakterystyczne wyłącznie dla procesu produkcyjnego każdej z farm.

<sup>23</sup> W. Greene, *Econometric Analysis*, Prentice Hall, New Jersey 2003, s. 284-285.

- spadek PKB prowadzi do ekspansywnej polityki monetarnej, a więc zwiększenia rozmiaru bilansu.

Krokiem następującym po estymacji modelu panelowego z efektami ustalonymi było poddanie modelu testom zmierzającym do ustalenia, czy lepsze efekty daje zastosowanie estymatora efektów stałych czy losowych.<sup>24</sup> To, który estymator należy wykorzystać, zależy od ewentualnej korelacji pomiędzy efektem indywidualnym a charakterystykami obiektu, wynikającymi z cech danej rady polityki pieniężnej. W badaniu wykorzystano test specyfikacji Hausmana<sup>25</sup>. Hipoteza zerowa testu wskazuje na brak istotnej korelacji efektów indywidualnych ze zmiennymi objaśniającymi i wskazuje na zastosowanie estymatora uogólnionej metody największych kwadratów jako zgodnego i efektywnego (estymator efektów losowych). Hipoteza alternatywna wskazuje na istotną korelację tych składników i potwierdza użycie estymatora zwykłej metody najmniejszych kwadratów jako zgodnego<sup>26</sup>.

W oparciu o przeprowadzony test stwierdzono, że uzasadnione jest zastosowanie modelu panelowego z efektami losowymi<sup>27</sup>. W porównaniu do powyższego modelu z efektami ustalonymi należy więc rozszerzyć założenie tak, że:

- $\alpha_i \sim IID(0; \delta_\alpha^2)$ ;
- $u_{it} \sim IID(0; \delta_u^2)$ ;

co oznacza, że  $\alpha_i$  i  $u_{it}$  są niezależne i podlegają identycznemu rozkładowi. Ponieważ  $\alpha_i$  jest teraz zmienną losową, to składnik resztowy przyjmuje postać,  $v_{it} = \alpha_i + u_{it}$ , a obecność  $\alpha_i$  skutkuje korelacją reszt w przekroju czasowym. Z powodu tej korelacji konieczne jest zastosowanie estymatora uogólnionej metody najmniejszych kwadratów. Model przyjmuje postać taką samą jak w równaniu dla efektów ustalonych. Jediną różnicą jest fakt, że  $\alpha_i$  traktowana jest jak zmienna losowa. Wyniki estymacji obu modeli przedstawiono w tabeli 1. Warto zauważyć, że różnice wyników między modelami z efektami stałymi i losowymi są minimalne tak pod względem uzyskanych estymacji współczynników, jak wskaźnika  $R^2$ .

<sup>24</sup> Autorzy dziękują dr. Tomaszowi Brodzickiemu za zwrócenie uwagi na konieczność zastosowania tej procedury.

<sup>25</sup> G. Maddala, op. cit., s. 648-649.

<sup>26</sup> Przyjmując hipotezę o braku korelacji zarówno estymator metody najmniejszych kwadratów w modelu o efektach ustalonych, jak i estymator uogólnionej metody najmniejszych kwadratów w modelu o efektach losowych są zgodne, jednak estymator MNK jest nieefektywny. W przypadku hipotezy alternatywnej, tylko estymator MNK jest efektywny. Zob. szerzej: W. Greene, op. cit., s. 301-303.

<sup>27</sup> Pomocniczo wykorzystano test Breuscha i Pagana na istnienie efektów indywidualnych. Wyniki testu są całkowicie spójne z testem Hausmana i wskazują na odrzucenie hipotezy o nieistotności efektów losowych w modelu.

Tabela 1. Wyniki estymacji wpływu rad polityki pieniężnej na zastosowanie instrumentów niekonwencjonalnych

Zmienne	1		2		3		4		5		6	
	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B	A	B
ZLB	86,9***	86,6***	81,2***	81,5***	75,6***	77,3***	85,0***	84,7***	80,1***	80,4***	86,4***	86,2***
	8,9	8,8	8,9	8,7	9,6	9,3	8,6	8,5	8,8	8,7	8,9	8,8
PKB	-12,6***	-12,6***	-13,3***	-13,3***	-12,1***	-12,3***	-16,1***	-15,2***	-11,4***	-11,5***	-13,4***	-13,4***
	3,7	3,7	3,8	3,7	3,7	3,7	3,8	3,7	3,7	3,7	3,8	3,7
Wiek	-6,4**	-6,0**										
	3,2	2,8										
Wysokie wykształcenie	105,3*	91,2*										
„Bankierzy centralni”			59,4	48,0								
Sektor prywatny			122,1*	95,6*								
			63,4	53,1								
Sektor pozostali					-231,1***	-186,5***	68,8	57,7	-541,3**	-513,0***		
									231,8	225,9		
Akademicy											107,9*	105,5*
											58,4	54,6
R <sup>2</sup>	0,61	0,63	0,61	0,65	0,61	0,62	0,62	0,66	0,61	0,62	0,61	0,61
Test Hausmana	H0	H0	H0	H0	H0	H0	H0	H0	H0	H0	H0	H0
Wyraz wolny	488,4***	465,4***	57,4	65,3*	91,9	99,2***	187,6***	175,6***	130,8***	130,5***	107,4***	107,9***
	181,78	158,1	38,8	35,9	18,2	24,1	19,0	23,8	5,3	11,2	11,0	20,9

Źródło: Opracowanie własne

Uwaga: kursywą zaznaczono średnie błędy szacunku. Ocena parametru istotna na poziomie *p-value* odpowiednio: \*\*\* = 0,01; \*\* = 0,05; \* = 0,1. Kolumny A zawierają wyniki estymacji modelu panelowego z efektami stałymi, kolumny B – z efektami losowymi. Hipoteza zerowa (H0) przy teście Hausmana: estymator UMNK jest zgodny i efektywny (zastosowanie modelu z efektami losowymi jest uzasadnione). Hipoteza alternatywna (H1): estymator modelu z efektami ustalonymi jest zgodny. Test specyfikacji Hausmana przeprowadzono na poziomie istotności  $\alpha = 0,05$ .

Uzyskane wyniki empiryczne pozwalają na pozytywną weryfikację przedstawionej wyżej hipotezy badawczej. W szczególności, w sposób niezwykle istotny statystycznie (na poziomie p-value poniżej 1%), spójny i odporny na różnorodne specyfikacje potwierdzony zostaje zakładany wpływ czynników makroekonomicznych, a zatem:

- 1) spadek PKB wiąże się z silnym i statystycznie istotnym wzrostem użycia instrumentów niekonwencjonalnych przez banki centralne. W zależności od specyfikacji spadek PKB w ujęciu kwartalnym o 1 punkt procentowy powoduje wzrost sumy bilansowej banku centralnego o 11 do 16 procent;
- 2) osiągnięcie charakterystycznego dla danego kraju minimalnego poziomu stopy procentowej wiąże się, średnio rzecz biorąc, ze wzrostem sumy bilansowej o 75-87%. Innymi słowy, obniżenie nominalnych stóp procentowych do najniższego możliwego w sytuacji danego kraju poziomu jest bodźcem do ekstensywnego zastosowania luzowania ilościowego, a suma bilansowa staje się o  $\frac{3}{4}$  większa niż w sytuacji, gdy wciąż możliwe jest stosowanie narzędzi konwencjonalnych.

Ponadto wiele spośród analizowanych cech rad polityki pieniężnej okazuje się (również zgodnie z postawioną wyżej hipotezą badawczą) statystycznie istotnie powiązanych z wykorzystaniem narzędzi niekonwencjonalnych przez banki centralne. Warto również zauważyć, że uzyskane w tym zakresie wyniki dają się racjonalnie uzasadnić:

- 1) starsze, a więc potencjalnie bardziej konserwatywne, rady polityki pieniężnej średnio rzecz biorąc mniej chętnie uciekają się do zastosowania niekonwencjonalnych (bardziej innowacyjnych) instrumentów polityki pieniężnej (model 1A i 1B);
- 2) wyższy udział osób ze stopniami (dr) i tytułami naukowymi (prof.) w radach polityki pieniężnej prowadzi do szerszego użycia instrumentów niekonwencjonalnych. Może to wynikać z potencjalnie precyzyjniejszej w ich wypadku oceny różnych rodzajów ryzyka oraz sytuacji ekonomicznej kraju (lepszego stopnia poinformowania rady) i w konsekwencji bardziej intensywnego stosowania narzędzi niestandardowych w razie zaistnienia takiej konieczności (model 2A i 2B). Analogiczne rozumowanie dotyczy większego udziału w radach osób, których dominująca część kariery przebiegła w środowisku naukowym (model 6A i 6B).
- 3) Bardziej świadome potencjalnego ryzyka oraz możliwości zastosowania instrumentów niekonwencjonalnych mogą być również osoby, których dominująca część kariery przebiegła wewnątrz banku centralnego. Stąd też większy udział „insiderów” w radach

sprzyja szerszemu zastosowaniu instrumentów niekonwencjonalnych (model 3A i 3B);

- 4) Bardzo konserwatywni wobec zastosowania instrumentów niekonwencjonalnych wydają się w świetle uzyskanych wyników przedstawiciele sektora prywatnego (modele 4A i 4B) oraz „pozostali” członkowie rad polityki pieniężnej (model 5A i 5B). O ile w przypadku tego ostatniego wyniku trudno jest znaleźć racjonalne wytłumaczenie (podobnie jak zaprzeczenie jego racjonalności), o tyle większy konserwatyzm sektora prywatnego może wynikać np. z większej jego niechęci do inflacji, która może być długookresowym skutkiem zastosowania narzędzi niekonwencjonalnych (o ile „strategie wyjścia” nie zostaną w odpowiednim momencie wcielone w życie przez banki centralne). Z drugiej strony, w sytuacji gdy znaczna część (choć analizowana baza danych nie pozwala na uzyskanie precyzyjnej informacji w tym zakresie) przedstawiciele sektora prywatnego to osoby związane z sektorem finansowym, argument ten nie jest już tak przekonujący (instrumenty niekonwencjonalne w większości wypadków wspierają bezproblemowe funkcjonowanie sektora bankowego).

Omawiając uzyskane wyniki warto zwrócić jeszcze uwagę na dwie kwestie. Po pierwsze, uzyskane wyniki wydają się bardziej bezpośrednio dokumentować wpływ składu rad polityki pieniężnej na pewne zmienne makroekonomiczne (bilans banku centralnego, a więc i podaż pieniądza w wąskim ujęciu) niż studia wiążące np. skład rad polityki pieniężnej z poziomem inflacji. Jest tak dlatego, że poziom inflacji zależy nie tylko od struktury rady, ale również (a nawet przede wszystkim) od struktury makroekonomicznej danej gospodarki, dotyczących jej szoków, prowadzonej przez rząd polityki fiskalnej itp.; spośród których przynajmniej wybrane mogą być w jakiś sposób skorelowane ze składem rady, co prowadziłoby do uzyskania tzw. regresji pozornej. Na analogiczny argument w przypadku zyskowności firmy wskazują Hermalin i Weisbach<sup>28</sup>, nazywając go fenomenem stanu równowagi (pewien czynnik zewnętrzny może kształtować jednocześnie strukturę rady nadzorczej i zyskowność firmy, co powoduje, że estymowane związki między nimi są właśnie korelacjami pozornymi). W prezentowanym badaniu analizujemy związek między strukturą rady a jednym z instrumentów, który może ona kontrolować w sposób niemal bezpośredni. Tak więc nie może być tu mowy o regresji pozornej.

---

<sup>28</sup> B.E. Hermalin, M.S. Weisbach, *Boards of Directors as an Endogenously Determined Institution: A Survey of the Economic Literature*, „FRBNY Economic Policy Review”, April 2003.

Po drugie jednak uzyskane wyniki, choć poprawne pod względem metodycznym, powinny być traktowane z pewną ostrożnością, gdyż próba obejmuje 9 banków centralnych obserwowanych w 16 kwartałach, co daje łącznie 144 obserwacje, co nie jest wartością wysoką w porównaniu do przytaczanych w tekście podobnych studiów w tej dziedzinie. Z relatywnie niewielkiej próby wynika również brak możliwości efektywnego zastosowania niektórych metod alternatywnych, np. modelu panelu dynamicznego Arellano-Bonda, a także problematyczność jednoczesnego ujęcia w modelu więcej niż trzech zmiennych objaśniających.

## Podsumowanie

Prezentowane wyniki badań stanowią, jak się wydaje, interesujący wkład w analizę determinant zastosowania niekonwencjonalnych instrumentów polityki monetarnej. Z jednej strony, empirycznie dowodzą słuszności powszechnie przyjmowanych założeń dotyczących makroekonomicznych czynników warunkujących ich zastosowanie, tj. gwałtownych spadków PKB oraz osiągnięcia dolnej granicy nominalnych stóp procentowych (zera). Z drugiej strony, wykorzystana w badaniu oryginalna baza danych członków rad polityki pieniężnej w najważniejszych gospodarkach świata pozwoliła na weryfikację dodatkowej hipotezy ogólnej, a mianowicie istnienia związku między strukturą (składem) rad polityki pieniężnej a stosowaniem niekonwencjonalnych narzędzi polityki pieniężnej.

Przeprowadzone badania jednoznacznie potwierdzają istnienie takiego związku, a podsumować można je następująco: bardziej konserwatywne (o wyższej średniej wieku, złożone w dużej mierze z osób związanych z sektorem prywatnym) rady polityki pieniężnej stosują instrumenty niekonwencjonalne stosunkowo mniej intensywnie. Natomiast rady dysponujące lepszymi możliwościami analitycznymi w zakresie informacji dotyczących stanu gospodarki (rady o większym udziale naukowców, osób z przynajmniej tytułem doktora oraz osób, których dominująca część kariery przebiegła wewnątrz banku centralnego) stosują instrumenty niekonwencjonalne stosunkowo bardziej intensywnie.

Wydaje się więc, że Rada Polityki Pieniężnej NBP, ze względu na dominujący udział naukowców oraz na relatywnie niższą średnią wieku niż w analizowanych krajach nie powinna (w razie zaistnienia takiej konieczności) stronić od zastosowania instrumentów niekonwencjonalnych.

Na zakończenie warto zwrócić jeszcze uwagę na potencjalne dalsze kierunki badań. Należą do nich: zastosowanie alternatywnych metod badawczych (np. estymacja krzywej logistycznej, w którą wydaje się układać przebieg bilansu większości analizowanych banków centralnych), badania



nie tylko luzowania ilościowego, ale również jakościowego (nie tylko wielkości bilansu, ale również jego struktury) czy też skutki luzowania ilościowego dla gospodarki realnej i handlu międzynarodowego.

## Bibliografia

1. Bank for International Settlements, *79<sup>th</sup> Annual Report*, Basel 2009.
2. Baumeister C., Benati L., *Unconventional Monetary Policy and the Great Recession Estimating the Impact of a Compression in the Yield Spread at the Zero Lower Bound*, ECB Working Papers, 1258, October 2010.
3. Bernanke B., Reinhart V., *Conducting Monetary Policy at Very Low Short-Term Interest Rates*, „American Economic Review” 2004, vol. 94, No 2.
4. Besley T., Montalvo J.G., Reynal-Querol M., *Do educated leaders matter?*, „Economic Journal” 2011, vol. 121.
5. Blanchard O., *Macroeconomics*, Pearson-Longman, London 2009.
6. Borio C., Disyatat P., *Unconventional Monetary Policies: An Appraisal*, BIS Working Papers, nr 292, Basel 2009.
7. Chappell H.W. Jr., McGregor R.R., Vermilyea T.A., *Committee decisions on monetary policy: Evidence from historical records of the Federal Open Market Committee*, The MIT Press, 2005.
8. Condorcet M. de, *Essai sur l'application de l'analyse à la probabilité des décisions rendues à la pluralité des voix*, L'imprimerie royale, Paris 1785.
9. Dalton D.R., Daily C.M., Ellstrand A.E., Johnson J.L., *Meta-analytic reviews of board composition, leadership structure, and financial performance*, „Strategic Management Journal” 1998, vol. 19.
10. Fama E.F., Jensen M.C., *Separation of Ownership and Control*, „Journal of Law and Economics” 1983, vol. 26.
11. Farvaque E., Hammadou H., Stanek P., *Select your Committee: The Impact of Central Bankers' Background on Inflation*, „Économie Internationale/International Economics”, nr 117, 2009.
12. Farvaque E., Hammadou H., Stanek P., *Selecting Your Inflation Targeters: Background and Performance of Monetary Policy Committee Members*, „German Economic Review” 2011, vol. 12.
13. Göhlman S., Vaubel R., *The educational and occupational background of central bankers and its effect on inflation: An empirical analysis*, „European Economic Review” 2007, vol. 54.
14. Greene W., *Econometric Analysis*, Prentice Hall, New Jersey 2003.

15. Hambrick D., Mason P., *Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers*, „Academy of Management Review” 1984, vol. 9.
16. Hermalin B.E., Weisbach M.S., *Boards of Directors as an Endogenously Determined Institution: A Survey of the Economic Literature*, „FRBNY Economic Policy Review”, April 2003.
17. International Monetary Fund, *Global Financial Stability Report October 2008*, Washington 2008.
18. Jensen M., Zajac E.J., *Corporate Elites and Corporate Strategy: How Demographic Preferences and Structural Position Shape the Scope of the Firm*, „Strategic Management Journal” 2004, vol. 25.
19. Kaplan S.N., Klebanov M.M., Sorensen M., *Which CEO Characteristics Matter*, „Journal of Finance”, forthcoming (w druku).
20. Maddala G., *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.
21. Meier A., *Panacea, Curse, or Nonevent? Unconventional Monetary Policy in the United Kingdom*, IMF Working Papers, WP/09/163, Washington 2009.
22. Mishkin F., *The Economics of Money, Banking and Financial Markets*, Addison, Wesley, Longman, London 2001.
23. Morgan P., *The Role and Effectiveness of Unconventional Monetary Policy*, ADBI Working Papers, No 163, Tokyo 2009.
24. Oda N., Ueda K., *The effects of the Japan's zero interest rate commitment and quantitative monetary easing on the yield curve: a macro finance approach*, Bank of Japan Working Papers Series, nr 05-E-6, Tokio 2005.
25. Shiratsuka S., *Size and Composition of the Central Bank Balance Sheet: Revisiting Japan's Experience of the Quantitative Easing Policy*, Federal Reserve Bank of Dallas Working Papers, nr 42, Dallas 2010.
26. Taylor J., Williams J., *A Black Swan in the Money Market*, Fed of San Francisco Working Papers, nr 2008-04, San Francisco 2008.
27. Ugai H., *Effects of the Quantitative Easing Policy: A Survey of Empirical Analyses*, Bank of Japan Working Paper Series, No 06-E-10, Tokyo 2006.

Krzysztof Szaflarski, Izabela Markiewicz-Halemba

*Górnosłańska Wyższa Szkoła Handlowa im. Wojciecha Korfanteo  
w Katowicach*

## **WPLYW ŚWIATOWEGO KRYZYSU GOSPODARCZEGO NA OBROTY HANDLU ZAGRANICZNEGO W UNII EUROPEJSKIEJ ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM POLSKI**

### **1. Historia światowych kryzysów gospodarczych w XX i XXI wieku**

W styczniu 2011 r. Komisja Europejska opracowała Komunikat do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów ws. „Rocznej wizji wzrostu gospodarczego: wsparcie całościowej odpowiedzi UE na kryzys”, który stanowi początek nowego cyklu zarządzania gospodarczego w Unii Europejskiej.

Pomimo szybkiej odpowiedzi ze strony Unii Europejskiej skutki kryzysu są dalekosiężne. Kryzys doprowadził bowiem do znacznego ograniczenia działalności gospodarczej, istotnego wzrostu bezrobocia, ostrego spadku wydajności oraz poważnego osłabienia finansów publicznych. Prognozy wskazują, że do końca 2012 r. w jedenastu państwach członkowskich produkcja będzie nadal niższa w porównaniu z poziomem sprzed kryzysu. Kryzys gospodarczy bezpośrednio wpływa na rynek pracy, gdyż przyczynia się do obniżenia ilości miejsc pracy – obecnie 9,6% ludności czynnej zawodowo w Unii Europejskiej pozostaje bez zatrudnienia. Skutki kryzysu na świecie są nierównomierne, np. w Stanach Zjednoczonych bardziej gwałtowny – w porównaniu z krajami europejskimi – był wzrost bezrobocia i deficytu publicznego, jednocześnie wzrosła wydajność pracy<sup>1</sup>. Według danych Międzynarodowego Funduszu Walutowego globalny PKB zmniejszył się

---

<sup>1</sup> Komunikat Komisji Europejskiej do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Roczna wizja wzrostu gospodarczego: wsparcie całościowej odpowiedzi UE na kryzys*, Bruksela, dn. 12.1.2011 r., s. 2-3.

o 0,6%, po jego wzroście o 3% w roku 2008. Spadek PKB w Unii Europejskiej wyniósł w 2009 r. 4,1%, w tym w Niemczech, czyli kluczowym rynku dla Polski, PKB zmniejszył się o 4,9%. Spadek PKB na rynkach WNP sięgnął 6,6%, przy czym w Rosji i na Ukrainie PKB spadł odpowiednio o 7,9% i 15,1%. Natomiast na rozwijających się rynkach azjatyckich średni wzrost PKB sięgnął blisko 7%, w tym w Chinach 9,1%, a w Indiach 5,7%<sup>2</sup>.

Kryzys (z grek. *krisis*) – oznacza punkt przełomowy, zwrotny, natomiast w znaczeniu ekonomicznym – załamanie gospodarcze, w którym spada produkcja i dochody, a bezrobocie wzrasta. Dokonując analizy wpływu światowych kryzysów gospodarczych na obroty handlu zagranicznego należy dokonać chronologii podobnych zdarzeń z przeszłości. W XX i XXI wieku wystąpiły następujące załamania gospodarcze na rynkach światowych:

- kryzys po I wojnie światowej – „kryzys roku 1920” spowodowany zniszczeniami wojennymi oraz koniecznością przeorganizowania gospodarek krajów w wyniku zakończenia działań militarnych;
- „Wielka Depresja” w latach 1929-1933 – kryzys wynikający ze zjawiska przeinwestowania na giełdzie wywołanego czynnikami spekulacyjnymi;
- kryzys lat II wojny światowej – spowodowany zniszczeniami gospodarek państw, na terenie których prowadzone były działania wojenne;
- I kryzys naftowy: 1973-1974 – spowodowany czterokrotnym wzrostem cen w ciągu kilku miesięcy, począwszy od października 1973 r., jako efekt poparcia Zachodu dla Izraela z równoczesnym embargiem na eksport ropy do Stanów Zjednoczonych i Holandii przez OPEC;
- II kryzys naftowy 1979-1981 – jako następstwo wojny iracko-irańskiej (wzrost cen o 130%);
- kryzysy zadłużeniowe państw Ameryki Łacińskiej – zapoczątkowane w 1982 r. i zakończone planem Brady’ego w 1988 r.;
- kryzysy państw transformacji systemowej w latach 1990-1998 takich, jak: Bułgaria, Czechy, Rumunia, Polska, Słowacja, Węgry, Estonia, Litwa, Łotwa, Rosja oraz Ukraina;
- kryzysy finansowe w Azji Południowo-Wschodniej w latach 1997-1998 skutkujące spadkiem produkcji przemysłowej o 20% oraz przeniesieniem negatywnego zjawiska z Tajlandii na pozostałe powiązane gospodarki Filipin, Malezji oraz Indonezji;

---

<sup>2</sup> *Obroty handlowe z zagranicą w fazie wychodzenia z kryzysu (wg danych za 7 miesięcy 2010 r.)*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa, 14.10.2010 r., s. 1.

- kryzysy państw Ameryki Łacińskiej zapoczątkowane kryzysem w Meksyku w latach 1994-1995, zainicjowany działaniami spekulacyjnymi, które wpłynęły na dewaluację waluty peso, a następnie przeniesieniem się kryzysu na gospodarki Argentyny oraz Brazylii;
- światowy kryzys finansowy i bankowy krajów rozwiniętych zainicjowany w 2007 r. bankructwem dwóch amerykańskich funduszy inwestycyjnych banku Bear Stearns, a następnie spektakularnym bankructwem w 2008 r. czwartego co do wielkości banku w USA – Lehman Brothers. Kryzys spowodował zachwianie fundamentów gospodarki światowej takich, jak: zaufanie do funkcjonujących instytucji finansowych, szczególnie do sektora bankowego, a także wpłynął negatywnie na kraje gospodarek rozwijających się (w tym przede wszystkim na kraje zaliczane do grona rynków wschodzących) i tym samym spadek dynamiki wzrostu PKB (Tab. 1);

Tabela 1. Dynamika wzrostu PKB w wybranych regionach świata w latach 2007-2010 (w %)

Region/Rok	2007	2008	2009	2010
Świat	5,1	3,1	1,4	2,5
Kraje rozwijające się i rynki wschodzące	8,3	6,0	1,5	4,7
Afryka	6,2	5,2	1,8	4,1
Azja	10,6	7,6	5,5	7,0
Ameryka Łacińska	5,7	4,2	2,6	2,3
WNP	8,6	5,5	5,8	2,0

Źródło: World Economic Outlook. Update. www.imf.org (2009 i 2010 – projekcje)

- początek kolejnego światowego kryzysu finansowego w 2011 r. Według prognoz organizacji LEAP 2020 (European Laboratory of Political Anticipation) opublikowanych w nr 50 GEAB (Global Europe Anticipation Bulletin) w drugim półroczu 2011 r. ogół operatorów finansowych zrozumie, że Zachód nie będzie w stanie zwrócić dużej części pożyczek zaciągniętych w ciągu ostatnich dwudziestu lat. Jednocześnie Europa stanie wobec naglącej konieczności znacznego refinansowania swoich długów. Symultaniczność tych wydarzeń ma być porównywalna do szokującego upadku Bear Stearns. Na nadciągający kryzys zachodniego zadłużenia publicznego wskazuje wiele czynników, jak brak realnego wzmocnienia gospodarczego w Stanach Zjednoczonych, który doprowadza do finansowego paraliżu jednostek władz lokalnych,

przywykłych do tej pory do kontrolowanego zadłużenia i do znacznych wpływów z podatków. Negatywne prognozy potwierdza aktualna krytyczna sytuacja Grecji, która może doprowadzić do poważniejszego kryzysu niż ten, który rozpoczął się m.in. od upadku Lehman Brothers<sup>3</sup>.

Jak wynika z tabeli 1 w erze globalizacji gospodarek światowych – każdy zainicjowany regionalnie kryzys gospodarczo-finansowy powoduje poważne implikacje na rynkach międzynarodowych, które wpływają bezpośrednio na zahamowanie tempa rozwoju gospodarczego. W kolejnym punkcie niniejszego opracowania przedstawiona zostanie analiza obrotów polskiego handlu zagranicznego w okresie dwóch ostatnich światowych kryzysów gospodarczych w celu oszacowania ich znaczenia dla polskiej gospodarki i przedsiębiorstw.

## 2. Obroty handlu zagranicznego Polski w latach 2008-2011

W wyniku załamania gospodarczego zapoczątkowanego w 2007 r. w pierwszej połowie 2009 r. kryzys na światowych rynkach finansowych pogłębił się, jednocześnie w krajach Unii Europejskiej PKB obniżył się w pierwszym kwartale o 5,2% (w czwartym kwartale 2008 r. odnotowano spadek rzędu 1,6%). W konsekwencji nastąpił drastyczny spadek tempa wzrostu gospodarczego, który spowodował załamanie się popytu wewnętrznego w krajach UE, a następnie zmniejszenie zapotrzebowania na import. W rezultacie mniejszego popytu na głównych rynkach eksportowych Polski, sprzedaż polskich towarów i usług za granicę wyraźnie zmniejszyła się – w I kwartale 2009 r. eksport obniżył się w cenach stałych o 13,3%, podczas gdy w czwartym kwartale 2008 r. spadek wyniósł – 3,2%. Jednocześnie deprecjacja złotego sprawiła, że ceny transakcyjne (stanowiące iloczyn cen dewizowych i kursu złotego) w polskim eksporcie i imporcie znacząco wzrosły, co wpłynęło pozytywnie na kondycję finansową polskich eksporterów<sup>4</sup>.

---

<sup>3</sup> K. Piech, *Chronologia światowych kryzysów gospodarczych końca XX w.*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, praca w części oparta na badaniach prowadzonych przez studentów SGH w ramach badań własnych Katedry Polityki Gospodarczej pod kierunkiem prof. dr. hab. Jana Kaji; P. Bagiński, *Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się*, Global Development Research Group Policy Paper 1/2009; J. Szczygieł, *Od optymizmu po systemowy kryzys globalny – ekonomiczne wróżby na 2011 r.*, „Miesięcznik Bank”, 2011/01.

<sup>4</sup> *Kryzys finansowy a handel zagraniczny*, Wydawnictwo Sejmowe, Kancelaria Sejmu, Warszawa 2010, s. 8-10.

Tabela 2. Stopa wzrostu PKB i popytu krajowego w wybranych\* krajach Unii Europejskiej (w %)

Wyszczególnienie	PKB			Popyt krajowy		
	IV kwartał 2008 r.	I kwartał 2009 r.	II kwartał 2009 r.	IV kwartał 2008 r.	I kwartał 2009 r.	II kwartał 2009 r.
Unia Europejska	-1,6	-5,2	-5,7	-1,1	-4,2	-5,0
Strefa euro	-1,8	-5,3	-5,7	-0,7	-3,7	-4,4
Niemcy	-1,7	-6,4	-7,0	1,8	-1,4	-2,9
Francja	-1,8	-3,3	-3,4	-0,9	-1,9	-2,9
Włochy	-2,9	-6,5	-6,2	-2,3	-4,9	-4,8
Wielka Brytania	-1,3	-5,5	-6,5	-2,6	-6,2	-7,6
Czechy	-0,1	-4,2	-5,0	3,2	-2,6	-5,1
Niderlandy	-0,7	-4,5	-5,4	1,4	-2,8	-4,7
Szwecja	-4,9	-6,7	-6,8	-3,8	-5,7	-7,8
Węgry	-2,5	-6,7	-7,5	-2,4	-10,3	-15,1
Belgia	-0,9	-4,1	-4,2	0,5	-2,4	-3,0
Hiszpania	-0,9	-3,9	-5,1	-3,7	-6,5	-8,2
Polska	2,6	0,9	1,2	2,5	-1,5	-2,3

\* Kategoria „wybrane kraje” obejmuje kraje będące głównymi odbiorcami polskiego eksportu.

Źródło: *Kryzys finansowy a handel zagraniczny*, Wydawnictwo Sejmowe, Kancelaria Sejmu, Warszawa 2010 r., s. 9

Według danych Głównego Urzędu Statystycznego w 2010 r. polski eksport w cenach bieżących wyniósł 481 mld zł, a import 536,2 mld zł. W porównaniu z 2009 r. eksport zwiększył się o 13,7%, a import o 15%. Ujemne saldo ukształtowało się na poziomie 55,1 mld zł (w 2009 r. -40,1 mld zł). Ujemne salda odnotowano również z krajami rozwijającymi się -78,3 mld zł i z krajami Europy Środkowo-Wschodniej -24,9 mld zł. Dodatkowo saldo uzyskano natomiast w obrotach z krajami rozwiniętymi - 48,1 mld zł<sup>5</sup> (Tab. 3).

Tabela 3. Obroty handlu zagranicznego ogółem I – XII 2010 r. (w mln zł)

Wyszczególnienie	I – XII 2010 r.
Eksport	481058,2
Kraje rozwinięte,	408457,7
w tym UE	380679,4
Kraje rozwijające się	34047,4
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	38553,1
Import	536220,6

<sup>5</sup> *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I – XII 2010 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 29.07.2011 r.

Kraje rozwinięte,	360404,0
w tym UE	318974,5
Kraje rozwijające się	112395,2
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	63421,4
Saldo	-55162,4
Kraje rozwinięte,	48053,7
w tym UE	61704,9
Kraje rozwijające się	-78347,8
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	-24868,3

Źródło: GUS

W okresie I – VIII 2011 r. polski eksport w cenach bieżących wyniósł 353,7 mld zł, a import 389,8 mld zł. W porównaniu z analogicznym okresem 2010 r. eksport zwiększył się o 13,6 %, a import o 13,4%. Ujemne saldo ukształtowało się na poziomie 36,1 mld zł – w analogicznym okresie 2010 r. wyniosło -32,3 mld zł<sup>6</sup> (Tab. 4).

Tabela 4. Obroty handlu zagranicznego ogółem I – VIII 2011 r. (w mln zł)

<b>Wyszczególnienie</b>	<b>I – VIII 2011 r.</b>
Eksport	353742,7
Kraje rozwinięte,	299134,7
w tym UE	275989,1
Kraje rozwijające się	25655,8
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	28952,2
Import	389762,8
Kraje rozwinięte,	259876,1
w tym UE	231102,6
Kraje rozwijające się	75408,3
Kraje Europy Środkowo-Wschodniej	54478,4
Saldo	-36020,1
Kraje rozwinięte,	39258,6
w tym UE	44886,5
Kraje rozwijające się	-49752,5
Kraje Europy Środkowo – Wschodniej	-25526,2

Źródło: GUS

Według powyższych danych wpływ światowych kryzysów gospodarczo-finansowych na wymianę handlową Polski był umiarkowany, m.in. poprzez wzrost cen transakcyjnych, który umożliwił polskim eksporterom utrzymać przychody ze sprzedaży eksportowej na poziomie nieznacznie niższym pomimo obniżenia ilościowych rozmiarów wywozu.

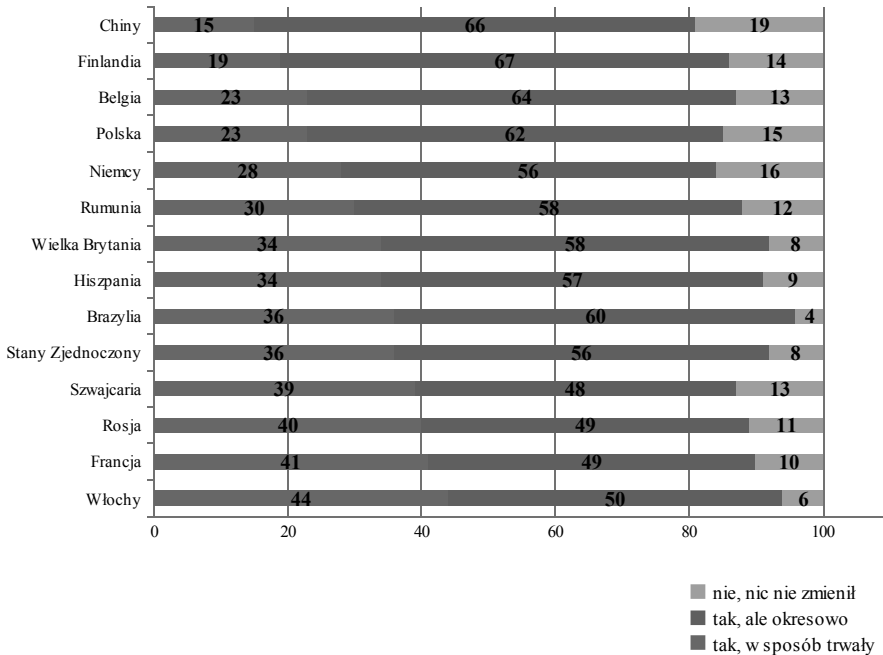
<sup>6</sup> *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I – VIII 2011 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 12.10.2011 r.



### 3. Ocena wpływu światowych kryzysów gospodarczych na handel zagraniczny Polski

Według badań przeprowadzonych w grudniu 2008 r. na zlecenie grupy BPI przez francuski ośrodek badania opinii BVA, w którym wzięło udział 7600 menedżerów z 14 krajów, w tym z USA, Niemiec, Chin, Brazylii, Rosji, Polski – kryzysy zmieniają zasady działania gospodarki rynkowej. Różnice między krajami pojawiły się w zakresie znaczenia i trwałości tych zmian.

Wykres 1. Opinie menedżerów na temat wpływu kryzysu gospodarczego na zasady działania gospodarki rynkowej (w %)



Źródło: R. Anam, *Menedżerowie a kryzys gospodarki światowej*, eGospodarka.pl

Wśród polskich menedżerów tylko 23% stwierdziło, że kryzys przyniesie trwałe zmiany w sposobie kształtowania zasad gospodarki rynkowej, podczas gdy w większości krajów Zachodu przewidywania są znacznie mniej optymistyczne – przykładowo we Włoszech aż 44%, we Francji 41%, w Rosji 40% badanych przewidziało trwałe wpływy kryzysu na kształtowanie zasad gospodarki rynkowej.

Według omawianego badania polscy menedżerowie uważali, że po krótszym lub dłuższym okresie kryzysu gospodarka wróci do normy, ponadto głębokie restrukturyzacje ich przedsiębiorstw nie będą konieczne. Według BPI Polska „*kryzys to także szansa na poprawę pozycji konkurencyjnej pod warunkiem podjęcia innowacji nie tylko technologicznej, ale zwłaszcza innowacji społecznej. Trzeba za wszelką cenę chronić poniesione inwestycje w kapitał ludzki. Wymaga to jednak przekształcenia stosunków społecznych w przedsiębiorstwie, czasem renegocjacji układów zbiorowych*”<sup>7</sup>.

Optymistyczne prognozy menedżerów polskich przedsiębiorstw są zbieżne z ich wynikami gospodarczymi. Według danych GUS wartość aktywów podmiotów gospodarczych na koniec 2010 r. wyniosła 2133,0 mld zł. W porównaniu z 2009 r. zanotowano wzrost wartości aktywów o 7,3%.

Pozytywne prognozy gospodarcze w Polsce potwierdzają także miesięczne badania nastrojów konsumenckich. W październiku 2011 r., po wrześniowych umiarkowanych wzrostach optymizmu, doszło do dalszej poprawy nastrojów konsumenckich. Wskaźnik optymizmu konsumentów<sup>8</sup> wzrósł o 1,8 pkt, osiągając poziom 88,2 pkt. Motorem obecnej poprawy w dalszym ciągu są coraz lepsze oceny sytuacji gospodarczej. Wskaźnik klimatu gospodarczego zanotował wzrost do poziomu 80,2 pkt (+5,5 pkt). Nastąpiło to przede wszystkim za sprawą wzrostu udziału osób, które oczekują w ciągu najbliższego roku poprawy sytuacji gospodarczej kraju (+4 pkt proc.)<sup>9</sup>.

Biorąc pod uwagę dane przedstawione w punkcie 1 oraz 2 niniejszego opracowania ostatnie światowe kryzysy gospodarcze spowodowały spadek wolumenu polskiego eksportu na skutek spowolnienia popytu zewnętrznego. Kryzys spowodował także znaczące zmiany w strukturze geograficznej i przedmiotowej obrotów towarowych. Relatywnie niższe załamanie eksportowe notowano na rynkach rozwiniętych, a równocześnie relatywnie wyższą odporność na kryzys obserwowano w eksporcie towarów wyżej przetworzonych, z reguły wyżej zaawansowanych technologicznie. Tradycyjnie dominującą pozycję w polskim eksporcie umocniły wysoko przetworzone wyroby elektromaszynowe, korzystne zmiany salda zaszły także w wymianie wyrobami przemysłu chemicznego<sup>10</sup>.

<sup>7</sup> *Menadżerowie a kryzys gospodarki światowej*, oprac. Regina Anam, <http://www.egospodarka.pl/37715,Menadzerowie-a-kryzys-gospodarki-swiatowej,1,39,1.html> z dn. 4.11.2011 r.

<sup>8</sup> Wskaźnik optymizmu konsumentów WOK jest jednym z narzędzi stosowanych dla określenia stanu gospodarki oraz jej perspektyw na najbliższe miesiące. Nie jest oparty na twardych danych makroekonomicznych, ale jest tworzony na bazie opinii zebranych na reprezentatywnej próbie konsumentów (1000 osób w wieku od 15 lat wwyż).

<sup>9</sup> *Optymizm polskich konsumentów wciąż rośnie*, <http://www.ipsos.pl/nastroje-konsumentekie-pazdziernik-2011> z dn. 28.10.2011 r.

<sup>10</sup> *Obroty handlowe z zagranicą w fazie wychodzenia z kryzysu (wg danych za 7 miesięcy 2010 r.)*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 14.10.2010 r.,

Podsumowując, ostatnie światowe kryzysy gospodarczo-finansowe wywołały zmiany zewnętrznych i wewnętrznych uwarunkowań polskiego handlu zagranicznego. Bezpośredni wpływ na zmianę warunków rynkowych miały następujące przeciwstawne czynniki:

- załamanie popytu zewnętrznego, w tym na rynkach kluczowych dla polskich eksporterów, oddziałujące negatywnie na eksport, a w warunkach jego wysokiej importochłonności, także ograniczające import zaopatrzeniowy,
- deprecjacja złotego, stymulująca eksport przy równoczesnym hamującym jej wpływie na import,
- postrzeganie kryzysu przez menedżerów polskich przedsiębiorstw jako stan przejściowy i szansę na poprawę pozycji konkurencyjnej bez konieczności trwałej interwencji państwa,
- wzrost optymizmu konsumentów i tym samym wzrost popytu wewnętrznego<sup>11</sup>.

Wymienione powyżej pozytywne czynniki, które wystąpiły w okresach ostatnich kryzysów gospodarczych, w znacznym stopniu ograniczyły negatywny wpływ tego globalnego zjawiska na polską gospodarkę i tym samym handel zagraniczny.

## Bibliografia

1. Bagiński P., *Światowy kryzys gospodarczy i jego wpływ na kraje rozwijające się*, Global Development Research Group Policy Paper 1/2009.
2. Komunikat Komisji Europejskiej do Parlamentu Europejskiego, Rady, Europejskiego Komitetu Ekonomiczno-Społecznego i Komitetu Regionów: *Roczna wizja wzrostu gospodarczego: wsparcie całościowej odpowiedzi UE na kryzys*, Bruksela, dn. 12.1.2011 r.
3. *Kryzys finansowy a handel zagraniczny*, Wydawnictwo Sejmowe, Kancelaria Sejmu, Warszawa 2010 r.
4. *Menadżerowie a kryzys gospodarki światowej*, oprac. Regina Anam, <http://www.egospodarka.pl/37715,Menadżerowie-a-kryzys-gospodarki-swiatowej,1,39,1.html> z dn. 4.11.2011 r.
5. *Obroty handlowe z zagranicą w fazie wychodzenia z kryzysu (wg danych za 7 miesięcy 2010 r.)*, Ministerstwo Gospodarki, Departament Analiz i Prognoz, Warszawa 14.10.2010 r.

---

s. 3-4.

<sup>11</sup> Ibidem, s. 1.

6. *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I – XII 2010 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 29.07.2011 r.
7. *Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów I – VIII 2011 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 12.10.2011 r.
8. *Optymizm polskich konsumentów wciąż rośnie*, <http://www.ipsos.pl/nastroje-konsumenckie-pazdziernik-2011> z dn. 28.10.2011 r.
9. Piech K., *Chronologia światowych kryzysów gospodarczych końca XX w.*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, praca w części oparta na badaniach prowadzonych przez studentów SGH w ramach badań własnych Katedry Polityki gospodarczej pod kierunkiem prof. dr hab. Jana Kaji.
10. Szczygieł J., *Od optymizmu po systemowy kryzys globalny – ekonomiczne wróżby na 2011 r.*, „Miesięcznik Bank”, 2011/01.

Rafał Śliwiński

*Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu*

## **MOTYWY I STRATEGIE WEJŚCIA POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW NA RYNKI ZAGRANICZNE**

### **Wstęp**

Polska od 1991 roku odnotowuje deficyt w handlu zagranicznym. W 2009 roku ujemne saldo handlu zagranicznego wyniosło -11,5 mld euro. Jak wiadomo w dłuższym okresie tego typu tendencja jest szkodliwa dla gospodarki i powinno dążyć się do jej zmiany. Zmniejszenie deficytu handlowego można osiągnąć jedynie drogą zwiększania eksportu, który, jak wykazało wielu badaczy, stanowi kluczowy czynnik rozwoju ekonomicznego wielu krajów (Khalafall i Webb, 2001; Burger i Oldenbloom, 1997; Tyler, 1981; Kavoussi, 1984). Fundamentalną rolę w zwiększaniu eksportu odgrywa zwiększanie międzynarodowej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw na rynkach światowych. Pomimo wielu utrudnień i często niesprzyjających okoliczności (Jeliński, 1997; Wysokińska, 1999; Ciamaga, 1997; Jurek-Stępień, 2002; Dąbrowski, Szomburg, Kamiński 1995) poziom międzynarodowej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw stopniowo wzrasta, co znajduje odzwierciedlenie w stopniowym wzroście eksportu, a także w polepszonych wskaźnikach RCA (Pluciński, 2011). W dłuższym okresie na rynku walkę konkurencyjną wygrywa przedsiębiorstwo, które jest lepsze od konkurentów. W konsekwencji zwiększenie polskiego eksportu zależne jest od relacji poziomu międzynarodowej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw do poziomu konkurencyjności przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych. Relacja ta podlega dynamicznym zmianom ze względu na stałe działania przedsiębiorstw mające na celu poprawę własnej konkurencyjności.

Badanie Gierszewskiej (1997) wykazało, że fundamentalną strategią wejścia polskich firm na rynki zagraniczne był eksport pośredni i bezpośredni. Badanie Goryni (2002) potwierdziło, że polskie przedsiębiorstwa wciąż preferowały formę eksportu, bez wykazywania znacznego zainteresowania bardziej zaawansowanymi formami ekspansji zagranicznej, jak np.: licen-

cjonowanie, franchising, joint-venture, przedstawicielstwa handlowe, alianse strategiczne czy też inwestycje bezpośrednie. Podobne rezultaty osiągnięto w późniejszych badaniach nt. form wejścia polskich przedsiębiorstw na rynki zagraniczne (Mikołajczyk, 2005; Gołębiowski i Witek-Hajduk, 2007), chociaż w 2005 roku pierwsze badania zaczęły zwracać uwagę na dopuszczanie przez polskie firmy także innych form kooperacji, początkowo tylko na rynku polskim (Gorynia, 2005).

Dotychczasowe badania polskich przedsiębiorstw były przeważnie dokonywane na wybranych grupach przedsiębiorstw zgodnie z kryterium geograficznym, branżowym, wielkościowym lub np. kryterium eksportowym. Intencją niniejszego artykułu jest przedstawienie wyników badań polskich przedsiębiorstw charakteryzujących się ponadprzeciętnym wzrostem, w literaturze używa się także określenia przedsiębiorstwa szybko rosnące. Ta grupa przedsiębiorstw charakteryzuje się wysoką konkurencyjnością, wygrywając walkę rynkową zarówno na rynku krajowym, jak i zagranicznym. Z tego względu celem niniejszego artykułu jest przedstawienie stosownych wniosków z badań tej grupy przedsiębiorstw w zakresie motywów i strategii wejścia na rynki zagraniczne.

## 1. Tło teoretyczne

Istotne miejsce w badaniach internacjonalizacji przedsiębiorstw zajmują teorie etapowe, które zakładają, że internacjonalizacja jest procesem sekwencyjnym realizowanym w kilku etapach. Dominującym paradygmatem w ramach tych teorii jest model uppsalski, zaprezentowany po raz pierwszy w 1975 roku przez Johansona i Wiedersheim-Paula (1975), którzy podzielili proces internacjonalizacji na cztery etapy:

- sporadyczna lub nieregularna działalność eksportowa,
- eksport przez niezależnych pośredników (agentów),
- stworzenie przedstawicielstwa handlowego,
- stworzenie oddziału produkcyjnego.

Powyższy model zakłada, że przedsiębiorstwo rozpoczyna proces internacjonalizacji od pierwszego etapu i następnie przechodzi przez kolejne etapy wraz ze zwiększaniem się zaangażowania firmy na rynkach zagranicznych. Johanson i Wiedersheim-Paul doszli do wniosku, że internacjonalizacja jest wolnym i długotrwałym procesem poprzedzanym etapami rozwoju przedsiębiorstw na rynku rodzimym. Przy czym do czynników utrudniających proces internacjonalizacji należą: brak wiedzy o rynkach zagranicznych, niewystarczające zasoby, ryzyko działań na rynkach zagranicznych, koszty transportu oraz taryfowe i pozataryfowe środki ochrony rynków. Model uppsalski zakłada, że przedsiębiorstwo internacjonalizuje

w pierwszej kolejności do krajów sąsiednich o niskim dystansie kulturowym, ekspandując później na rynki bardziej odległe. Powyższa teoria była następnie rozwijana przez Johansona i Vahlne'a (1977), którzy dodali do modelu uppsalskiego perspektywę dynamiczną i udowodnili, że kolejne etapy w modelu są determinowane poziomem zasobów zaangażowanych w proces internacjonalizacji oraz wiedzą o rynkach zagranicznych. Powyższe dwa czynniki wzajemnie na siebie wpływają, a każdy z nich powoduje zmianę w poziomie zaangażowania przedsiębiorstwa w proces internacjonalizacji oraz może wywołać także zmianę w etapie internacjonalizacji. Następnie model uppsalski był rozwijany przez kolejnych badaczy takich, jak: Luostarinen (1980), Larimo (1985), Swedenborg (1982) czy Gandemo i Mattson (1984). Był on także rozwijany w ramach teorii powiązanych z innowacjami, gdzie internacjonalizacja była traktowana jako innowacja (Bilkey i Tesar, 1977; Cavusgil, 1980; Reid, 1981; Czinkota 1982).

Krytyka teorii etapów internacjonalizacji (Andersson, 2000; Rasmussen i Madsen, 2002; Melin, 1992) wskazuje, iż sekwencja etapów jest ograniczona do określonych rynków (Andersen, 1993). Ponadto teoria etapów ignoruje kontraktualne strategie wejścia na rynki zagraniczne, joint-ventures (Root, 1994; Sharma i Erramilli, 2004) oraz zjawisko „born globals” (Oviatt i McDougall, 1994, 1995; Bloodgood i inni, 1996; Madsen i Servais, 1997). Ponadto teoria ta jest zbyt deterministyczna w swojej naturze i ma tylko znaczenie we wczesnych etapach internacjonalizacji w warunkach homogenicznych rynków i niskiego dystansu psychicznego (Melin, 1992). Wyniki badań Bella (1995) i Jonesa (1999) sugerują, że proces internacjonalizacji jest znacznie mniej linearny i deterministyczny niż sugeruje model uppsalski. Może on także obejmować niekapitałowe i kolaboracyjne strategie wejścia, jak np.: alianse strategiczne, kolaboracyjne porozumienia wymagające wyższego zaangażowania niefinansowych zasobów, jak np. kapitał ludzki, kapitał socjalny. W późniejszym okresie Johanson i Vahlne (1990) wskazali trzy wyjątki od modelu uppsalskiego: a) duże przedsiębiorstwa bogate w zasoby mogą nie wybierać drogi poszczególnych etapów, tylko przeskoczyć początkowe etapy, rozpoczynając od tych bardziej zaawansowanych strategii wejścia; b) w stabilnych i homogenicznych warunkach rynkowych bezpośrednie doświadczenie na relewantnych rynkach może nie przekroczyć masy krytycznej; c) firma, która zgromadziła doświadczenie na podobnych rynkach, może przeskoczyć początkowe etapy modelu uppsalskiego, wchodząc na nowe rynki.

## 2. Metodyka

Analiza motywów i strategii wejścia na rynki zagraniczne polskich przedsiębiorstw została dokonana na podstawie wyników badań autora na grupie polskich przedsiębiorstw szybko rosnących wybranych w drodze doboru celowego. Badanie miało charakter jakościowy i realizowane było metodą analizy wielu studiów przypadków (*multiple case study analysis*), która, jak twierdzi Yin (2003), jest najodpowiedniejszą metodą do testowania teorii, a także metodą umożliwiającą jej uzupełnienie (Eisenhardt, 1989; Merriam, 1998).

Firmy były dobierane do badania z dwóch rankingów polskich firm szybko rosnących, Gazeli Biznesu przygotowywanego przez Puls Biznesu i Gepardów Biznesu przygotowywanego przez grupę finansową SKOK. Obydwa rankingi stanowią wiarygodne źródło wstępnej selekcji firm szybko rosnących w Polsce. Ponadto przedsiębiorstwa do badania selekcjonowane były także spośród laureatów prestiżowych konkursów technologicznych w kraju i zagranicą, jak np. Polski Produkt Przyszłości czy EEP AWARD Environmental Innovation for Europe. Przedsiębiorstwo polskie było rozumiane w badaniu jako przedsiębiorstwo posiadające kwaterę główną na terytorium Polski. Wyselekcjonowane przedsiębiorstwa musiały spełnić trzy kryteria:

1. znaczne tempo wzrostu obrotów, przekraczające 500% w ciągu 10 lat,
2. prowadzenie sprzedaży zagranicznej,
3. 10-letni, nieprzerwany wzrost obrotów firmy.

Niektóre wyselekcjonowane firmy przekroczyły wymagany próg wzrostu obrotów już po trzech latach. Wzrost obrotów liczony był na podstawie wartości sprzedaży netto, uwzględniając przy tym inflację.

Wyselekcjonowano grupę 104 przedsiębiorstw, z których 32 wzięły udział w badaniu. Po przeprowadzeniu badania trzynaście firm zostało wykluczonych ze względu na niespełnienie warunku definicji przedsiębiorstwa polskiego lub brak sprzedaży zagranicznej w ostatnich 3 latach. Badane firmy pochodziły z różnych branż i różnych obszarów Polski. Badanie było przeprowadzone osobiście przez autora, metodą wywiadów bezpośrednich (Maxwell, 2005), bazując na częściowo ustrukturyzowanym scenariuszu wywiadu (Nikodemska-Wołowik, 2008), który został przygotowany na podstawie analizy literatury przedmiotu. Zastosowanie tej metody zbierania danych miało istotny pozytywny wpływ na jakość uzyskanych odpowiedzi i pozwoliło uzyskać pełne odpowiedzi na pytania. Ponadto w większości adresowano do respondentów pytania, jak i dlaczego, by poznać sposoby działania, postrzegania i by poznać uzasadnienia dokonanych wyborów w kontekście internacjonalizacji przedsiębiorstwa. Pytania dążyły także do



pozyskania subiektywnych opinii poszczególnych przedsiębiorstw obrazujących przyjęte postawy, stosowane w badanych firmach w rzeczywistości. Ponadto stosowane pytania miały na celu ujawnienie preferencji respondentów dotyczących badanych kwestii. Niektóre odpowiedzi były mierzone w pięciostopniowej skali. W większości były stosowane pytania częściowo lub całkowicie otwarte, dające respondentowi możliwość przedstawienia odpowiedzi ze swojego punktu widzenia.

W trakcie wywiadów była stosowana technika ladderingu (Reynolds i Gutman, 1979; 1984; 1988), która pomagała pogłębić odpowiedzi na zadawane pytania. Wszystkie pytania były formułowane w sposób niesugerujący odpowiedzi ani nie przedstawiający pytań w pozytywnym lub negatywnym kontekście. Jako metodę walidacji wyników stosowano triangulację (Miles i Huberman, 2000), a więc pozyskiwanie informacji do badania z różnych źródeł (raporty roczne badanych firm, ich strony internetowe, informacje z prasy, wywiad, obserwacje). Czasowo badanie zostało przeprowadzone na przełomie lat 2008 i 2009.

### **3. Charakterystyka próby**

W przeprowadzonym badaniu były brane pod uwagę jedynie przedsiębiorstwa polskie, co oznacza, iż przedsiębiorstwo musi mieć siedzibę główną firmy na terytorium Polski. Wszystkie badane przedsiębiorstwa prowadziły działalność w formie spółki kapitałowej albo spółki z o.o., albo spółki akcyjnej. Tylko trzy przedsiębiorstwa były spółkami giełdowymi. Pięć badanych firm było przedsiębiorstwami rodzinnymi<sup>1</sup>, pozostałe to spółki pomiędzy osobami niespoinowaconymi. O udział w badaniu proszono osoby należące do ścisłego kierownictwa firmy, które nierzadko należały jednocześnie do grona współwłaścicieli firmy lub były jedynym właścicielem firmy. Badane przedsiębiorstwa działały w następujących branżach: doradztwo gospodarcze: 1 firma, sprzęt medyczny: 3, dystrybucja farmaceutyków i sprzętu medycznego: 1, odzyskiwanie wierzytelności: 1, produkcja maszyn i urządzeń: 3, produkcja statków: 1, produkcja pojazdów transportowych: 1, produkcja urządzeń przetwarzania odpadów: 1, produkcja wyrobów ze skóry naturalnej: 1, produkcja serwerów: 1, IT: 2, produkcja systemów czasu rzeczywistego: 1, chemiczna: 1. W ramach badanej grupy było 16 przedsiębiorstw produkcyjnych i 2 usługowe, oraz 1 przedsiębiorstwo zajmujące się pośrednictwem handlowym.

---

<sup>1</sup> Oznacza to, iż spółki te należały w całości do właściciela i/lub jego rodziny oraz jednocześnie członkowie rodziny byli bezpośrednio zaangażowani w działalność gospodarczą firmy.

Badane przedsiębiorstwa były zróżnicowane pod względem wielkości, od przedsiębiorstw małych i średnich po duże, z czego 63% to MŚP (5% mikro, 32% małe, 26% średnie), a pozostałe 37% – duże. W rozróżnianiu wielkości badanych przedsiębiorstw zastosowano kryterium zatrudnienia, w związku z czym jedno przedsiębiorstwo należało do grupy mikroprzedsiębiorstw (poniżej 9 zatrudnionych), 6 – do małych (poniżej 50 zatrudnionych), 5 – do grupy przedsiębiorstw średnich (poniżej 250 zatrudnionych), a 7 do grupy przedsiębiorstw dużych, przy czym 2 z nich nie przekroczyło granicy 500 zatrudnionych<sup>2</sup>.

#### 4. Wyniki badań

Jak zaznaczono we wstępie, celem niniejszego artykułu jest wskazanie informacji na temat motywów i strategii wejścia na rynki zagraniczne polskich przedsiębiorstw szybko rosnących. W tym kontekście w pierwszej kolejności zostaną przedstawione wyniki badań w zakresie motywacji do internacjonalizacji, czynników wspomagających ten proces, a następnie wyniki w zakresie strategii wejścia na rynki zagraniczne badanych firm.

Najważniejszym czynnikiem kształtującym motywację do internacjonalizacji była chęć zwiększenia sprzedaży firmy (16 firm – 84%), następnym czynnikiem była chęć osiągnięcia ilościowych celów przedsiębiorstwa (12 firm – 63%). Trzecim w kolejności czynnikiem było przekonanie badanych firm o międzynarodowej konkurencyjności produktów przedsiębiorstwa i o gotowości do międzynarodowej komercjalizacji (15 – 79%). Czwartym czynnikiem była odczuwana przez badane firmy potrzeba do zdywersyfikowania ryzyka rynkowego (16 – 84%), piątym obawa, że intensywna międzynarodowa konkurencja na rynku krajowym ograniczy potencjał rozwojowy firm (11 – 58%). Do innych mniej istotnych czynników kształtujących motywację do internacjonalizacji można było zaliczyć: uzyskanie możliwości zwiększenia na rynkach zagranicznych konkurencyjności firmy, wykorzystanie dotychczasowych relacji z zagranicznymi firmami, budowanie międzynarodowej marki, potrzebę pozyskania nowych technologii, trudności osiągnięcia wzrostu sprzedaży produktów opartych na nowych technologiach (bariera absorpcji nowych technologii przez rynek krajowy), zwiększenie doświadczenia w działaniu na rynkach zagranicznych.

---

<sup>2</sup> Kryteria podziału przedsiębiorstw na mikro, małe, średnie i duże są zgodne z definicją małych i średnich przedsiębiorstw obowiązującą na terenie Unii Europejskiej, a więc i w Polsce. Kategoria 500 zatrudnionych została wyodrębniona jako poziom, od którego Stany Zjednoczone zaliczają przedsiębiorstwa do dużych.

Czynniki wspomagające proces internacjonalizacji można było podzielić na wewnętrzne (zależne od przedsiębiorstwa) i zewnętrzne (zależne od środowiska). Do wewnętrznych, wymieniając w kolejności ważności, zaliczono: wysoką determinację lidera (18 firm – 94%), doświadczenie kadry zarządzającej związane z rynkami zagranicznymi (17 – 89%), doświadczenie branżowe (17 – 89%), stworzenie wysoko konkurencyjnego produktu, usługi lub technologii (15 – 79%), wysoką samoocenę lidera lub kadry zarządzającej i kluczowych pracowników (14 – 74%), partycyipowanie w zagranicznych wystawach targowych (11 – 58%), stabilność firmy i dobra sytuacja finansowa (11 – 58%). Do czynników zewnętrznych, wymieniając w kolejności ważności, zaliczono: wysoki popyt wewnętrzny i siłę nabywczą rynku zagranicznego (17 – 89%), niskie realne bariery handlowe (bariery pozataryfowe, parataryfowe, certyfikaty, licencje, wymogi techniczne itd.; 16 – 84%), relatywnie niski poziom konkurencji (14 – 74%), dobre historycznie relacje handlowe pomiędzy Polską a krajem zagranicznym, jak np. z: Rosją, Chinami, Mongolią, Wietnamem (12 – 63%), czynnik losowy, jak np. przypadkowe poznanie dystrybutora, niespodziewane zamówienie ze strony zagranicznej firmy itd. (8 – 42%).

W odniesieniu do kwestii form prowadzenia działalności gospodarczej na rynkach zagranicznych wyniki badań wskazują, że: 11 firm (44%) wykorzystuje zagranicznego dystrybutora do sprzedaży zagranicznej własnych produktów, 3 firmy (12%) utworzyły na rynkach zagranicznych joint-ventures (większościowe), 7 przedsiębiorstw (28%) utworzyło zagraniczne przedstawicielstwa handlowe, 4 firmy (16%) zbudowały lub nabyły fabrykę produkcyjną. Ponieważ część firm stosowała różne formy działalności zagranicznej na różnych rynkach, liczba firm stosujących różne formy działalności zagranicznej przekracza liczbę badanych firm. Aż 15 badanych przedsiębiorstw rozpoczynając proces internacjonalizacji wybrało strategię eksportu, jako strategię wejścia na wybrany rynek zagraniczny, 3 firmy rozpoczęły swoją działalność, tworząc od razu przedstawicielstwo handlowe na rynku zagranicznym, a jedna firma rozpoczęła internacjonalizację, tworząc produkcyjną joint-venture z partnerem zagranicznym. Jako uzasadnienie wyboru strategii eksportu, a więc sprzedaży przez zagranicznego dystrybutora, firmy przedstawiły następujące powody, przedstawione w kolejności ważności: niski koszt i niskie ryzyko internacjonalizacji, brak wiedzy o rynkach zagranicznych, którą firmy pozyskiwały od zagranicznego dystrybutora, brak kapitału na rozpoczęcie działalności, stosując bardziej zaawansowaną formę. Następnie firmy wskazywały, że eksport stanowi dla nich relatywnie łatwy i szybki sposób internacjonalizacji. Eksport był wybierany pomimo świadomości badanych firm, iż ta forma odcinała je od dostępu do bezpośredniej informacji zwrotnej z rynku zagranicznego. Firmy, które roz-

poczęły swoją zagraniczną działalność od utworzenia przedstawicielstwa zagranicznego, uzasadniły swój wybór uzyskaniem dzięki tej formie pełnego wpływu na działalność zagraniczną i zagwarantowanie sobie pełnej informacji zwrotnej z rynku. Następnie istotne było, aby cały zysk z działalności zagranicznej pozostawał w firmie. Ponadto badane firmy wskazały, że ze strategicznego punktu widzenia forma przedstawicielstwa handlowego dostarczała im lepszą możliwość zwiększania sprzedaży, unikając problemu potencjalnego konfliktu przy rozwiązywaniu umowy dystrybucyjnej. Firma, która rozpoczęła działalność na rynkach zagranicznych od utworzenia produkcyjnego wspólnego przedsięwzięcia, jako główny powód takiego wyboru podała w pierwszej kolejności znalezienie odpowiedniego partnera, który podzielał wizję rozwoju właściciela badanej firmy i dysponował odpowiednim potencjałem produkcyjnym oraz formalnymi i nieformalnymi relacjami na rynku, mogącymi zapewnić odpowiedni poziom sprzedaży. Drugim powodem było bardziej przyjazne polityczne podejście w stosunku do przedsiębiorstw rozwijających nowe technologie w kraju partnera. Bardziej przyjazne podejście dotyczyło głównie sfery administracyjnej i objawiało się mniejszymi utrudnieniami i mniejszą liczbą kontroli ze strony różnych urzędów państwowych niż w Polsce, a na płaszczyźnie fiskalnej ważne było istnienie specjalnych ulg podatkowych i mniejszej ilości kontroli ze strony organów podatkowych. Po trzecie, dla omawianej firmy polski rynek był trudny dla rozwoju ze względu na ograniczoną siłę nabywczą klientów, co stanowiło dodatkową motywację do internacjonalizacji.

## 5. Konkluzje

Wyniki przeprowadzonych przez autora badań empirycznych w zakresie motywów i strategii wejścia polskich przedsiębiorstw szybko rosnących na rynki zagraniczne pozwalają zwrócić uwagę na trzy kwestie. Po pierwsze, motywacja do internacjonalizacji jest kształtowana w głównej mierze przez czynniki wewnętrzne. Trzy najważniejsze czynniki motywujące do internacjonalizacji to, jak wspomniano: chęć zwiększenia sprzedaży firmy, chęć osiągnięcia ilościowych celów przedsiębiorstwa oraz przekonanie badanych firm o międzynarodowej konkurencyjności produktów przedsiębiorstwa i o gotowości do międzynarodowej komercjalizacji. Wyniki te są zbieżne z wnioskami corocznego globalnego badania kadry zarządzającej PricewaterhouseCoopers (przeprowadzanego w 45 krajach) z 2006 roku, które na podstawie wywiadów z 33 menedżerami dużych polskich firm, w większości z udziałem kapitału zagranicznego, wskazało, że głównym motywem do internacjonalizacji było pozyskanie nowych klientów (84%). Także wyniki badań Stankiewicza (2005) przeprowadzone w 2002 roku na

76 przedsiębiorstwach potwierdzają wskazany, główny motyw internacjonalizacji. Z drugiej strony wyniki badań Witek-Hajduk (2010) przeprowadzonych na 257 polskich przedsiębiorstwach w 2008 roku wskazują, iż wewnętrzne i zewnętrzne motywy internacjonalizacji są zbalansowane, a do najważniejszych należy zaliczyć dostęp do tańszych i bardziej wydajnych źródeł zasobów, międzynarodowe doświadczenie menedżerów, akcesję Polski do Unii Europejskiej, dostęp do tańszych i bardziej wydajnych czynników produkcji. Różnice z wynikami badań autora mogą być pochodną kilku czynników. Po pierwsze, metody gromadzenia danych, a więc wywiad bezpośredni może dawać inne wyniki niż wywiad telefoniczny (metoda CATI). Po drugie, grupa przedsiębiorstw szybko rosnących może charakteryzować się inną specyfiką niż grupa przeciętnych polskich eksporterów. Po trzecie, autor podzielił motywy internacjonalizacji na czyste motywy i czynniki wspomagające ten proces. W wyniku takiego podziału można dokonać bardziej dogłębnej analizy motywów internacjonalizacji, ale z drugiej strony podział ten uniemożliwia porównanie np. z wynikami badań Witek-Hajduk, w których międzynarodowe doświadczenie menedżerów było traktowane jako motyw, podczas gdy w badaniu autora był to czynnik wspomagający proces internacjonalizacji.

Po drugie, z badań autora wynika ponadto, że proces internacjonalizacji był w większości stymulowany przez lidera i jego determinację w tym zakresie. Bardzo istotnymi czynnikami były w tym kontekście międzynarodowe doświadczenie lidera w połączeniu z odpowiednim poziomem konkurencyjności oferowanego produktu lub usługi. Wpływ lidera był zdecydowanie kluczowy w rozpoczęciu procesu internacjonalizacji polskich firm szybko rosnących. Drugim i trzecim czynnikiem najbardziej wspomagającym proces internacjonalizacji były doświadczenie kadry kierowniczej związane z rynkami zagranicznymi oraz doświadczenie branżowe. Wyniki te pokrywają się z wynikami badań Witek-Hajduk (2010), które potwierdza, że wymienione czynniki oraz dobre relacje z odbiorcami stanowią najważniejsze czynniki wpływające na strategię polskich firm na rynkach zagranicznych. Analizując zewnętrzne czynniki wspomagające internacjonalizację polskich firm szybko rosnących do najważniejszych zaliczono: wysoki popyt wewnętrzny i siłę nabywczą rynku zagranicznego, niskie realne bariery handlowe i relatywnie niski poziom konkurencji. Wynik ten świadczy o tym, że polskie przedsiębiorstwa bardzo świadomie analizują rynki, na które chcą wejść, wybierając często kraje, które są geograficznie lub kulturowo odległe, ale których profil ekonomiczny pasuje do planów internacjonalizacyjnych przedsiębiorstwa. Przy czym, zgodnie z teorią, pierwsze kraje zagraniczne, na które badane firmy internacjonalizowały, były kulturowo lub geograficznie bliskie.

Po trzecie, internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw szybko rosnących przebiegała etapowo zgodnie z modelem uppsalskim (Johanson i Wiedersheim-Paul, 1975; Johanson i Vahlne, 1977) rozpoczynając głównie od eksportu zmieniając wraz ze wzrostem obrotów zagranicznych i wzrostem doświadczenia na rynkach zagranicznych formy internacjonalizacji na bardziej bezpośrednie. Jest to zgodne z wynikami innych badań strategii internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw (Gorynia, 2002; Gołębiowski i Witek-Hajduk, 2007; Witek-Hajduk, 2010). Jednym z istotnych powodów takiej sytuacji jest brak kapitału, w szczególności w odniesieniu do małych i średnich przedsiębiorstw. Wpływa on na wybór najtańszej i najmniej ryzykownej finansowo formy wejścia na rynki zagraniczne i niechęć do skorzystania z bardziej zaawansowanych form internacjonalizacji. Wynik ten jest zbieżny z konkluzjami badań Stankiewicza (2005), które m.in. zwracały uwagę na braki kapitału własnego i wysoki koszt pozyskania kapitału obcego przez polskie przedsiębiorstwa. Taka sytuacja stanowi znaczne utrudnienie w dokonywaniu innowacji i inwestycji koniecznych do podniesienia międzynarodowej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Kolejnym powodem stosowania przez polskie przedsiębiorstwa modelu uppsalskiego był brak wiedzy na temat rynków zagranicznych, który zostaje usunięty poprzez skorzystanie z wiedzy zagranicznego dystrybutora lub zagranicznego partnera wspólnego przedsięwzięcia.

Podsumowując, przedstawione wyniki badań wskazują, że polskie przedsiębiorstwa szybko rosnące, rozpoczynając internacjonalizację, stosują model uppsalski, jednakże w momencie badania 56% stosowanych przez badaną grupę przedsiębiorstw strategii wejścia i prowadzenia działalności zagranicznej przypadało na bezpośrednie formy internacjonalizacji. Świadczy to o znacznym zwiększeniu wykorzystywania tych form przez polskie przedsiębiorstwa, zwłaszcza gdy porówna się powyższe wyniki np. do wyników badań Nowakowskiego, Stawickiej, Witek-Hajduk (2005), z których wynika, że 90% największych polskich eksporterów (badana grupa) stosuje eksport jako strategię wejścia na rynki zagraniczne. Powyższe rozważania prowadzą do konkluzji, że zinternacjonalizowane polskie przedsiębiorstwa szybko rosnące są grupą, która stosuje w większości bezpośrednie formy wejścia na rynki zagraniczne, bardzo podobne do tych stosowanych przez wysoko zinternacjonalizowane przedsiębiorstwa z najbardziej rozwiniętych krajów na świecie, tj. Niemiec, Stanów Zjednoczonych czy Japonii (Simon, 2009). Powyższe interesujące wyniki oznaczałyby, że część polskich przedsiębiorstw przechodzi do kolejnych faz ekspansji gospodarczej na rynki zagraniczne. Teza ta stanowi więc dobry punkt wyjścia do dalszych, bardziej ekstensywnych badań.

## Bibliografia

1. Andersen O., *On the Internationalization Process of Firms: A Critical Analysis*, „Journal of International Business Studies” 1993, vol. 24, nr 2, s. 209-231.
2. Andersson S., *Internationalization of the firm from an entrepreneurial perspective*, „International Studies of Management i Organization” 2000, vol. 30, nr 1, s. 63-92.
3. Bell J., *The Internationalization of Small Software Firms – a Further Challenge to the ‘Stage’ Theories*, „European Journal of Marketing” 1995, vol. 29, nr 8, s. 60-75.
4. Bilkey W.J., Tesar G., *The export behavior of smaller Wisconsin manufacturing firms*, „Journal of International Business Studies” 1977, vol. 8.
5. Bloodgood J.M., Sapienza H., Almeida J.G., *The internationalization of new high-potential U.S. ventures: Antecedents and outcomes*, „Entrepreneurship Theory and Practice” 1996, summer, s. 61-76.
6. Burger S., Oldenbloom N., *South African i Singaporean exporters: their attitudes, information sources and export problems*, „South African Journal of Business Management” 1997, vol. 28, nr 2.
7. Cavusgil S.T., *On the internationalization process of firms*, „European Research” 1980, vol. 8, nr 6.
8. Ciamaga L., *Zagraniczna polityka gospodarcza Polski w teorii i praktyce dostosowań do Unii Europejskiej*, Dom Wydawniczy Elipsa, Warszawa 1997.
9. Czinkota M.R., *Export development strategies: Us promotion policies*, Praeger, New York 1982.
10. Dąbrowski J.M., Szomburg J., Kamiński T., *Efekty prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych*, „Przegląd Organizacji” 1995, nr 2.
11. Eisenhardt K.M., *Building theories from case study research*, „Academy of Management Review” 1989, vol. 14, nr 4, s. 532-550.
12. Gandemo B., Mattson J., *Internationalization of firms – pattern and strategies*, „Bedriftsykonomen” 1984, nr 6.
13. Gierszewska G., *Kluczowe czynniki sukcesu*, „Nowe Życie Gospodarcze” 1997 nr 32.
14. Gołębiowski T., *Normatywne modele biznesu polskich przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej [w:] Wspólna Europa. Tworzenie wartości przedsiębiorstwa na rynku Unii Europejskiej*, red., Brdulak H., Duliniec E., Gołębiowski T., Wydawnictwo Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2007.
15. Gołębiowski T., Witek-Hajduk M., *Formy internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw*, „Marketing i Rynek” 2007, nr 2.

16. Gorynia M., *Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej, Poznań 2002.
17. Gorynia M., *Strategie firm polskich wobec ekspansji inwestorów zagranicznych*, PWE, Warszawa 2005.
18. Jeliński B., *Polityka kursu walutowego w procesie transformacji polskiej gospodarki* [w:] *Wybrane problemy międzynarodowej współpracy gospodarczej*, red. Treder H., Instytut Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego, Sopot 1997.
19. Johanson J., Wiedersheim-Paul F., *The Internationalization of Firms – Four Swedish Cases*, „Journal of Management Studies” 1975, vol. 12, s. 305-322.
20. Johanson J., Vahlne J.E., *The Internationalization Process of the Firm – A Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitments*, „Journal of International Business Studies” 1977, vol. 8, s. 23-32.
21. Johanson J., Vahlne J.E., *The mechanism of internationalization*, „International Marketing Review” 1990, vol. 7, nr 4.
22. Jones M.V., *The Internationalization of Small High-Technology Firms*, „Journal of International Marketing” 1999, vol. 7, nr 4, s. 15-41.
23. Jurek-Stepień S., *Zmienność warunków konkurencyjności w wyniku procesu transformacji gospodarki i globalizacji* [w:] *Umieędzynarodowienie i globalizacja przedsiębiorstw*, red. Supel C., NOVUM, Płock 2002.
24. Kavoussi M.R., *Export expansion and economic growth: further empirical evidence*, „Journal of Development Economics” 1984, vol. 14, s. 241-250.
25. Khalafalla K.Y., Webb A.J., *Export-led growth i structural change: Evidence from Malaysia*, „Applied Economics” 2001, vol. 33, nr 3, s. 1703-1715.
26. Larimo J., *The foreign direct investment behavior of Finnish companies*, 11<sup>th</sup> European International Business Association Conference, Glasgow, 15-17.12.1985.
27. Luostarinen R., *Internationalization of the firm*, ActaAcademica Series A: 30, Helsinki School of Economics, Helsinki 1980.
28. Madsen T.K., Servais P., *The internationalization of born global*, „International Business Review” 1997, vol. 6, nr 6, s. 561-583.
29. Melin L., *Internationalization as a Strategy Process*, „Strategic Management Journal” 1992, vol. 13, s. 99-118.
30. Merriam S.B., *Qualitative Research and Case Studies Applications in Education*, Jossey-Bass Publications, San Francisco 1998.
31. Mikołajczyk B., *Cele i strategie działania polskich przedsiębiorstw w perspektywie roku 2008 – wyniki badań* [w:] *Biznes międzynarodowy a internacjonalizacja gospodarki narodowej*, red. Najlepszy E., Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2005.



32. Miles M., Huberman A., *Analiza danych jakościowych*, Trans Humana, Białystok 2000.
33. Nikodemka-Wołowik A.M., *Klucz do zrozumienia nabywcy – jakościowe badania marketingowe*, Verde, Warszawa 2008.
34. Nowakowski M., Stawicka M., Witek-Hajduk M., *Analiza otoczenia zewnętrznego dokonywana w polskich przedsiębiorstwach działających na rynku międzynarodowym*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2005.
35. Oviatt B., McDougall P., *Toward a Theory of International New Ventures*, „Journal of International Business Studies” 1994, vol. 25, nr 1, s. 45-64.
36. Oviatt B.M., McDougall P.P., *Global start-ups: Entrepreneurs on a worldwide stage*, „Academy of Management Executive” 1995, vol. 9, nr 2, s. 30-44.
37. Pluciński T., *Konkurencyjność polskiego eksportu z perspektywy nowoczesnych czynników wytwórczych. Wybrane aspekty na przykładzie handlu Polski z UE – w tym z Niemcami i Czechami*, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Konferencja naukowa, 18.10.2011.
38. Rasmussen E.S., Madsen T.K., *The Born Global Concept*, Paper for the EIBA Conference, December, 2002.
39. Reid S.D., *The decision-maker and export entry and expansion*, „Journal of International Business Studies” 1981, vol. 12, nr 2.
40. Reynolds T.J., Gutman J., *Laddering: Extending the Repertory Grid Methodology to Construct Attribute – Consequence – Value Hierarchies* [w:] *Personal Values and Consumer Psychology*, red. Pitts R., Woodside A., Lexington Books, Lexington, MA 1984.
41. Reynolds T.J., Gutman J., *Laddering theory, method, analysis and interpretation*, „Journal of Advertising Research” 1988, Feb/March.
42. Reynolds T.J., Gutman J., *An Investigation at the Levels of Cognitive Abstraction Utilized by the Consumers in Product Differentiation* [w:] *Attitude Research Under the Sun*, red. Eighmey J., American Marketing Association, Chicago 1979.
43. Root F.R., *Entry Strategies for International Markets*, D.C. Heath, Lexington 1994.
44. Sharma V.M., Erramilli M.K., *Resource-based Explanation of Entry Mode Choice*, „Journal of Marketing Theory and Practice” 2004, vol. 4, s. 1-18.
45. Simon H., *Hidden Champions of the Twenty-First Century: The Success Strategies of Unknown World Market Leaders*, Springer, London 2009.
46. Stankiewicz M.J., *Konkurencyjność przedsiębiorstwa. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji*, Dom Organizatora, Toruń 2005.

47. Swedenborg B., *The multinational operations of Swedish firms*, Almqvist & Wiksell, Stockholm 1982.
48. Tyler G.W., *Growth and export expansion in developing countries: some empirical evidence*, „Journal of Development Economics” 1981, vol. 9, s. 121-130.
49. Witek-Hajduk M., *Strategie internacjonalizacji polskich przedsiębiorstw w warunkach akcesji Polski do Unii Europejskiej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa 2010.
50. Wysokińska Z., *Konkurencyjność polskich przedsiębiorstw na rynku Unii Europejskiej. Szanse i zagrożenia*, „MBA” 1999, nr 1.
51. Yin R.K., *Case study research, design and methods*, 3rd ed., Sage Publications, Newbury Park 2003.

Patryk Toporowski

*Polski Instytut Spraw Międzynarodowych*

**KRYZYS GOSPODARCZY I FINANSOWY  
A UPODOBNIANIE SIĘ GOSPODAREK  
W RAMACH INTEGRACJI EUROPEJSKIEJ  
NA PRZYKŁADZIE WYMIANY HANDLOWEJ  
PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ:  
UJĘCIE PRODUKTOWE**

## **Wstęp**

Interesujące wydaje się zbadanie występowania zjawiska handlu wewnątrzgałęziowego (inaczej: dwukierunkowego) w Polsce i pozostałych państwach Grupy Wyszehradzkiej (dalej umownie zapisywanej V4), jako tych największych gospodarczo państw w regionie Europy Środkowej i Wschodniej, które wstąpiły do UE w 2004 r. Państwa te, w czasie obowiązywania gospodarki nakazowo-rozdzielczej, były stosunkowo zamknięte na wymianę handlową z państwami spoza bloku komunistycznego i nie występowały w nich podobne przemiany gospodarcze jak w krajach rozwiniętych, które miały odzwierciedlenie w zmianach handlu zagranicznego.

Obalenie systemu gospodarczego i politycznego pod koniec lat 80. spowodowało, że państwa te zaczęły przechodzić stopniową przemianę w strukturze gospodarczej, we wzorcach konsumpcyjnych, a w konsekwencji w prowadzonej wymianie handlowej z resztą świata, a w szczególności z państwami wysokorozwiniętymi. Przemiany, które te państwa doświadczały, zbliżały członków Grupy Wyszehradzkiej coraz bardziej w stronę UE, zarówno w sensie politycznym, jak i gospodarczym, co przyczyniło się również do wzrostu intensywności handlu zagranicznego pomiędzy tymi państwami a UE. Badane państwa wraz z postępującą integracją, której szczególnym momentem było rozszerzenie Unii w 2004 r., upodobiły swoją strukturę handlową do państw z grupy UE-15. W ramach tego procesu szczególną rolę odgrywała obecność coraz większej ilości korporacji

transnarodowych, a także stopniowe bogacenie się konsumentów w badanych państwach w analizowanym okresie.

Dotychczas prowadzone badania sugerowały, że rozszerzenie UE w 2004 r. – a wraz z nim przyspieszony wzrost gospodarczy – miało pozytywny wpływ na upodabnianie się wzorców handlowych, co znajdowało odzwierciedlenie w wielkości i strukturze handlu wewnątrzgałęziowego państw Grupy Wyszehradzkiej w wymianie handlowej z UE-15 zarówno pod kątem struktury rzeczowej, jak i jakości oferowanych dóbr. Ostatnio prowadzone badania na temat wpływu globalnych uwarunkowań ekonomicznych, takich jak kryzys gospodarczy i finansowy, wskazały na tymczasowe osłabienie tendencji w upodabnianiu się wzorców handlowych pomiędzy badanymi państwami a państwami UE-15.

Kryzys gospodarczy i finansowy przyczynił się do modyfikacji globalnego łańcucha dostaw, także w Europie – zarówno tych, które w UE już były przed wielkim rozszerzeniem, jak i tych, które dołączyły dopiero w 2004 r. – co przyczyniło się do zmian we wzorcach handlowych analizowanych państw. Przedsiębiorstwa, w szczególności te, które działały na terenie państw Grupy Wyszehradzkiej, miały zmniejszoną możliwość zaciągnięcia kredytów inwestycyjnych i handlowych, a więc finansowanie handlu i w konsekwencji wymiana handlowa były ograniczone. Problem ten nie występował jedynie w Europie Środkowej i Wschodniej, lecz dotyczył właściwie całego świata. Według OECD w 2009 r. spadek rzędu 12,5% światowej wymiany handlowej był spowodowany obniżeniem globalnego popytu, w szczególności popytu na urządzenia transportowe i podzespoły, a także spowodowany był pogorszeniem możliwości finansowania handlu oraz pionowo zintegrowaną naturą globalnych łańcuchów dostaw. Jednakże z pewnością w regionie Europy Środkowej i Wschodniej był względnie mocniej odczuwany, ze względu na znikomy udział krajowych banków w systemach bankowych badanych państw.

Celem niniejszego artykułu jest analiza handlu wewnątrzgałęziowego państw Grupy Wyszehradzkiej w możliwie długim okresie badawczym i zaobserwowanie zmian w tendencjach kształtowania się wzorców wymiany handlowej z państwami UE-15. Poddana deskryptywnej analizie będzie struktura jakościowa handlu dwukierunkowego. Zostanie również zaprezentowane nowe podejście do analizy wymiany wewnątrzgałęziowej, oparte na badaniu ilości typów produktów będących przedmiotem wymiany handlowej.

Struktura artykułu jest następująca: w sekcji II w skrócie omówiona zostanie teoria handlu dwukierunkowego wraz z dotychczasowymi badaniami empirycznymi, w części III przedstawiona będzie zastosowana klasyczna metodyka konstrukcji wskaźników wymiany wewnątrzgałęziowej wraz z danymi niezbędnymi do ich obliczenia. W ramach tej sekcji będzie

również omówiony podział na wymianę poziomą (inaczej horyzontalną) i pionową (inaczej wertykalną) oraz wyniki zastosowania tej metodyki. W sekcji IV zaprezentowana będzie metodyka nowego ujęcia produktowego, a następnie zostaną przedstawione wyniki. Ostatnia, V część, jest podsumowaniem głównych wniosków badania i zakończeniem.

## **1. Zarys teoretyczny**

Już w początkowej fazie badań (Verdoorn, 1960; Balassa, 1967 oraz Grubel, 1967) nad wymianą wewnątrzgałęziową jej prowadzenie wiązano z członkostwem w ugrupowaniach integracyjnych, choć koncentrowano uwagę raczej na niskim koszcie handlu (niski koszt handlu przybliży małą odległość, a więc i silne przyciąganie, zgodnie z modelem grawitacji) niż na samym porozumieniu o preferencjach handlowych. Przykładowo Verdoorn (1960) wskazywał na rozwój tego rodzaju wymiany po powstaniu Beneluk-su, Balassa (1966) na przykładzie EWG.

Z ówczesnych badań wynika, że nawet ograniczenie lub likwidacja barier wpływa pozytywnie na rozwój handlu wewnątrzgałęziowego. Wynikało to z faktu, że ograniczenia w handlu z reguły redukują wielkość importu substytutów. Przykładowo, Balassa (1967) twierdził, że państwa o wysokim dochodzie na mieszkańca powiązane z sobą porozumieniem handlowym notują wyższe wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego niż podobne państwa bez porozumienia handlowego. Ponadto zauważył, że integracja gospodarcza wspiera specjalizację wewnątrzgałęziową, tj. wymianę wewnątrzgałęziową komponentów danego produktu (Balassa, 1967). Integracja gospodarcza w szczególności ułatwia specjalizację wewnątrzgałęziową, czyniąc wymianę wewnątrzgałęziową o charakterze pionowym bardziej opłacalną, gdyż ułatwia produkcję i przepływ komponentów wyrobu finalnego w wielu zintegrowanych gospodarczo krajach (Balassa, 1967). Także Grubel i Lloyd (1975) potwierdzili pozytywny wpływ unii celnych na wymianę dwukierunkową, opierając swe twierdzenie na badaniach państw rozwiniętych.

Jednakże równie często teoretycy wiązali to zjawisko z występowaniem niedoskonałej konkurencji i ze różnicowaniem produktu (Krugman, 1979, 1983; Lancaster, 1980 i Helpman, 1981). W wykorzystanych przez nich modelach teoretycznych handel wewnątrzgałęziowy miał miejsce pomiędzy państwami o podobnym rozwoju gospodarczym, podobnie wyposażonym w czynniki produkcji, o podobnym dochodzie konsumentów oraz z identycznymi technologiami. Literatura w głównym nurcie podaje dwa typy zróżnicowania produktu: pionowego, czyli wertykalnego (ze względu na jakość), oraz poziomego, czyli horyzontalnego (ze względu na inne cechy niż jakość). W nawiązaniu do powyższego podziału względem róż-

nicowania produktu można wyróżnić wewnątrzgałęziowy handel pionowy (gdzie podobne produkty będące przedmiotem handlu różnią się jakością) oraz handel poziomy (gdzie podobne produkty będące przedmiotem handlu różnią się innymi cechami niż jakość).

Różnicowanie poziome i pionowe handlu dwukierunkowego występuje zazwyczaj jednocześnie. Towary różnią się bowiem zarówno jakością, jak i innymi cechami, np. kolorem. Zagadnienie to podjął Misala (1990) dzielący cechy i funkcje wyrobu, stanowiące podstawę jego zróżnicowania inaczej niż na poziome i pionowe różnicowanie produktu. Jego podział jest następujący:

- właściwości estetyczne (kształt, barwa),
- właściwości symboliczne (marka, kraj pochodzenia),
- właściwości fizyczne i funkcjonalne (rodzaj i jakość materiału, konstrukcja techniczna),
- usługi towarzyszące zbytowi (doradztwo, warunki kredytowe, obsługa klienta, serwis).

Taki podział nie jest niespójny z klasyfikacją różnicowania poziomego lub pionowego produktu. Zarówno właściwości estetyczne, jak i symboliczne odpowiadają horyzontalnemu różnicowaniu produktu, zaś właściwości fizyczne, jak i usługi towarzyszące zbytowi – różnicowaniu wertykalnemu (Czarny, 2002).

Ramy teoretyczne odnośnie pionowego handlu wewnątrzgałęziowego sięgają prac Lindera (1961), choć nie ma w nich mowy bezpośrednio o tym zjawisku. Linder założył, że indywidualny popyt na jakość określonej odmiany danego dobra rośnie wraz z dochodem. Założenie to pomogło określić, w jaki sposób dochody mogą wpływać na występowanie popytu na określone odmiany dóbr. Zgodnie z założeniem konsumenci z niskimi dochodami wybierają dobra o względnie niższej jakości, natomiast konsumenci z wysokimi dochodami wybierają dobra o wysokiej jakości. Oznacza to, że kraje o podobnym dochodzie będą nabywać podobną odmianę dobra. W modelu Lindera kraj wytwarza takie dobra, jakie są skłonni nabywać krajowi konsumenci, więc w przypadku krajów o wysokim dochodzie wytwarzane i eksportowane są dobra względnie wyższej jakości oraz przeciwnie w przypadku państw o niższym dochodzie.

Inni również wiążą występowanie wymiany pionowej z dochodami. Najczęściej wynika to z łączenia dochodów z zasobnością państw w kapitał. Przykładowo prace Falveya i Kierzkowskiego były jedną z prób objaśnienia obecności handlu wewnątrzgałęziowego, a ściślej mówiąc jego pionowej formy, za pomocą teorii korzyści komparatywnych (inną próbą była praca Davisa, 1995). W ich opracowaniach wymiana dwukierunkowa jest uzależniona od względnego wyposażenia w czynniki produkcji. Zgodnie z ich

modelem państwa względnie zasobne w kapitał produkują i eksportują dobra o wyższej jakości. Natomiast państwa relatywnie zasobne w pracę produkują i eksportują podobne dobra o niższej jakości. Flam i Helpman (1981) stwierdzili, że handel wewnątrzgałęziowy pionowy występuje w opisywanych w literaturze relacjach Północ-Południe. W tym przypadku struktura handlu jest ściśle określona przez wyposażenie w czynniki produkcji tych grup państw. W szczególności Północ – jako zasobna w kapitał – eksportuje dobra o wysokiej jakości, podczas gdy zasobne w pracę Południe eksportuje dobra o niskiej jakości. Ponadto, w odniesieniu do wertykalnej wymiany wewnątrzgałęziowej, Falvey (1981) za pomocą tradycyjnego modelu 2x2x2 udowodnił możliwość współwystępowania handlu międzygałęziowego i handlu wewnątrzgałęziowego.

Z kolei teoretycy badający handel wewnątrzgałęziowy poziomy odnosili się do zachowań konsumentów: zgodnego z neochamberlinowskim zamiłowaniem do różnorodności oraz z neohotellingowską koncepcją ulubionej odmiany. Oba podejścia prowadzą do uzasadnienia występowania zróżnicowanych preferencji w gospodarce. Krugman (1979) analizował poziomy handel wewnątrzgałęziowy, bazując na modelach konkurencji monopolistycznej. W swoich opracowaniach wykorzystywał koncepcję zamiłowania konsumentów do różnorodności, w ramach której nabywcy dóbr są skłonni maksymalizować liczbę odmian tego samego dobra. Z kolei Lancaster (1980) bazował na koncepcji ulubionej odmiany określonego dobra, gdzie wybrany konsument preferował określoną odmianę dobra względem pozostałych.

Interesująca – i jednocześnie powszechnie wykorzystywana – metoda podziału handlu wewnątrzgałęziowego na poziomy i pionowy została zaprezentowana przez Greenawaya, Hine'a i Milnera (1994, 1995). Autorzy wykorzystali koncepcję wartości jednostkowych dóbr będących przedmiotem handlu, które są przybliżeniem ich jakości. Zgodnie z koncepcją istotnie niepodobne wartości jednostkowe podobnych eksportowanych i importowanych dóbr oznaczają istnienie pionowej wymiany wewnątrzgałęziowej, w przeciwnym przypadku dwukierunkową wymianę handlową można zaklasyfikować jako poziomą. Autorzy stwierdzili także, że handel pionowy można wytłumaczyć za pomocą modeli z przewagami komparatywnymi, podczas gdy zjawisko handlu poziomego łatwiej wytłumaczyć nietradycyjnymi teoriami handlu.

Istnieje kilka opracowań dotyczących rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego państw Grupy Wyszehradzkiej lub w szerszym sensie Europy Środkowej i Wschodniej. Najwcześniejsze pochodzą z lat dziewięćdziesiątych ub. wieku. Pierwszej analizie dokonali Aturupane, Djankov, Hoekman (1997), którzy wykazali, że kraje Europy Środkowej i Wschodniej

(w tym także państwa Grupy Wyszehradzkiej) notują jedne z najwyższych wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego z UE-15 spośród jej wszystkich partnerów handlowych. Stwierdzili oni także, iż ok. 80 – 90% handlu dwukierunkowego wiąże się z różnicowaniem produktu, intensywnością pracy, korzyściami skali i napływem kapitału. Na wzrost poziomego handlu wewnątrzgałęziowego wpływają w szczególności bezpośrednie inwestycje zagraniczne, różnicowanie produktu, koncentracja branży, z kolei na jego obniżenie wpływają korzyści skali i intensywność pracy. Autorzy zwracali również uwagę na odbywający się proces restrukturyzacji w krajach przechodzących transformację systemową. Według nich, dzięki szybciej przeprowadzonej transformacji, Czechy rozwijały handel wewnątrzgałęziowy o wiele szybciej niż pozostałe kraje regionu.

Wśród publikacji dotyczących handlu wewnątrzgałęziowego Polski, Czech, Słowacji i Węgier, powstałych po rozszerzeniu UE, należy wymienić empiryczne opracowanie Caetano i Galego (2007), którzy zebrali i zestawili problematykę metodologiczną badania handlu wewnątrzgałęziowego, a następnie na podstawie danych dotyczących m.in. badanych w tym artykule państw stwierdzili, że rosnący udział handlu wewnątrzgałęziowego w państwach Europy Środkowej i Wschodniej nie wynikał z upodabniania się struktury czynników produkcji zawartych w towarach poddanych wymianie międzynarodowej. Autorzy natomiast zauważyli, że zróżnicowane determinanty kształtują handel wewnątrzgałęziowy poziomy i pionowy, przy czym istotny wpływ na oba rodzaje wymiany ma wielkość państwa i wielkość bezpośrednich inwestycji zagranicznych, a więc czynniki, które często są wykorzystywane w grawitacyjnych modelach handlu międzynarodowego.

Interesującą analizą empiryczną jest również praca Jensena i Lüthje (2009), którzy podobnie jak Aturupane i in. (1997) stwierdzili, że różnica w wyposażeniu w czynniki produkcji nie jest istotną determinantą handlu wewnątrzgałęziowego państw Europy Środkowej i Wschodniej. Badania potwierdziły, że o wiele bardziej istotne są: wielkość produkcji, odległość geograficzna, przeciętny poziom PKB *per capita* i zróżnicowanie w dochodach *per capita*. Również do interesujących wniosków doszli Ito i Okubo (2011), którzy zauważyli stopniową poprawę jakości eksportowanych dóbr przez nowe państwa członkowskie, przy jednoczesnej specjalizacji Chin w eksportowej produkcji dóbr niskiej jakości.

Wśród polskich badaczy na uwagę zasługują badania prowadzone przez Czarny, Śledziowską i Toporowskiego (2008), w których stwierdzono, że wstąpienie Polski do UE przyczyniło się do poprawy struktury handlu wewnątrzgałęziowego, a tym samym do przyspieszenia postępu technologicznego, choć w niektórych branżach Polska nie zdołała utrzymać pozycji uzyskanej dzięki przedakcesyjnej liberalizacji obrotów i dostosowaniom



jakościowym. W szerszym zakresie geograficznym interesująca wydaje się analiza Toporowskiego (2010), który analizował wymianę wewnątrzgałęziową dziesięciu nowych państw członkowskich z rozszerzenia UE w 2010 r. Autor zaobserwował zróżnicowanie trendów w całym okresie badawczym (1995-2009), jednakże tendencja w większości państw była rosnąca i trend ten w większości przypadków został zachowany również po akcesji. Ciekawą analizą jest również opracowanie Ambroziaka (2010), który stwierdził, że rosnące trendy w wymianie dwukierunkowej zostały osłabione po rozszerzeniu UE w 2004 r.

Istotnym wkładem w badania handlu dwukierunkowego Polski, Czech, Słowacji i Węgier były również opracowania prowadzone przez Kawecką-Wyrzykowską (2008 i 2009), która badała wymianę wewnątrzgałęziową całych państw, a poza całościową analizą skupiła się na branży motoryzacyjnej. Zdaniem autorki wzrost handlu wewnątrzgałęziowego w państwach Grupy Wyszehradzkiej potwierdzał występujący proces ich konwergencji do państw UE-15.

Większość wspomnianych polskich autorów podkreślała istotną rolę bezpośrednich inwestycji zagranicznych w intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego, w kontekście trwania procesu globalnej fragmentaryzacji produkcji dokonywanego w ramach korporacji transnarodowych. Państwa Grupy Wyszehradzkiej stały się małymi gospodarkami otwartymi, które włączyły się w globalny łańcuch dostaw. Autorzy podkreślali szczególne znaczenie procesów integracyjnych, w których uczestniczą badane gospodarki dla rozwoju handlu wewnątrzgałęziowego.

## **2. Metodyka badania**

Dane handlowe, niezbędne do obliczenia udziałów wymiany dwukierunkowej, zostały zebrane z bazy danych COMEXT w Eurostat, na największym możliwym poziomie dezagregacji, czyli zgodnie z nomenklaturą CN8. Klasyfikację CN8 wybrano ze względu na wysoką dokładność danych, dzięki której możliwa jest lepsza ocena zmian w strukturze handlowej. Dane zostały zebrane dla par państw Grupy Wyszehradzkiej z UE-15 w okresie 1995-2010. Okres badawczy został ograniczony dostępnością danych.

Wskaźniki całkowitej wymiany wewnątrzgałęziowej zostały obliczone zgodnie z metodą zaproponowaną przez Grubela i Lloyda (1975). Zgodnie z ich koncepcją wymianę handlową można podzielić na wewnątrzgałęziową i międzygałęziową. Autorzy zaprezentowali wskaźnik, którego zakres był ograniczony do przedziału  $[0,1]$ . Wartość wskaźnika na poziomie 0 oznacza występowanie jedynie handlu międzygałęziowego, podczas gdy 1 oznacza występowanie jedynie wymiany wewnątrzgałęziowej, natomiast wartości

pośrednie wskazują na jednoczesne współwystępowanie wymiany międzygałęziowej i wewnątrzgałęziowej, przy czym wartość ułamka odzwierciedla poziom udziału wymiany wewnątrzgałęziowej w całkowitym handlu. Tzw. wskaźnik Grubela-Lloyda (lub indeks GL) może być obliczany dla całego państwa, jak i dla poszczególnych branż, według poniższego wzoru:

$$GL = \sum_{i=1}^n w_i GL_i = \sum_{i=1}^n \left( \frac{X_i + M_i}{\sum_{i=1}^n X_i + M_i} \right) GL_i = 1 - \frac{\sum_{i=1}^n |X_i - M_i|}{\sum_{i=1}^n (X_i + M_i)} \quad (1)$$

gdzie:

- $w_i$  – jest udziałem handlu daną kategorią produktową  $i$  w całkowitej wymianie handlowej,
- $GL_i$  – jest indeksem Grubela-Lloyda dla kategorii produktowej  $i$ ,
- $X_i$  – jest wielkością eksportu kategorii produktowej  $i$ ,
- $M_i$  – jest wielkością importu kategorii produktowej  $i$ .

Wskaźniki dla tych samych państw w tym samym okresie badawczym mogą różnić się w zależności od przyjętej klasyfikacji produktowej (takie jak HS, CN lub też SITC), także od poziomu dezagregacji produktowej zastosowanych danych. Z tego powodu trudno porównywać wyniki badań opartych na różnych klasyfikacjach produktowych i różnych poziomach dezagregacji. Niemniej jednak badania wykorzystujące dane o zróżnicowanych klasyfikacjach wskazują na podobne tendencje rozwoju wymiany handlowej wewnątrzgałęziowej państw Europy Środkowej i Wschodniej.

W celu podziału całkowitej wymiany wewnątrzgałęziowej na handel poziomy i pionowy autor opracowania wybrał podejście Greenaway, Hine'a i Milnera (1994, 1995). Rozwiązanie to jest wygodne zwłaszcza dla empiryków, gdyż umożliwia dokładny podział handlu dwukierunkowego na część poziomą i pionową. Do tego rozdziału wykorzystują oni pojęcie wartości jednostkowej towarów będących przedmiotem handlu. Zgodnie z ich koncepcją jednostkowa wartość produktu (wyrażana jako całkowita wartość danego produktu podzielona przez np. wagę lub liczbę sztuk) odzwierciedla jakość towarów. Jeśli więc w wymianie dwukierunkowej różnica pomiędzy jednostkowymi wartościami jest istotna, dobra będące przedmiotem handlu są różnej jakości, więc handel jest pionowy, jeśli różnica w wartościach jednostkowych jest nieistotna, czyli dobra są podobnej jakości, wówczas handel jest poziomy.

Zgodnie z Greenawayem i in. (1994, 1995), dla każdej kategorii produktowej określonej zgodnie z wybraną klasyfikacją statystyczną, przy zało-

zeniu kompletności danych, istnieje wartość jednostkowa. Wartość jednostkowa eksportowanego dobra jest opisana jako  $UV_i^{Ex}$ , gdzie  $i$  jest numerem określonego dobra. Wartość jednostkowa importowanego dobra jest opisana jako  $UV_i^{Im}$ , gdzie  $i$  jest numerem określonego dobra. Autorzy arbitralnie założyli, że jeśli różnica pomiędzy  $UV_i^{Ex}$  a  $UV_i^{Im}$  nie przekracza 15% (w badaniach inni naukowcy wykorzystywali również odmienne progi, jak np. 25%, argumentując np., że poziom ten w większym stopniu eliminuje zaburzenia związane z wahaniami cen, jednak poziom 15% jest najpowszechniej stosowany), wówczas występuje handel poziomy. Tak więc handel wewnątrzgałęziowy poziomy występuje wówczas, gdy spełnione jest kryterium podobieństwa jakości opisane następującą nierównością:

$$1 - 0,15 \leq \frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} \leq 1 + 0,15 \quad (2)$$

Z kolei handel pionowy ma miejsce, gdy powyższy warunek nie zostanie spełniony, czyli gdy zachodzą następujące nierówności:

$$1 - 0,15 > \frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} \quad (3a)$$

lub

$$1 + 0,15 < \frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} \quad (3b)$$

Podejście Greenawaya i in. (1994, 1995) ma jednak pewną słabość – nierówność (2) i (3a), z powodu niedoskonałej, iluzorycznej symetrii klasyfikacji wymiany na poziomą i pionową. W niektórych przypadkach może zdarzyć się, że z perspektywy jednego kraju z pary państw handlujących wymiana wewnątrzgałęziowa może być zaklasyfikowana jako pionowa, natomiast wymiana wewnątrzgałęziowa tego samego dobra z perspektywy drugiego kraju z pary państw handlujących może być zaklasyfikowana jako pozioma i odwrotnie. Przykładowo, jeśli dla danego państwa stosunek jednostkowych wartości dla określonego dobra wyniesie 1,16, wówczas z perspektywy tego państwa spełniony jest warunek (3b), a więc występuje wymiana wewnątrzgałęziowa pionowa, jednakże z perspektywy państwa partnerskiego stosunek jednostkowych wartości wyniesie 0,86, spełniony jest warunek (2), czyli wymiana jest pozioma. Ta prosta symulacja liczbowa

wykazała, że wyniki mogą prowadzić do sprzeczności. By wyeliminować tę niedogodność, zmodyfikowałem podejście Greenawaya i in. (1994, 1995) zgodnie z rzadko stosowaną koncepcją Fontagné'a i Freudenberga (1997).

Zmodyfikowane kryterium podobnej jakości jest opisane następującą nierównością:

$$\frac{1}{1+0,15} \leq \frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} \leq 1+0,15 \quad (4)$$

a nierówność (3b) została zastąpiona następującą:

$$\frac{UV_i^{Ex}}{UV_i^{Im}} < \frac{1}{1+0,15} \quad (5)$$

Zgodnie z przedstawioną metodyką podział wymiany handlowej można zilustrować diagramem 1.

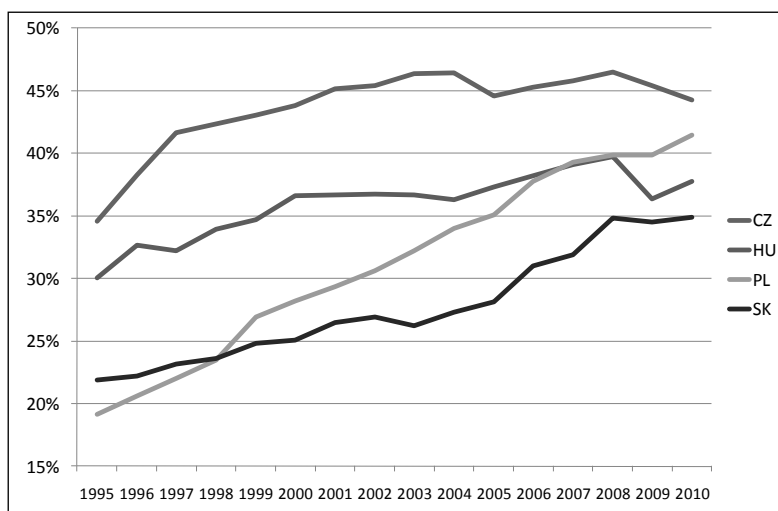
Diagram 1. Podział wymiany handlowej



Tak dokładne rozróżnienie – dzięki zastosowanej metodzie – rodzajów handlu dwukierunkowego pozwala lepiej określić podobieństwa badanych państw, a w przypadku państw doganiających UE-15, takich jak państwa Grupy Wyszehradzkiej, przedstawić dodatkowe ujęcie procesu upodabniania się tych państw w ramach integracji gospodarczej. W szczególności występowanie handlu poziomego jest typowe pomiędzy państwami wysokorozwiniętymi, które wytwarzają wysoko przetworzone i zróżnicowane dobra, a jednocześnie konsumenci w tych państwach są na tyle zamożni, że mogą sobie pozwolić na zakup takich zróżnicowanych odmian dóbr.

Ekonomiczna i polityczna transformacja, która została dokonana w badanych państwach, przyczyniła się pośrednio do technologicznego i technicznego awansu. Zmiany te były spowodowane pojawieniem korporacji transnarodowych, które wprowadziły technologie wykorzystywane w procesie produkcyjnym. Jednakże, w trakcie trwania ekonomicznego i finansowego kryzysu, tendencje te zostały osłabione, ale proces upodobniania się tych państw do UE nie został w wyniku kryzysu zatrzymany. Poniżej zaprezentowano wykres, na którym pokazano kształtowanie się handlu wewnątrzgałęziowego od momentu rozszerzenia UE w 2004 r.

Wykres 1. Handel wewnątrzgałęziowy Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w 1995-2010



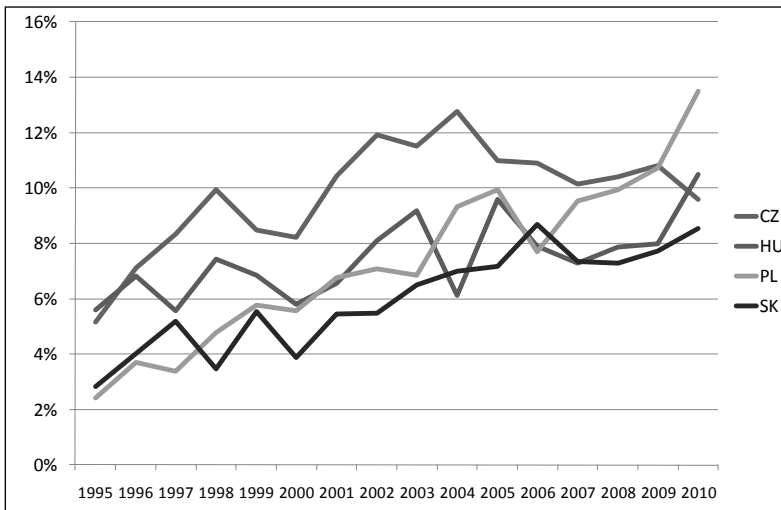
Źródło: Obliczenia autora na podstawie COMEXT, Eurostat

Na wykresie widoczny był systematyczny wzrost indeksów całkowitego (pionowego i poziomego łącznie) handlu wewnątrzgałęziowego we wszystkich badanych państwach prawie w całym okresie badawczym. Jedynym wyjątkiem był spadek wskaźnika w Czechach w 2004 r., a następnie jego stabilizacja oraz spadek w następstwie kryzysu gospodarczego i finansowego w Czechach, Słowacji i Węgrzech w 2009 r. W przypadku Czech największy wzrost udziału handlu dwukierunkowego w Czechach nastąpił w latach 1995-1997, gdzie łączny wzrost wskaźnika wyniósł 7 punktów procentowych, ponadto indeks wymiany dwukierunkowej był najwyższy spośród wszystkich notowanych państw. Najprawdopodobniej brak było potencjału do osiągnięcia wyższego poziomu, gdyż większe koncerny międzynarodowe już w Czechach prowadziły działalność gospodarczą, stąd

też kolejne wzrosty udziału handlu wewnątrzgałęziowego były względnie niewielkie, następnie nastąpił spadek udziału wymiany wewnątrzgałęziowej. Krajem, w którym najszybciej rósł udział wymiany dwukierunkowej w badanym okresie, była Polska, gdzie wskaźnik wzrósł łącznie o ponad 20 punktów procentowych. Natomiast krajem, gdzie wskaźnik wzrósł najmniej w badanym okresie, były Węgry, gdzie łączny wzrost udziału handlu wewnątrzgałęziowego wyniósł ok. 8 punktów procentowych. Jednakże niewielki wzrost wskaźnika w całym okresie był spowodowany jego spadkiem o ponad 3 punkty procentowe w czasie kryzysu, tak więc (pomijając okres kryzysu gospodarczego i finansowego) maksymalny wzrost udziału handlu dwukierunkowego wyniósł ponad 10 punktów procentowych.

Należy również przyjrzeć się spadkowi udziału wymiany wewnątrzgałęziowej w 2009 r., kiedy to kryzys przełożył się na spadek globalnej produkcji i zmianę w zamówieniach produkcyjnych w regionie Europy Środkowej i Wschodniej. Największy spadek w 2009 r. odnotowano w przypadku Węgier, co było najprawdopodobniej spowodowane wewnętrznymi problemami gospodarczymi, głównie znaczącym pogorszeniem stanu finansów publicznych, co przyczyniło się do upadku rządu węgierskiego. Interesujące jest, że już w 2010 r. wskaźniki w badanych państwach znów zaczęły rosnąć, co oznaczać może, że załamanie trendu wzrostowego było jedynie krótkoterminowe. Obserwacja ta wcale nie musi być zaskakująca, gdyż w tym roku nastąpiło również globalne ożywienie gospodarcze.

Wykres 2. Handel wewnątrzgałęziowy poziomy Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w 1995-2010



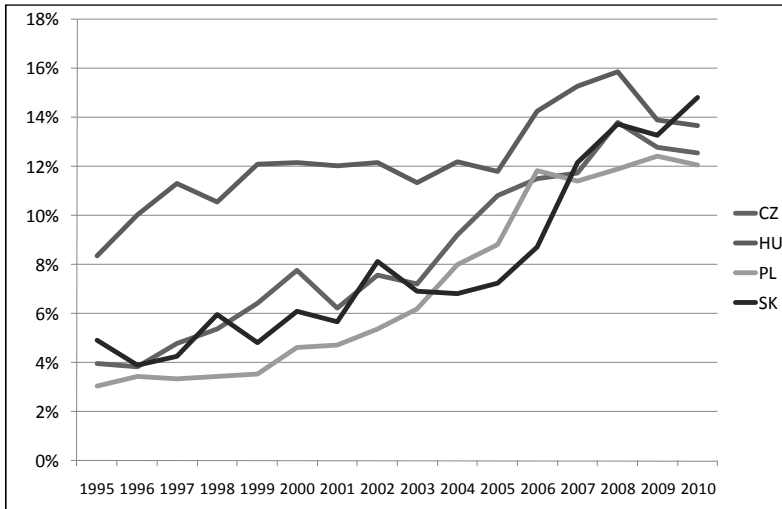
Źródło: Obliczenia autora na podstawie COMEXT, Eurostat

W przypadku handlu poziomego tendencja w całym okresie badawczym była również wzrostowa, przy czym w niektórych państwach od 2004 r. wskaźniki wskazywały na utrzymywanie się na podobnym poziomie. Ta tendencja wzrostowa oznacza, że w coraz większym zakresie kraje handlują z UE produktami porównywalnej jakości. Największy udział handlu poziomego w niemal całym okresie badawczym spośród wszystkich państw miały Czechy. Być może wynikało to z faktu, że był to kraj, który był jednym z najszybciej wprowadzających prorynkowe reformy gospodarcze, które przełożyły się na wejście nań korporacji transnarodowych i w szerszym kontekście na lepszą strukturę gospodarczą i wyższe dochody mieszkańców (a więc większe możliwości nabywcze dóbr wyższej jakości).

Interesujące jest, że w trakcie trwania kryzysu nie nastąpiły negatywne zmiany. Jedynym państwem, w którym odnotowano spadek wymiany wewnątrzgałęziowej, były Czechy, jednakże nastąpiło to nie w 2009 r., lecz w 2010 r., a dodatkowo w poprzednich latach – jeszcze przed pojawieniem się kryzysu – udział wymiany poziomej spadał. W ostatnim roku badanego okresu największy udział poziomej wymiany wewnątrzgałęziowej uzyskano w Polsce, który przerósł indeks Czech. Najprawdopodobniej to względnie większa siła nabywcza konsumentów w Polsce, która przyczyniła się do utrzymania wzrostu gospodarczego, wpłynęła pozytywnie na indeks handlu poziomego. Pamiętając, że kryterium podobieństwa jakości bazuje pośrednio na cenach dóbr, można stwierdzić, że rosnący udział poziomej wymiany wewnątrzgałęziowej w Polsce, Słowacji i Węgrzech w 2010 r. wskazuje, że kryzys raczej wpłynął na zmiany w cenach dóbr w państwach UE-15 i Grupy Wyszehradzkiej.

Znaczny, a także systematyczny wzrost pionowego handlu wewnątrzgałęziowego, gdzie państwa Grupy Wyszehradzkiej eksportowały do UE-15 dobra wyższej jakości niż jakość dóbr importowanych, był obserwowany praktycznie w całym okresie badawczym. Co najciekawsze, wzrost udziałów tego rodzaju handlu dwukierunkowego był mocniejszy od 2004 r., a więc można przypuszczać, że wielkie rozszerzenie UE oraz samo przygotowanie do tego rozszerzenia mogło wpłynąć na poprawę jakości eksportowanych dóbr z państw Grupy Wyszehradzkiej. Jednakże, mimo wzrostu, poziom tego indeksu jest nadal niewielki i w każdym z państw kształtował się w 2010 r. poniżej 15%.

Wykres 3. Handel wewnątrzgałęziowy pionowy wysokiej jakości Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w 1995-2010



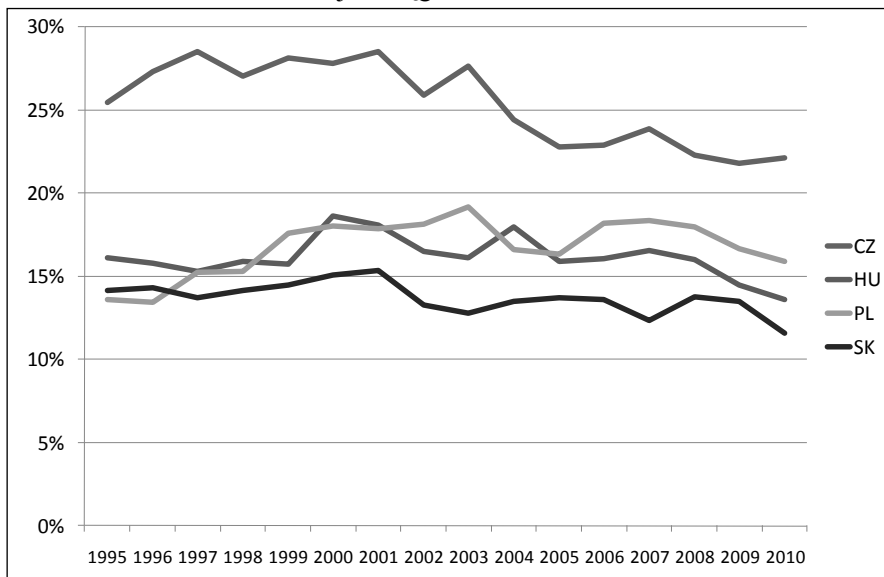
Źródło: Obliczenia autora na podstawie COMEXT, Eurostat

Kryzys osłabił rosnący trend indeksów wymiany wewnątrzgałęziowej pionowej wysokiej jakości w 2009 r., podobnie jak to miało miejsce w przypadku całkowitej wymiany wewnątrzgałęziowej. Jednakże wskaźniki te po spadku w 2009 r. w badanych państwach nie odreagowały z powrotem w 2010 r. (z wyjątkiem Słowacji) do poziomów występujących przed 2008 r. Procesy względnej poprawy jakości eksportowanych dóbr nie zostały wstrzymane wskutek kryzysu.

W okresie badawczym poziom wymiany dwukierunkowej pionowej, w ramach której państwa Grupy Wyszehradzkiej produkują i eksportują podobne dobra względnie niższej jakości, właściwie jest stabilny i utrzymuje na podobnym poziomie, przy czym od akcesji poziom ten nieznacznie obniżał się. Jedynym krajem, gdzie odnotowano wyraźną tendencję spadkową zwłaszcza po 2004 r., są Czechy, choć obniżenie udziału w badanym okresie nie było znaczące.



Wykres 4. Handel wewnątrzgałęziowy pionowy niskiej jakości Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w 1995-2010



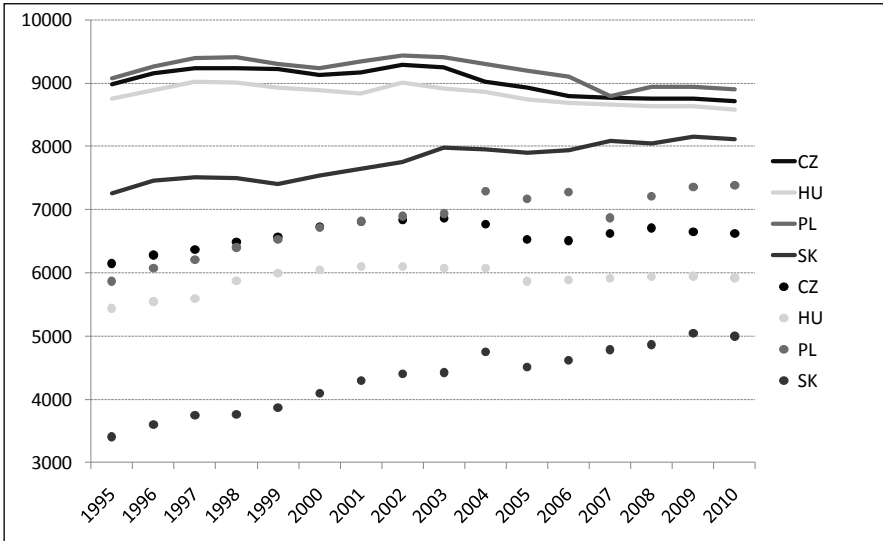
Źródło: Obliczenia autora na podstawie COMEXT, Eurostat

W czasie kryzysu we wszystkich państwach z wyjątkiem Czech obniżenie wskaźników tego rodzaju wymiany handlowej było zauważalne. Oznaczać to może względną poprawę jakości eksportowanych dóbr, jednakże tak jak w przypadku pozostałych elementów wymiany wewnątrzgałęziowej, wpływ na te wskaźniki mogą mieć również zmiany cen dóbr będących przedmiotem wymiany.

### 3. Nowe podejście do handlu wewnątrzgałęziowego – ujęcie produktowe

Literatura dotychczas przedstawiała jedno szeroko rozumiane ujęcie, które słusznie opiera się na badaniu udziałów wymiany wewnątrzgałęziowej i w ten sposób opisuje zakres nakładania się importu i eksportu w tym samym okresie. Jednakże w dotychczasowych badaniach brakuje ujęcia produktowego, co w praktyce oznacza, że istnieje luka badawcza, która utrudnia obserwację i pogłębioną analizę zmian w rzeczowej strukturze handlu. W szczególności dotychczasowa metodyka nie uwzględniała pojawiania się nowych produktów będących przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej. Analiza liczby produktów pozwala nam zaobserwować niezbadany dotychczas wymiar wymiany wewnątrzgałęziowej.

Wykres 5. Liczba produktów będących przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego oraz liczba produktów będących przedmiotem całkowitej wymiany handlowej Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w 1995-2010



Źródło: Obliczenia autora na podstawie COMEXT, Eurostat

Na wykresie przedstawiono tendencję kształtowania się produktów będących przedmiotem handlu wewnątrzgałęziowego (punkty na wykresie) na tle produktów będących przedmiotem całkowitej wymiany handlowej (linie). Interesujące jest, że w większości krajów (z wyjątkiem Słowacji będącej względnie mniejszym państwem od pozostałych) liczba produktów będących przedmiotem handlu właściwie pozostawała na zbliżonym poziomie ok. 9000 tys. różnych grup produktowych w całym okresie badawczym lub nawet nieznacznie spadała. Natomiast liczba produktów będących przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej, szczególnie w początkowym okresie badawczym, rosła o ok. 10% do rozszerzenia UE. Najprawdopodobniej ten wzrost był spowodowany przemianami gospodarczymi, które trwały od zmiany systemu polityczno-gospodarczego i które spowodowały naturalne otwarcie się badanych gospodarek. Wzrost ten szczególnie widoczny jest w przypadku Słowacji, która zwiększyła liczbę produktów będących przedmiotem wymiany dwukierunkowej o ok. 1000 do 2004 r., co więcej, po rozszerzeniu rosnący trend liczby typów produktów został zachowany. Ponadto na Słowacji rosła też liczba produktów będących przedmiotem całkowitej wymiany handlowej, nie tylko wewnątrzgałęziowej. Szczególnie na tym przykładzie widać lokalizację produkcji w państwach Europy Środkowej i Wschodniej. Od momentu wejścia badanych państw do UE właściwie

w Polsce i na Słowacji nadal utrzymuje się trend rosnący, jednak w Czechach i na Węgrzech liczba tych produktów przestała wzrastać i ustabilizowała się. Oznaczać to może większy napływ kapitału, który przyczyniał się do eksportu nowych towarów przed akcesją, natomiast później mogły pojawiać się inwestycje konkurencyjne do tych sprzed akcesji, przyczyniające się głównie do produkcji eksportowej dóbr, które już wcześniej były przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej.

Ponieważ nie tylko liczba produktów objętych handlem dwukierunkowym, ale również objęta całkowitą wymianą handlową może zmieniać się, jak można było to zaobserwować na przykładzie Słowacji czy też Polski, sama wiedza o liczbie produktów może być niewystarczająca do oceny struktury handlu tych państw. Ito i Okubo (2011) rozwinęli ten wątek i zaproponowali nowy miernik wymiany dwukierunkowej, nazywając go ekstensywnym indeksem handlu wewnątrzgałęziowego (ang. *extensive intra-industry trade index*). Wskaźnik ten różni się od indeksu GL przede wszystkim faktem, że ten drugi bazował na wartościach wymiany handlowej, podczas gdy ten nowo zaproponowany bazuje na liczbie typów produktów. Zaproponowany wskaźnik uzupełnia dotychczas używane indeksy GL. Miernik ten konstruuje się według następującej metody:

$$EkstIIT = \frac{Liczba\ Prod.\ IIT}{Liczba\ Prod.\ IIT + Liczba\ Prod.\ Eksp + Liczba\ Prod.\ Imp.} \quad (6)$$

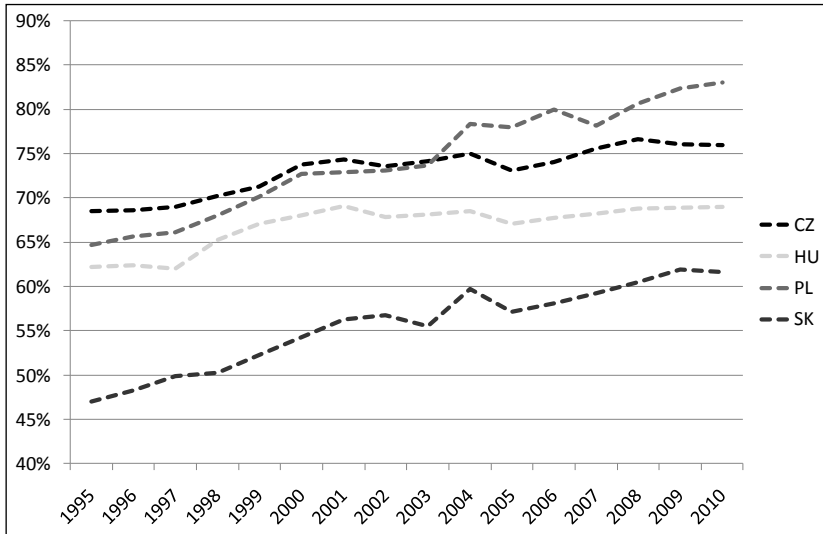
gdzie:

*EkstIIT* oznacza wartość ekstensywnego wskaźnika handlu wewnątrzgałęziowego, *Liczba Prod. IIT* oznacza liczbę typów produktów objętych wymianą dwukierunkową, natomiast *Liczba Prod. Eksp* oznacza liczbę typów towarów jedynie eksportowanych, a *Liczba Prod. Imp* oznacza liczbę typów towarów jedynie importowanych. Wzór ten można uprościć do następującej postaci:

$$EkstIIT = \frac{Liczba\ Prod.\ IIT}{Całkowita\ Liczba\ Prod.} \quad (7)$$

gdzie *Całkowita Liczba Prod.* oznacza liczbę typów produktów objętą wymianą zarówno wewnątrzgałęziową, jak i międzygałęziową. Interpretacja wskaźnika jest podobna do interpretacji indeksu GL. Nowy miernik również przyjmuje wartości w przedziale [0,1]. Wartość 0 oznacza brak typów produktów będących przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej, natomiast 1 oznacza, że wszystkie typy produktów objętych handlem są przedmiotem wymiany wewnątrzgałęziowej.

Wykres 6. Ekstensywne wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego Czech, Polski, Słowacji i Węgier z UE-15 w 1995-2010



Źródło: Obliczenia autora na podstawie COMEXT, Eurostat

Podobnie jak indeksy Grubel-Lloyda, ekstensywne wskaźniki handlu wewnątrzgałęziowego wykazywały tendencję rosnącą w całym badanym okresie. Potwierdza to hipotezę o upodabnianiu się struktury handlowej państw Grupy Wyszehradzkiej, a jednocześnie uwidacznia nowy wymiar tego upodabniania. Interesujące jest, że nie tylko zwiększa się wartość wymiany wewnątrzgałęziowej, ale również powiększa się różnorodność typów produktów handlowanych dwustronnie. Największe przyrosty w badanym okresie odnotowano w przypadku Słowacji i Polski. Tendencja ta nie została wstrzymana podczas trwania kryzysu (z wyjątkiem Czech). Należy zauważyć, że wskaźniki ekstensywne przyjmują większe wartości niż indeksy GL. Oznaczać to może fakt, że w państwach Grupy Wyszehradzkiej wymiana wewnątrzgałęziowa z UE-15 jest rozdrobiona na wiele typów produktów, podczas gdy wymiana międzygałęziowa jest bardziej skoncentrowana na określonych typach produktów.

## Podsumowanie

W tym artykule przedstawiłem tendencje we wzorcach handlowych państw Grupy Wyszehradzkiej i UE-15. Wskaźniki wymiany dwukierunkowej obliczyłem zgodnie z metodą Grubela i Lloyda (1975), a następnie dokonałem podziału na handel poziomy i pionowy, wykorzystując w sposób

zmodyfikowany – posługując się metodą Fontagné’a i Freudenberga (1997) podejście Greenawaya i in. (1994, 1995).

Rosnące w całym okresie badawczym wskaźniki wymiany dwukierunkowej świadczą o coraz większym uczestnictwie państw Grupy Wyszehradzkiej, a szerzej państw Europy Środkowej i Wschodniej, w globalnym łańcuchu dostaw. Nawet kryzys gospodarczy i finansowy przyczynił się jedynie do tymczasowego osłabienia procesów upodobniania się struktury handlowej i do krótkotrwałego obniżenia indeksów handlu wewnątrzgałęziowego. Wymiana horyzontalna właściwie nie uległa osłabieniu w okresie trwania kryzysu, a w 2010 r. nawet wzrosła. Ponadto analiza pionowego handlu wewnątrzgałęziowego wskazuje na fakt ciągłej poprawy jakości oferowanych produktów, zarówno przed akcesją, jak i po rozszerzeniu UE. Trend ten nie był przerwany w czasie trwania kryzysu.

Interesujące są również wyniki nowego miernika struktury handlowej, oparte o analizę liczby typów produktów. Wskaźniki, podobnie jak indeksy Grubela-Lloyda, wykazywały rosnącą tendencję w liczbie typów produktów będących przedmiotem wymiany dwukierunkowej. Podobna tendencja tych obu uzupełniających się wskaźników właściwie w całym okresie badawczym świadczy o upodobnianiu się państw Grupy Wyszehradzkiej w wymiarze struktury handlowej, nie tylko w zakresie wolumenów, ale również w zakresie liczby typów produktów. Interesujący jest również fakt, że liczba produktów w badanych państwach nie została ograniczona w czasie trwania kryzysu.

## **Bibliografia**

1. Ambroziak A., *Determinants of horizontal and vertical intra-industry trade in the new EU Member States*, 2010.
2. Balassa B., *Tariff Reductions and Trade in Manufactures Among Industrial Countries*, „American Economic Review” 1966, vol. 56.
3. Balassa B., *Trade Liberalization among Industrialized Countries: Objectives and Alternatives*, New York 1967.
4. Brander J.A., *Intra industry trade in identical commodities*, „Journal of International Economics” 1981, Elsevier.
5. Brander J.A., Krugman P., *A „reciprocal dumping” model of international trade*, NBER Working Papers, 1983.
6. Brühlhart M., Elliott R.J.R., Lindley J., *Intra-Industry Trade and Labour-Market Adjustment: A Reassessment Using Data on Individual Workers*, „Review of World Economics” 2006.

7. Caetano J., Galego A., *In Search for Determinants of Intra-Industry Trade within an Enlarged Europe*, Economics Working Papers 2/2006, University of Evora, Department of Economics, 2007.
8. Černoša S., *Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade between the Former CEFTA Countries and the European Union*, „Managing Global Transitions” 2007.
9. Crespo N., Fontoura M.P., *Determinants of the pattern of horizontal and vertical intra-industry trade: what can we learn from Portuguese data?*, Technical University of Lisbon, 2004.
10. Czarny E., *Teoria i praktyka handlu wewnątrzgałęziowego*, Monografie i Opracowania, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2002.
11. Czarny E., Śledziewska K., Toporowski P., *Zmiany w polskim handlu wewnątrzgałęziowym z Unią Europejską na początku XXI w. jako skutek szoku technologicznego*, Poznań, Październik 2008.
12. Falvey R., *Commercial policy and intra-industry trade*, „Journal of International Economics” 1981, 11(4).
13. Falvey R.E., Kierzkowski H., *Product Quality, Intra-Industry trade and (im) perfect Competition* [w:] *Protection and Competition in International Trade*, red. Kierzkowski H., Basil Blackwell, New York 1987, s. 143-161.
14. Flam H., Helpman E., *Vertical Product Differentiation and North-South Trade*, „American Economic Review” 1987, 77, s. 810-822.
15. Fontagné L., Freudenberg M., *Intra-industry trade: methodological issues reconsidered*, CEPII Working Paper 1, 1997.
16. Freudenberg M., Lemoine F., *Central i Eastern European Countries in the international division of labour in Europe*, CEPII Working Paper 5, 1999.
17. Gabrisch H., *Vertical intra-industry trade between EU and Accession Countries*, IHW Discussion Paper, 2006, No 12.
18. Greenaway D., Hine R.C., Milner C., *Country specific Factors and the Pattern of Horizontal and Vertical Intra-Industry Trade in the U.K.*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1994, 130 (1), s. 77-100.
19. Greenaway D., Hine R.C., Milner C., *Vertical and Horizontal Intra-industry trade: A cross industry analysis for the United Kingdom*, „The Economic Journal” 1995, 105 (November), s. 1505-1518.
20. Grubel H., Lloyd P., *Intra-industry Trade: the theory and measurement of international trade in differentiated products*, McMillan, London 1975.
21. Hamilton C., Kniest P., *Trade Liberalisation, Structural Adjustment and Intra-Industry Trade: A Note*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1991, vol. 127, s. 356-367.

22. Helpman E., *International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach*, „Journal of International Economics” 1981, 11 (3).
23. Helpman E., *Imperfect competition and international trade: evidence from fourteen industrial countries*, „Journal of the Japanese and International Economies” 1987, 1, s. 62-81.
24. Helpman E., Krugman P., *Market structure and foreign trade*, Massachusetts Institute of Technology Press, Cambridge 1985.
25. Hoekman B., Djankov S., *Intra-industry trade, foreign direct investment and the reorientation of Eastern European exports*, CEPR Working Paper 1377, 1996.
26. Ito T., Okubo T., *New Aspects of Intra-Industry trade: Evidence from EU-15 countries*, Kobe University, 2011.
27. Kawecka-Wyrzykowska E., *Evolving pattern of intra-industry trade specialization of the new Member States (NMS) of the EU: the case of automotive industry*, Economic Papers 364, Directorate General Economic and Financial Affairs, 2009.
28. Krugman P., *Increasing Returns, Monopolistic Competition and International Trade*, „Journal of International Economics” 1979, 9, s. 479-479.
29. Lancaster K., *Intra-industry trade under perfect monopolistic competition*, „Journal of International Economics” 1980, 10 (2).
30. Misala J., *Wymiana wewnątrzgałęziowa w polskim handlu zagranicznym*, „Ekonomista” 1985, nr 3.
31. Misala J., Pluciński E.M., *Handel wewnątrzgałęziowy między Polską a Unią Europejską: teoria i praktyka*, Warszawa 2000.
32. Nielsen J.U.M., Lüthje T., *Tests of the empirical classification of horizontal and vertical intra-industry trade*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 2002, 138 (4).
33. Toporowski P., *The post-accession patterns of intra-industry trade between New Member States and EU-15: why so different?*, ETSG, Lozanna 2010.
34. *Trade and Economic Effects of Responses to the Economic Crisis*, OECD Trade Policy Studies 2010.
35. Verdoorn P.J., *The Intra-Block Trade of Benelux [w:] Economic Consequences of the Size of Nations*, red. Robinson E.A.G., Mcmillan, London 1960, s. 291-329.





Witold Wiliński

*Szkola Główna Handlowa w Warszawie*

# **WYMIANA HANDLOWA I BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW W WARUNKACH KRYZYSU GOSPODARCZEGO**

## **1. Aspekty teoretyczne**

Problematyka wpływu BIZ zarówno na gospodarkę kraju przyjmującego inwestycje, jak i kraju, z którego BIZ się wywodzą, jest obecna w badaniach ekonomicznych od prawie 40 lat. Wynika to m.in. z faktu, iż światowe przepływy inwestycyjne stają się coraz bardziej istotną częścią światowej gospodarki – w szczególności państw wysokorozwiniętych, będąc bardziej zaawansowaną formą internacjonalizacji gospodarek w stosunku do prostej wymiany towarów i usług opartej na eksporcie i imporcie. Najbardziej rozwinięte gospodarczo państwa, będąc eksporterami netto kapitału, inwestują więcej za granicą niż inwestycje jest lokowanych w ich kraju macierzystym. Potwierdzają to dane UNCTAD (2010, s. 172), zgodnie z którymi nadwyżka stanu odpływu BIZ nad ich napływem występuje w przypadku zdecydowanej większości starych państw UE i pozostałych państw wysokorozwiniętych<sup>1</sup>. Z wymienionych wyżej powodów badania dotyczące wpływu BIZ na gospodarkę kraju inwestującego w państwach o wysokim stopniu rozwoju gospodarczego prowadzone są od wielu lat<sup>2</sup>. Natomiast w Polsce, podobnie jak w przypadku pozostałych państw transformacji rynkowej, większość autorów koncentruje się na zagadnieniach związanych z wpływem BIZ na gospodarkę kraju, do którego inwestycje napływają. Wynika to przede wszystkim z ciągle niewielkiego znaczenia odpływu BIZ dla gospodarek

---

<sup>1</sup> W pozostałych przypadkach pozycja inwestycyjna państw oscyluje wokół zera, a jedynie w przypadku Belgii jest wyraźnie ujemna.

<sup>2</sup> Zdecydowana większość początkowych prac na ten temat dotyczyła gospodarki amerykańskiej, będącej przez długie lata największym światowym inwestorem.

Europy Środkowej i Wschodniej (EŚiW) i ich relatywnie niskiej wartości w stosunku do inwestycji napływających do tego regionu Europy. Jedynie w przypadku najmniejszych państw EŚiW o niewielkim rynku wewnętrznym i zaawansowanym stopniu internacjonalizacji (Słowenii, Estonii), powstało wiele badań dotyczących BIZ lokowanych poza granicami kraju, w tym także wpływu BIZ na gospodarkę kraju macierzystego (Damijan, 2007; Masso, 2008).

## **2. Wpływ BIZ na gospodarkę kraju inwestora ze szczególnym uwzględnieniem wpływu na eksport**

Generalnie można przyjąć, iż zainteresowanie ekonomistów wpływem inwestycji zagranicznych na kraj inwestora początkowo wynikało z obaw o zmniejszenie poziomu produkcji w kraju macierzystym i zmniejszenie krajowego poziomu zatrudnienia w spółkach inwestujących za granicą, co mogłoby bezpośrednio wpływać na poziom bezrobocia. Badania dotyczące wpływu BIZ na kraj inwestora koncentrują się przede wszystkim na następujących obszarach badawczych: 1. zmianie poziomu krajowej produkcji lub eksportu, np. Markusen i Maskus (2001), Fontagné i Pajot (2002), Sapienza (2009); 2. zmianie poziomu i struktury zatrudnienia, np. Kravis i Lipsey (1988), Blomstrom et al. (1997); 3. zmianach strukturalnych sektora produkcyjnego, np. Fors i Kokko (2001). Przy czym, jak słusznie zauważa Lipsey (2002, s. 9-10) problemy badawcze związane z poziomem krajowej produkcji mogą być rozpatrywane w przynajmniej trzech aspektach (będących tak naprawdę funkcją przyjętej przez spółkę strategii dotyczącej sposobu funkcjonowania na światowym rynku):

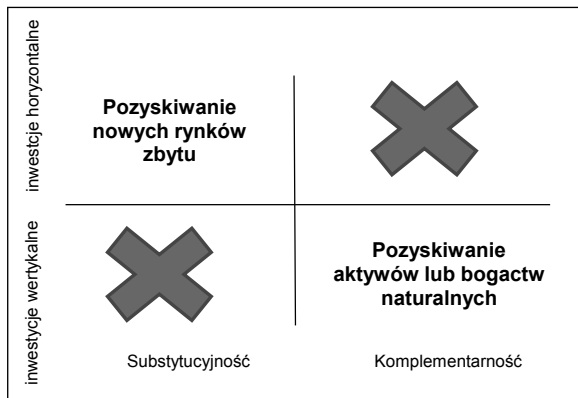
- relacji pomiędzy produkcją w kraju macierzystym i wielkością eksportu skierowanego do kraju, w którym dokonana została inwestycja;
- relacji pomiędzy produkcją w kraju macierzystym i wielkością eksportu na wszystkie światowe rynki;
- relacji pomiędzy produkcją we wszystkich zagranicznych spółkach zależnych i wartością całkowitej produkcji skierowanej na światowe rynki.

Należy podkreślić, iż dotychczas przeprowadzone badania dotyczące relacji pomiędzy eksportem spółki macierzystej i jej produkcją zagraniczną nie wskazują na występowanie jednej prostej zależności. Według Markusen i Maskus (2001) istnieją warunki, w których produkcja zagraniczna może stymulować wzrost eksportu, jak również warunki, które prowadzą do jego zmniejszenia. Zależy to: po pierwsze, od tego, czy mamy do czy-

nienia z inwestycjami typu horyzontalnego, czy też wertykalnego<sup>3</sup>; po drugie, od sektora, w którym działa spółka – inna występuje bowiem relacja w sektorze usług, a inna w sektorze produkcyjnym; po trzecie, istotny jest także poziom rozwoju gospodarczego kraju, do którego inwestycja została skierowana – czy jest to kraj z grupy państw wysokorozwiniętych, czy też rozwijających się.

Rysunek 1 w sposób stosunkowo prosty przedstawia opisaną wyżej zależność pomiędzy typem dokonanej inwestycji (horyzontalnej lub wertykalnej) a jej komplementarnością lub substytucyjnością względem eksportu z kraju macierzystego.

Rysunek 1. Wpływ typu inwestycji na jej komplementarność lub substytucyjność wobec eksportu



Źródło: Opracowanie własne

Do rozważań dotyczących zależności pomiędzy eksportem a BIZ, szczególnie w okresie kryzysu gospodarczego, warto dodać wnioski z pracy Bucha et al. (2010) oparte na analizie danych finansowych spółek niemieckich z okresu ostatniego kryzysu finansowego. Do wniosków intuicyjnie oczywistych, jednak potwierdzonych weryfikacją danych empirycznych, zaliczyć należy występowanie zależności pomiędzy kosztem pozyskania finansowania a wyborem formy internacjonalizacji: eksportu lub inwestycji zagranicznych. Oczywiście, wzrost kosztów finansowania powoduje, że spółki rzadziej inwestują za granicą, a częściej eksportują swoją produkcję.

<sup>3</sup> Przez inwestycje horyzontalne należy rozumieć inwestycje, których celem jest m.in. redukcja kosztów transportu i omijanie barier taryfowych. Spółki dokonując tego typu inwestycji często produkują ten sam produkt lub świadczą tę samą usługę w różnych krajach, obsługując bezpośrednio z nich lokalne rynki poza swoim krajem macierzystym. Z kolei inwestycje wertykalne to inwestycje, w których poszczególne etapy produkcji zlokalizowane są na różnych rynkach.

Drugi wniosek dotyczy poziomu zadłużenia spółek. Okazuje się, iż jest on większą przeszkodą dla spółek mniejszych, natomiast w przypadku dużych spółek nie stanowił on większej przeszkody w ekspansji zagranicznej.

### **3. Negatywne czynniki determinujące działalność polskich spółek w okresie kryzysu**

Mimo że geneza kryzysu miała swoje miejsce w gospodarce Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej to tak, jak w przypadku większości globalnych kryzysów gospodarczych, kryzys ten miał także bezpośredni wpływ na funkcjonowanie polskiej gospodarki. Polski sektor finansowy nie był w żaden sposób zaangażowany na rynku nieruchomości w Ameryce Północnej, co więcej, mimo iż 72,4% (KNF 2009, s. 66) aktywów polskiego sektora bankowego należała do inwestorów zagranicznych, także zaangażowanie tych podmiotów na rynku amerykańskim w większości przypadków było znikome. Mimo tego, ze względu na załamanie się sektora finansowego w Stanach Zjednoczonych, a później w pozostałych państwach wysokorozwiniętych, wszystkie gospodarki państw Unii Europejskiej w 2009 r. weszły w fazę gwałtownego spadku. W 2009 r. Polska, jako jedyny kraj UE, odnotowała dodatni przyrost PKB, chociaż należy zaznaczyć, iż jego dynamika wzrostu była niższa niż w latach bezpośrednio przed wystąpieniem kryzysu. W okresie kryzysu do podstawowych czynników mających wpływ na funkcjonowanie polskich przedsiębiorstw należy zaliczyć:

- załamanie sektora finansowego, zarówno w skali globalnej, jak i europejskiej;
- ograniczoną podaż pieniądza;
- wzrost kosztów pozyskania finansowania dla przedsiębiorstw;
- zaostrzenie kryteriów finansowania przedsiębiorstw przez banki;
- gwałtowny spadek wartości spółek notowanych na GPW;
- ograniczenie możliwości finansowania poprzez giełdy papierów wartościowych;
- spowolnienie procesów prywatyzacyjnych;
- wzrost niepewności otoczenia makroekonomicznego, w tym spadek popytu;
- gwałtowne załamanie się kursów walut krajów rozwijający się.

Pierwsze cztery wymienione wyżej czynniki, mimo względnej stabilności polskiego systemu finansowego, wystąpiły w polskiej gospodarce m.in. ze względu na stosunkowo dużą zależność polskiego systemu bankowego od decyzji podejmowanych przez spółki-matki banków będących właścicielami podmiotów bankowych w Polsce. I tak powszechnie występującaw okresie

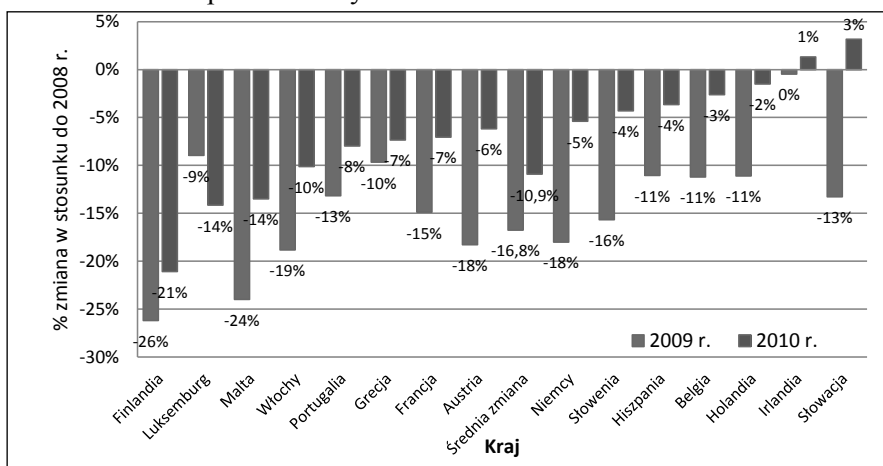
kryzysu i spowolnienia gospodarczego awersja do ryzyka w krajach Europy Zachodniej doprowadziła nie tylko do zaostrzenia kryteriów finansowania dla przedsiębiorstw funkcjonujących na tamtym obszarze, ale została zaimplementowana poprzez zaostrzenie kryteriów i podwyższenie marż banków w naszej części Europy, co bezpośrednio przełożyło się na powszechny wzrost kosztów pozyskania pieniądza na polskim rynku finansowym.

Z kolei załamanie rynku akcji nie tylko spowolniło procesy prywatyzacyjne, ale wpłynęło na ograniczenie planów emisji nowych akcji, zarówno przez spółki chcące w ten sposób pozyskać kapitał na rozwój organiczny swojej działalności, ale także podmioty chcące poprzez pozyskane w ten sposób środki zrealizować przejęcia na rynku krajowym lub zagranicznym.

#### 4. Skala załamania eksportu w krajach UE w latach 2009-2010

Wymienione jako ostatnie punkty dotyczące załamania się popytu i gwałtownej deprecjacji kursów walut należy analizować łącznie. Otóż, załamanie popytu na rynkach zagranicznych zmusiło spółki na nich funkcjonujące do dostosowania nie tylko wielkości podaży, ale także cen swoich produktów, co zmusiło je do poszukiwania tańszych poddostawców, którymi automatycznie mogły stać się podmioty funkcjonujące na rynkach, których kursy walutowe uległy gwałtownej deprecjacji w stosunku do wiodących walut światowych.

Rysunek 2. Procentowa zmiana wartości eksportu w latach 2009 i 2010 dla państw strefy euro w stosunku do 2008 r.

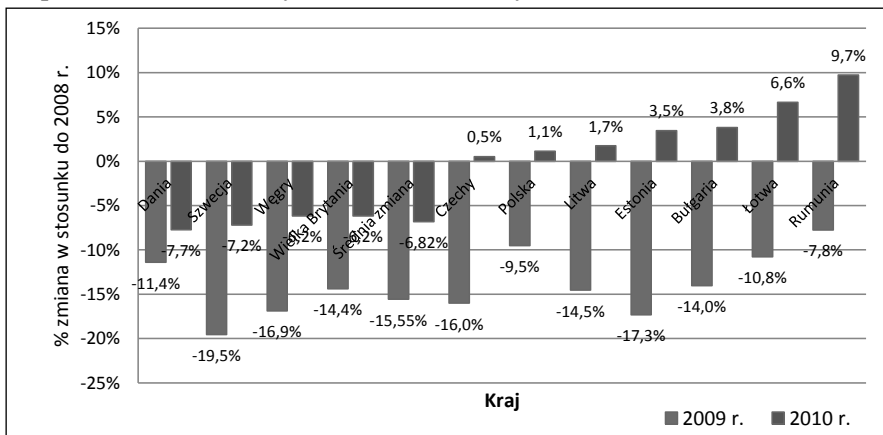


Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Na rysunku 2 przedstawiona została zmiana wartości eksportu państw strefy euro w latach 2009–2010 w stosunku do 2008 r. Jedyne w przypadku dwóch państw – Irlandii i Słowacji – wartość eksportu w 2010 r. przekroczyła jego wartość sprzed kryzysu, natomiast pozostałe państwa strefy euro nie zdołały osiągnąć wartości eksportu z roku 2008 r. Średnio kraje strefy euro w 2010 r. eksportowały o 10,9% mniej niż w roku bazowym. Warto zwrócić uwagę na niską konkurencyjność najbardziej zadłużonych gospodarek eurolandu: Włoch, Portugalii i Grecji, których wartość eksportu w 2010 r. była wciąż mniejsza w stosunku do 2008 r. odpowiednio o -10%, -8% i -7%.

Z kolei na rysunku 3 przedstawiona została zmiana wartości eksportu państw nienależących do strefy euro, podobnie jak w przypadku poprzedniego rysunku w stosunku do roku bazowego, jakim był rok 2008.<sup>4</sup> Średni spadek wartości eksportu tej grupy państw był równy w 2010 r. -6,8%, zatem wyniósł on o 4 punkty procentowe mniej niż w przypadku państw należących do strefy euro. Ważną obserwacją wydaje się także fakt, iż w przypadku nowych państw członkowskich UE w tej grupie jedynie gospodarka węgierska nie osiągnęła w 2010 r. wartości eksportu większej niż w roku bazowym.

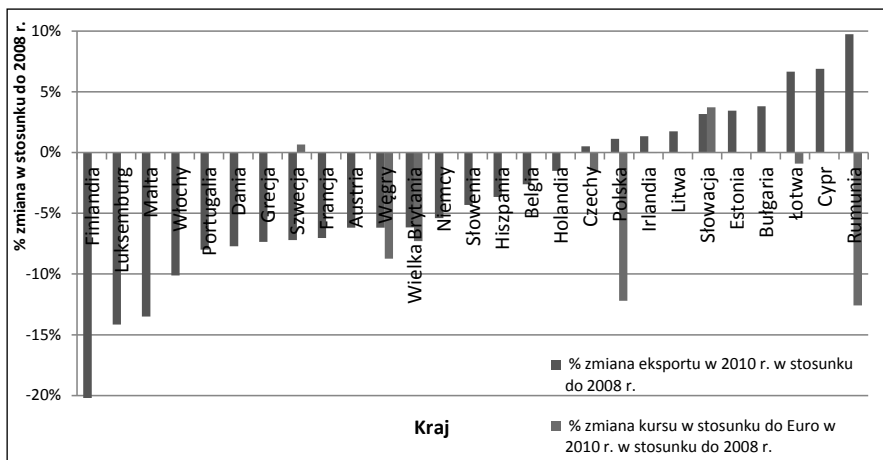
Rysunek 3. Procentowa zmiana wartości eksportu w latach 2009 i 2010 dla państw UE niebędących członkami strefy euro w stosunku do 2008 r.



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

<sup>4</sup> W zestawieniu znalazła się także Estonia, która przystąpiła do strefy euro 1 stycznia 2011 r.

Rysunek 4. Procentowa zmiana kursu waluty i wartości eksportu w krajach UE w latach 2008-2010



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)

Z pośród państw niebędących członkami strefy euro największa średniookresowa deprecjacja waluty wystąpiła w Polsce, Rumunii, na Węgrzech i w Wielkiej Brytanii, a także – choć w niewielkim stopniu – w Czechach i na Łotwie. Można postawić tezę, iż w przypadku gospodarki rumuńskiej i polskiej fakt deprecjacji waluty w stosunku do euro był czynnikiem pozytywnie stymulującym wzrost wartości eksportu po kryzysie – dzięki amortyzacji jego zewnętrznych skutków. Natomiast w przypadku gospodarek brytyjskiej i węgierskiej osłabienie waluty jedynie zmniejszyło negatywne skutki kryzysu i nie uchroniło przed znaczącym spadkiem wartości eksportu. Interesujący jest przypadek Słowacji, która mimo przyjęcia wspólnej waluty w przeddzień wystąpienia kryzysu<sup>5</sup>, w odróżnieniu od większości państw tej strefy, zdołała w 2010 r. osiągnąć wartość eksportu wyższą niż w 2008 r.

Należy podkreślić, że fakt pozostawiania polskiej gospodarki poza strefą euro może amortyzować zewnętrznie skutki kryzysów gospodarczych w krótkim okresie. W przypadku wejścia Polski do strefy euro istotny jest wybór właściwego kursu w stosunku do euro, tak by został on przyjęty nie tylko na konkurencyjnym poziomie dla polskiej gospodarki, ale także w okresie jego względnej stabilności. W raporcie dotyczącym analizy skutków handlowych przystąpienia Polski do Europejskiej Unii Monetarnej sporządzonym dla Narodowego Banku Polskiego (Cieślik, 2009, s. 340-341) stwierdzono,

<sup>5</sup> Słowacja przystąpiła do strefy euro 1 stycznia 2009 r.

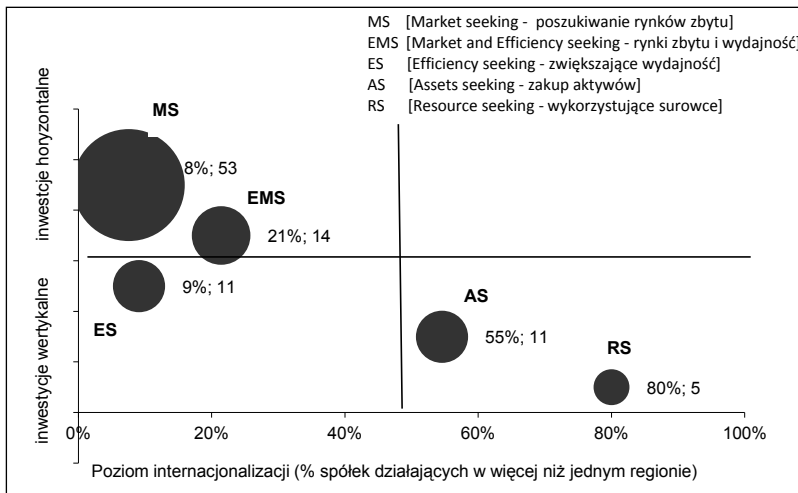




skich inwestycji. Do głównych przyczyn załamania odpływu BIZ w trakcie kryzysu zaliczyć należy:

- zwiększoną niepewność prowadzenia działalności gospodarczej na rynku europejskim, co niewątpliwie skutkowało odkładaniem ważnych decyzji (w tym decyzji dotyczących ekspansji inwestycyjnej na rynki zagraniczne) na okres po kryzysie;
- osłabienie kursu PLN wobec głównych walut światowych, co doprowadziło do osłabienia siły nabywczej polskich spółek – ograniczając tym samym możliwość zakupów aktywów zagranicznych;
- zwiększone koszty finansowania działalności, co w przypadku finansowania ekspansji zagranicznej przy pomocy finansowania zewnętrznego mogło doprowadzić do całkowitego wstrzymania lub odłożenia decyzji w czasie.

Rysunek 6. Motywy i poziom internacjonalizacji spółek notowanych na GPW



Źródło: W. Wiliński, *Internationalization through Warsaw Stock Exchange – an empirical analysis*, Post-Communist Economies [planowana data druku Q1 2012].

Lokowanie inwestycji za granicą, jak przedstawiono w pierwszej części niniejszego artykułu, może być zarówno komplementarne, jak i substytucyjne w stosunku do eksportu. Zależy to przede wszystkim od przyjętej strategii przez spółkę. Inwestycje horyzontalne będące często substytucyjne w stosunku do eksportu to inwestycje, których głównym celem jest produkcja lub świadczenie usług skierowanych bezpośrednio na rynek zagraniczny. Z kolei inwestycje wertykalne, będące często komplemen-

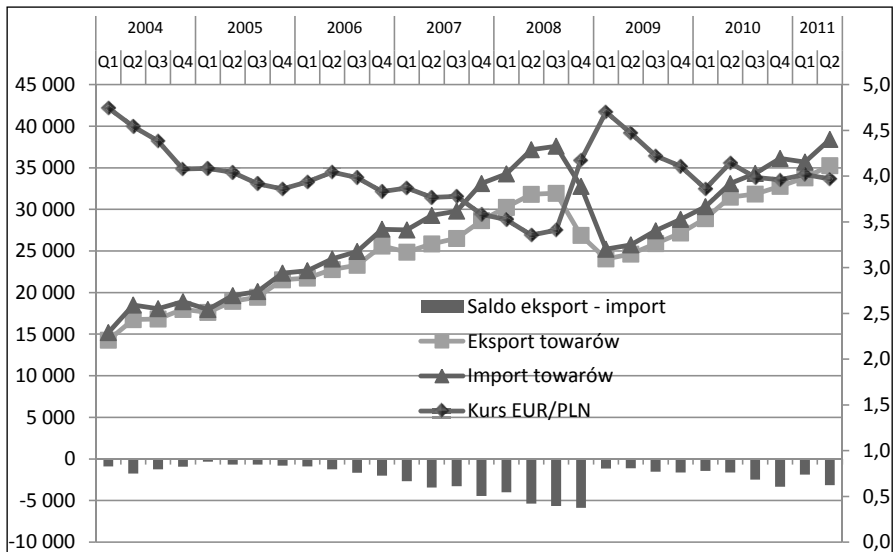
tarnymi w stosunku do eksportu, z reguły związane są z pozyskiwaniem konkretnych aktywów poza granicami kraju macierzystego.

Jak wynika z danych zaprezentowanych na rysunku 6 będących zobrazowaniem wyników badania przeprowadzonego na spółkach notowanych na GPW (Wiliński, 2012), wśród polskich spółek średniej i dużej wielkości notowanych na giełdzie dominują inwestycje horyzontalne – ukierunkowane na pozyskanie nowych rynków zbytu dla swoich usług i produkcji. Przy czym są to spółki o jednocześnie niskim stopniu internacjonalizacji, działające głównie na jednym rynku regionalnym (pierwsza wartość procentowa przy każdym z diagramów oznacza % spółek z danej grupy działających w więcej niż jednym regionie, natomiast druga liczba oznacza liczbę spółek w danej kategorii zgodnie z legendą przedstawioną na rysunku).

Tego typu inwestycje są w większości przypadków substytucyjne w stosunku do eksportu – Markusen i Maskus (2001), ale też np. Weresa (2009), Bombińska (2010). Oznacza to, że w przypadku gdyby motywy podejmowania inwestycji były w przyszłości zbliżone do ich struktury występującej obecnie wśród spółek giełdowych, to zgodnie z teorią J.H. Dunninga stopniowy wzrost wartości polskich inwestycji za granicą, będący rezultatem rosnącego PKB *per capita*, może prowadzić do ich coraz większej substytucyjności względem rodzimego eksportu. Przy czym należy założyć, że wzrost wartości BIZ *per capita* będzie występował w Polsce podobnie, jak w pozostałych nowych państwach członkowskich UE (szerzej na temat stopniowego wzrostu wartości polskich inwestycji zagranicznych [w:] Wiliński, 2009).

Warto zwrócić uwagę, iż w przypadku kryzysu z lat 2008-2009 polski eksport szybciej osiągnął swój poziom sprzed kryzysu niż polskie inwestycje lokowane za granicą. Świadczy to m.in. o dużej roli, jaką odegrała deprecjacja kursu walutowego w amortyzowaniu negatywnych skutków kryzysu, a także o dużej elastyczności i możliwościach szybkiego reagowania na zmiany rynkowe przez polskich eksporterów.

Rysunek 7. Kwartalna zmiana wartości polskiego eksportu, importu, ich salda oraz kursu EUR/PLN w latach 2004-2011



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: <http://www.nbp.gov.pl/home.aspx?f=/statystyka/statystyka.html>

Rysunek 7 w dość wyraźny sposób pokazuje, że w okresie ostatniego kryzysu załamanie importu było znacząco większe niż załamanie eksportu polskich przedsiębiorstw. Skutkiem tego była paradoksalnie poprawa salda obrotów bieżących w okresie największego załamania gospodarczego w analizowanym w niniejszej pracy okresie.

## 5. Wnioski

1. Gwałtowna deprecjacja złotówki w stosunku do głównych światowych walut, w przypadku polskiego eksportu, była czynnikiem amortyzującym negatywne skutki światowego kryzysu finansowego.
2. Podobna sytuacja, chociaż w różnej skali, wystąpiła w większości państw UE niebędących członkami strefy euro. Interesującym, choć wyjątkowym przypadkiem jest gospodarka Słowacji, która mimo przyjęcia wspólnej waluty 1 stycznia 2009 r. i załamania wymiany handlowej, zdołała stosunkowo szybko osiągnąć poziom eksportu z okresu przed kryzysem (szybciej niż Czechy, Polska i Węgry).
3. Kryzys gospodarczy doprowadził do silnego spadku wartości polskich inwestycji bezpośrednich. Załamanie kursu polskiej waluty

było jednym z głównych czynników utrudniających w tym okresie zagraniczną ekspansję polskich spółek, w tym m.in. zakup zagranicznych aktywów, ze względu na ich relatywnie zwiększoną cenę.

4. Wzrost kosztów finansowania działalności polskich spółek mógł być jedną z przyczyn spadku poziomu polskich inwestycji zagranicznych, przy jednoczesnym przesunięciu internacjonalizacji w kierunku eksportu. Dane makro potwierdzają, iż eksport polskich spółek osiągnął wartość sprzed kryzysu szybciej niż polskie inwestycje zagraniczne.
5. Analiza motywów dokonywania inwestycji zagranicznych przez polskie spółki giełdowe wskazywać może na długookresową tendencję substytucyjną w stosunku do krajowego eksportu, przy jednoczesnym założeniu stałego wzrostu poziomu BIZ *per capita* w polskiej gospodarce.

## Bibliografia

1. Baza statystyczna Eurostat: [http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search\\_database](http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database)
2. Baza statystyczna Narodowego Banku Polskiego: <http://www.nbp.gov.pl/home.aspx?f=/statystyka/statystyka.html>
3. Blomstrom M., Fors G., Lipsey R.E., *Foreign direct investment an employment: Home country experience in the United States and Sweden*, „Economic Journal” 1997, vol. 107, s. 1787-1797.
4. Bombińska E., *Współzależność pomiędzy BIZ i wymianą handlową z zagranicą – aspekt teoretyczny* [w:] Maciejewski M., Wydymus S., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako czynnik konkurencyjności handlu zagranicznego*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2010, s. 9-28.
5. Buch C.M., Kesternich I., Lipponer A., Schnitzer M., *Exports versus FDI revisited: Does finance matter?*, Discussion Paper Series 1: Economic Studies No 03/2010, Deutsche Bundesbank, Frankfurt am Main 2010.
6. Cieślík A., Michałek J., Mycielski J., *Analiza Skutków Handlowych Przystąpienia Polski do Europejskiej Unii Monetarniej przy Użyciu Uogólnionego Modelu Grawitacyjnego*, Raport na temat uczestnictwa Rzeczypospolitej Polskiej w trzecim etapie Unii Gospodarczej i Walutowej, NBP Projekty Badawcze, część I, 2009, s. 318–352.
7. Damijan J., Polanec S., Prasnicar J., *Outward FDI and Productivity: Micro-evidence from Slovenia*, „The World Economy” 2007, vol. 30, Iss. 1.

8. Fors G., Kokko A., *Home-Country Effects of FDI: Foreign Production and Structural Change in Home-Country Operations* [w:] Blomstrom M., Goldberg L., *Topics in Empirical International Economics: A Festschrift in Honor of Robert E. Lipsey*, University of Chicago Press, Chicago 2001, s. 137-162.
9. Fontagné L., Pajot M., *Relationships between Trade and FDI Flows within Two Panels of US and French Industries* [w:] Lipsey R.E., Mucchielli J.L. (eds), *Multinational Firms and Impacts on Employment, Trade, and Technology*, Routledge, London and New York 2002, s. 43-83.
10. Gorynia M., Jankowska B., Pietrzykowski M., Tarka P., Dzikowska M., *Przystąpienie Polski do strefy euro a międzynarodowa konkurencyjność i internacjonalizacja polskich przedsiębiorstw*, „Ekonomista” 2011/4, 2011.
11. Markusen J.R., Maskus K.E., *General-Equilibrium Approaches to the Multinational Firm: A Review of Theory and Evidence*, NBER Working Paper, No 8334, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA 2001.
12. Masso J., Varblane U., Vahter P., *The Effect of Outward Foreign Direct Investment on Home-Country Employment in a Low-Cost Transition Economy*, „Eastern European Economics” 2008, vol. 46, No 6, November–December, s. 25-59.
13. Kotowicz A., *Raport o sytuacji banków w 2009 roku*, Urząd Komisji Nadzoru Finansowego, Warszawa 2010.
14. Kravis I., Lipsey R.E., *The effect of multinational firms' foreign operations on their domestic employment*, NBER Working Paper No 2760, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA 1988.
15. Lipsey R.E., *Home and host country effects of FDI*, Paper for ISIT Conference on Challenges to Globalization, Lidingö 2002, Sweden.
16. Sapienza E., *The interaction between Export and FDI: Central-Eastern Europe and EU15*, Dipartimento di Scienze Economiche, Matematiche e Statistiche Università degli Studi di Foggia Quaderno n. 13/2009, 2009.
17. Unctad, *World Investment Report 2010*, United Nations, Nowy Jork, Genewa 2010.
18. Wiliński W., *Internacjonalizacja przedsiębiorstw nowych państw członkowskich UE w świetle modelu IDP J.H. Dunninga* [w:] Marciniak Z., *Seminaria Naukowe Instytutu Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2009, s. 133-156.
19. Wiliński W., (2012), *Internationalization through Warsaw Stock Exchange – an empirical analysis*, Post-Communist Economies [artykuł recenzowany i przyjęty przez wydawnictwo do druku, planowana data publikacji Q1 2012].
20. Weresa M.A., *Zaangażowanie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w wymianę handlową z zagranicą* [w:] Maciejewski M., Wydymus S., *Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej*, Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków 2009, s. 277-304.



Stanisław Wydymus

*Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*

## **SYSTEM WSPÓLZALEŻNOŚCI WSKAŹNIKÓW MAKROEKONOMICZNYCH W GRAWITACYJNO- -POTENCJAŁOWYM MODELU POLSKIEGO HANDLU ZAGRANICZNEGO**

Modele grawitacyjno-potencjałowe stanowią obecnie coraz popularniejsze narzędzie badania wzajemnych oddziaływań różnego typu obiektów makroekonomicznych w ujęciu przestrzennym, wykorzystujące założenia nawiązujące do prawa grawitacji Newtona oraz potencjału Lagrange'a. Przyczyną tego stanu rzeczy jest coraz powszechniejszy dostęp do profesjonalnych programów komputerowych oraz przede wszystkim dobre merytorycznie i użyteczne praktycznie rezultaty ich stosowania. Zakres wykorzystania modeli grawitacyjno-potencjałowych jest już teraz bardzo szeroki i obejmuje między innymi badania procesów migracji zarobkowych w Unii Europejskiej, intensywności przewozów towarowych w transporcie lotniczym, lądowym czy też morskim, strumieni przepływów środków pomocowych UE, strumieni kapitałowych głównie w postaci bezpośrednich inwestycji zagranicznych itp. Najbardziej zaawansowane jest jednak zastosowanie rozważanych modeli w zakresie modelowania, analizy i symulacyjnego prognozowania strumieni wymiany handlowej w danej grupie współpracujących krajów. Modele grawitacyjne (por. np. pracę A. Maliny, T. Grabińskiego, S. Wydymusa, A. Zeliasia, *Metody statystyki międzynarodowej*, PWE, Warszawa 1988) w najbardziej ogólnej postaci można wtedy przedstawić następująco:

$$X(ij) = f(M, W, D, t, X)$$

gdzie:

- X – wielkość strumieni wymiany handlowej pomiędzy i-tym i j-tym krajem
- M – wektor zmiennych makroekonomicznych charakteryzujących „masę”, czyli sytuację gospodarczą poszczególnych krajów
- W – wektor wag tych „mas”, czyli głównie wskaźników charakteryzujących nowoczesność i konkurencyjność krajów

- D** – macierz ekonomiczno-społecznych odległości między współpracującymi krajami
- t** – zmienna czasowa
- X** – macierz przepływów strumieni handlu między wszystkimi parami krajów należących do analizowanej grupy

W modelach grawitacyjnych przyjmuje się, że zmiany wzajemnych strumieni handlu zagranicznego pomiędzy krajami są proporcjonalne do zmian składowych wektora „masy” a odwrotnie proporcjonalne do odległości społeczno-ekonomicznej między nimi. Formuła wymienionych na wstępie modeli potencjałowych jest zaś w ogólnej postaci podobna do modeli grawitacyjnych, przy czym zmienną endogeniczną (objaśnianą) jest tu całkowita wielkość importu danego kraju ze wszystkich pozostałych należących do analizowanej grupy. Z tego wynika, iż modele potencjału wyprowadzane są z wcześniej aproksymowanych modeli grawitacyjnych. Oznacza to, że parametry modeli potencjału nie są estymowane bezpośrednio, lecz są funkcją parametrów modeli grawitacji. Oba typy modeli różnią się zasadniczo, bowiem w modelach grawitacji analizuje się wzajemne oddziaływanie, w sensie intensywności wymiany handlowej, między poszczególnymi parami krajów, a w modelach potencjałowych – oddziaływanie wszystkich krajów określonej grupy na jeden z nich. Istotnym rozszerzeniem klasycznego grawitacyjnego modelu wymiany międzynarodowej są modele o strumieniach handlu wzajemnie zależnych, w których zakłada się, że zestaw zmiennych objaśniających (występujących głównie w wektorze „masy”) obejmuje także wielkość strumieni handlu we wszystkich pozostałych krajach należących do badanej grupy. Łatwo zatem zauważyć, iż prowadzi to do modelu o równaniach współzależnych lub rekurencyjnych. Pomijając w tym miejscu ważne zagadnienia związane z określeniem postaci analitycznej modeli grawitacyjnych czy też z odpowiednim zdefiniowaniem „odległości” pomiędzy krajami stwierdzić należy, że merytorycznie najważniejszym etapem w konstrukcji modeli jest zdefiniowanie składowych wektora „masy”, czyli wielkości określających potencjał społeczno-gospodarczy poszczególnych krajów oraz ich kondycję finansową. W tym względzie badacz ma do dyspozycji dużą liczbę wskaźników generowanych na podstawie statystyk krajowych przez różne organizacje międzynarodowe, a zwłaszcza przez Eurostat. Spośród potencjalnych zmiennych wchodzących w skład ostatecznego wektora „masy” należy wybrać te, które są nie tylko uzasadnione merytorycznie, ale także nie powielają informacji, a przy tym maksymalizują stopień zgodności modeli z rzeczywistością. W tym celu stosuje się różne techniki postępowania statystycznego, z których większość opiera się w fazie początkowej na analizie obliczonych współczynników korelacji li-



niowej „r”. W podjętych badaniach empirycznych nad konstrukcją modeli grawitacyjnych i potencjałowych analizą objęto grupę krajów Europy Środkowo-Wschodniej, które wraz z Polską przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 roku. Grupę tę stanowiły w szczególności:

- |            |             |
|------------|-------------|
| 1. Czechy  | 5. Polska   |
| 2. Estonia | 6. Słowacja |
| 3. Litwa   | 7. Słowenia |
| 4. Łotwa   | 8. Węgry    |

Na wstępnym etapie badań rozpoznawczych przyjęto następujący zbiór potencjalnych wskaźników makroekonomicznych:

- X1 – wartość eksportu na 1 mieszkańca w USD
- X2 – stopa bezrobocia
- X3 – dług publiczny w stosunku do PKB w %
- X4 – poziom inflacji w %
- X5 – PKB *per capita* w USD

Informacje statystyczne, pochodzące z lat 2004-2010, uzyskano z publikacji Eurostatu i Euromonitor International. Wartości współczynników korelacji obliczone dla całej grupy krajów na podstawie danych przekrojowo-czasowych przedstawione są poniżej:

(X1:X2) -0.3240	(X2:X3) 0.1860	(X3:X4) -0.1870	(X4:X5) -0.1128
(X1:X3) 0.1036	(X2:X4) -0.3348	(X3:X5) -0.0337	
(X1:X4) -0.1138	(X2:X5) -0.4806		
(X1:X5) 0.8673			

Już pobieżna analiza wskazuje, że statystycznie istotna korelacja występuje pomiędzy eksportem *per capita* a PKB *per capita* (0.8673) oraz pomiędzy stopą bezrobocia a PKB *per capita* (-0.4806). Powyższe wyniki, dotyczące małego zbioru zmiennych, mają tylko charakter rozpoznawczy i są wstępem do procedury ustalania ostatecznego zbioru wskaźników makroekonomicznych w modelu grawitacyjno-potencjałowym. Jednym z elementów omawianej procedury jest pogłębiona analiza skorelowania szerszego zbioru makrowskaźników dotyczących Polski. Powyższy zbiór obejmował:

- Z1 – tempo wzrostu PKB w cenach stałych w %
- Z2 – stopa bezrobocia w %
- Z3 – udział salda budżetu w PKB w %

- Z4 – udział salda obrotów bieżących w PKB w %  
 Z5 – udział Polski w imporcie światowym w %  
 Z6 – udział Polski w eksporcie światowym w %  
 Z7 – udział eksportu w PKB w %  
 Z8 – udział importu w PKB w %  
 Z9 – udział bezpośrednich inwestycji zagranicznych w PKB w %  
 Z10 – udział produktów zaawansowanej techniki w eksporcie w %  
 Z11 – dynamika eksportu w % (rok poprzedni = 100)  
 Z12 – dynamika importu w % (rok poprzedni = 100)  
 Z13 – udział produktów przemysłu chemicznego w całkowitym eksporcie w %  
 Z14 – udział wyrobów z tworzyw sztucznych w całkowitym eksporcie w %  
 Z15 – udział maszyn, urządzeń i sprzętu elektrycznego w całkowitym eksporcie w %

Informacje statystyczne, pochodzące z lat 1992-2009, uzyskano z różnych publikacji GUS, CESTAT, UNCTAD, a także z książki B. Ślusarczyka, *Międzynarodowa pozycja konkurencyjna Polski*, wyd. CeDeWu, Warszawa 2011. Wartości współczynników korelacji pomiędzy powyższymi zmiennymi przedstawione są poniżej:

	Z1	Z2	Z3	Z4	Z5	Z6	Z7	Z8	Z9
Z1	-	<b>-0.4031</b>	<b>0.4529</b>	0.1119	<b>-0.6560</b>	<b>-0.5730</b>	0.0898	0.1915	<b>0.4234</b>
Z2		-	<b>-0.6520</b>	0.2168	-0.3177	-0.1367	-0.0215	-0.2236	-0.1785
Z3			-	-0.3652	<b>0.4982</b>	0.3567	0.3122	<b>0.5009</b>	<b>0.5134</b>
Z4				-	<b>-0.6102</b>	<b>-0.3950</b>	-0.2290	<b>-0.6012</b>	<b>-0.6098</b>
Z5					-	<b>0.8821</b>	<b>0.7403</b>	<b>0.8950</b>	<b>0.4215</b>
Z6						-	<b>0.9428</b>	<b>0.8939</b>	0.3767
Z7							-	<b>0.8603</b>	<b>0.3973</b>
Z8								-	<b>0.6204</b>
Z9									-
Z10	0.3288	<b>-0.7755</b>	<b>0.4765</b>	0.1491	0.0574	0.0011	-0.0851	-0.0221	-0.2224
Z11	<b>0.4411</b>	<b>0.4326</b>	-0.1808	0.0974	-0.0048	0.1138	0.3158	0.2607	0.2714
Z12	<b>0.6984</b>	0.1390	-0.0161	0.2323	-0.1219	-0.0539	0.1475	0.1368	0.2031
Z13	<b>0.5468</b>	<b>-0.5846</b>	<b>0.4332</b>	0.3467	-0.2104	-0.3303	-0.3349	-0.2392	-0.1734
Z14	-0.0704	0.0042	0.3171	<b>-0.5095</b>	<b>0.8833</b>	<b>0.9548</b>	<b>0.9055</b>	<b>0.9264</b>	<b>0.5190</b>
Z15	-0.2203	0.0655	0.2395	<b>-0.5595</b>	<b>0.8694</b>	<b>0.9343</b>	<b>0.8506</b>	<b>0.8746</b>	<b>0.4727</b>

	Z10	Z11	Z12	Z13	Z14	Z15
Z10	-	<b>-0.4896</b>	-0.1894	<b>0.8354</b>	-0.1994	-0.2554
Z11		-	<b>0.8435</b>	-0.2201	0.2232	0.1527
Z12			-	0.1333	0.0045	-0.1095
Z13				-	<b>-0.4416</b>	<b>-0.5305</b>
Z14					-	<b>0.9825</b>
Z15						-

W tekście wyróżniono tłustym drukiem te współczynniki, które były statystycznie istotne na poziomie istotności  $\alpha = 0.05$ . Analiza powyższych współczynników dostarcza wielu interesujących informacji o sieci powiązań różnych wskaźników makroekonomicznych w stosunkowo długim okresie obejmującym 18 lat 1992-2009. Informacje te stanowią dopiero wstęp do wyboru optymalnego podzbioru zmiennych w konstruowanym modelu grawitacyjno-potencjałowym polskiego handlu zagranicznego. Informacje zaś dotyczące współzależności makroekonomicznych zmiennych X w przekroju analizowanej grupy 8 krajów Europy Środkowo-Wschodniej mogą stanowić także wstępną podstawę do określenia systemu „odległości” pomiędzy krajami w rozważanym modelu grawitacyjno-potencjałowym. Koncepcja „odległości” pomiędzy krajami jest z reguły złożona i zawiera elementy odległości geograficznej, kulturowej, politycznej, a przede wszystkim ekonomicznej.

Pomijając w tym miejscu wiele ważnych zagadnień, należy tylko wspomnieć, iż większość ze stosowanych miar odległości krajów nie spełnia warunków formalnych formułowanych w stosunku zarówno do metrycznych, jak i quasi-metrycznych funkcji odległości. Przestrzenie ekonomiczne, opisywane różnorodnymi wskaźnikami, w odróżnieniu od ujęcia właściwego dla fizyki, charakteryzują się bowiem niejednorodnością, nieciągłością oraz ograniczonością. W prowadzonych badaniach nad koncepcją modeli grawitacyjno-potencjałowych najczęściej wykorzystuje się metody taksonomii numerycznej, a zwłaszcza najbardziej rozpowszechnioną metodę wzorca rozwoju umożliwiającą określenie dystansu pomiędzy krajami w oparciu o obliczony wielowymiarowy wskaźnik synergiczny (por. S. Wydymus, *Metodologiczne aspekty oceny poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego krajów w pracy zbiorowej Kraje rozwijające się w światowym systemie gospodarczym*, Difin, 2007). W prezentowanych wstępnych badaniach określono w ten sposób dystans pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej, wykorzystując dane przekrojowo czasowe z pierwszej części opracowania. W obliczeniach zapewniono porównywalność dynamiczną wskaźników synergicznych w latach 2004-2010 przyjmując współrzędne wzorca wspólne

dla całego okresu oraz ustalając wartości średnie wskaźników cząstkowych, a także ich wariancje jednocześnie dla całego badanego okresu. Wartości obliczonych wskaźników synergicznych, stanowiących podstawę do obliczenia odległości pomiędzy poszczególnymi parami krajów, przedstawione są poniżej:

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
<b>Czechy</b>	0.7446	0.8224	0.6350	1.0447	0.9360	0.9697	0.9818
<b>Estonia</b>	0.5628	0.6733	0.5493	0.8425	0.6522	0.6331	0.5643
<b>Litwa</b>	0.3754	0.4828	0.5883	0.6511	0.4808	0.4072	0.3421
<b>Łotwa</b>	0.3332	0.4005	0.4930	0.4482	0.2842	0.2921	0.2754
<b>Polska</b>	0.1742	0.2031	0.3319	0.4898	0.5344	0.4851	0.4977
<b>Słowacja</b>	0.2198	0.4483	0.6020	0.8055	0.8577	0.7478	0.6792
<b>Słowenia</b>	0.8894	0.9612	1.0372	1.1142	1.0327	1.0193	0.9749
<b>Węgry</b>	0.3039	0.5100	0.7748	0.4667	0.5067	0.4123	0.3900
V(%)	57.1	43.3	33.2	35.6	39.1	43.6	46.3

Analizując powyższe rezultaty należy pamiętać, że wskaźniki te prezentują tylko relatywną pozycję poszczególnych krajów w stosunku do innych tworzących badaną grupę. Wskaźniki te zatem dobrze oddają zmiany relatywnego dystansu krajów w zintegrowanej przestrzeni wszystkich makroekonomicznych wielkości przyjętych do analizy, a tym samym spełniają wymogi dobrej oceny „odległości” w modelach grawitacyjno-potencjałowych. Na marginesie rozważań można stwierdzić, iż w ostatnim roku analizy tylko dwa kraje, a mianowicie Czechy i Polska, poprawiły swój relatywny dystans w stosunku do wszystkich pozostałych. Uwaga ta ma istotne znaczenie zwłaszcza w kontekście narastających problemów związanych z kryzysem finansowym w krajach Unii Europejskiej, stanowiąc relatywnie dobry prognostyk dla obu krajów. Obok obliczonych wartości wskaźników synergicznych podano współczynniki zmienności (V) dla poszczególnych lat w przekroju wszystkich analizowanych krajów. Łatwo zauważyć, że punktem zwrotnym w tendencji zróżnicowania krajów był rok 2007. Od tego bowiem roku relatywne zróżnicowanie krajów zaczęło się powiększać, a rosnący dystans w latach następnych połączyć należy z pogłębiającym się kryzysem gospodarczym w badanej grupie krajów. Zwiększająca się skala odległości w tej grupie była jednak zróżnicowana. Polska zmniejszyła dystans w stosunku do większości krajów. Dobrze to oddaje bezwzględna różnica wskaźników synergicznych w pierwszym i ostatnim roku analizy:

	<b>2004</b>	<b>2010</b>
Polska – Czechy	0.5704	0.4841
Polska – Estonia	0.3886	0.0666
Polska – Litwa	0.2012	0.1556
Polska – Łotwa	0.1590	0.2193
Polska – Słowacja	0.0456	0.18.15
Polska – Słowenia	0.7152	0.4772
Polska – Węgry	0.1297	0.1077

Powyższe rozważania są oczywiście dopiero wstępem do konstrukcji miar odległości w grawitacyjno-potencjałowym modelu polskiego handlu zagranicznego. Przyjęcie ostatecznego sposobu wyrażenia odległości pomiędzy krajami wymagać będzie uwzględnienia jeszcze innych elementów związanych ze zróżnicowaniem strukturalnym, politycznym, a także kulturowym.



Wojciech Zysk

*Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie*

## **NAPŁYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH DO POLSKI, CZECH, WĘGIER I SŁOWACJI W LATACH KRYZYSU FINANSOWEGO – ANALIZA PORÓWNAWCZA**

Celem artykułu jest scharakteryzowanie napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do czterech krajów Europy Środkowej i Wschodniej oraz dokonanie analizy wybranych wskaźników powiązanych z tą formą migracji kapitału, co pozwoli na wskazanie pozycji danego kraju w przedmiotowym zakresie. Niniejsze badania są tym bardziej istotne, gdyż w czasach międzynarodowego kryzysu finansowego okres spowolnienia gospodarczego na świecie może być wykorzystany przez omawiane kraje do przyciągnięcia projektów inwestycyjnych.

W języku polskim słowo „kryzys” ma wybitnie pejoratywny wydźwięk. Kojarzy się jako stan, który najczęściej musi zakończyć się katastrofą wcześniejszego okresu równowagi. Natomiast w języku chińskim słowo „kryzys” wyrażane jest przez dwa znaki: znak Wei i znak Ji. Na rysunku 1 przedstawiono oba te znaki.

Rysunek 1. Zapis słowa „kryzys” po chińsku



Źródło: <http://www.pinyin.info/chinese/crisis.html> (data dostępu 29.10.2011)

Pierwszy znak oznacza niebezpieczeństwo, a drugi okazję, sposobność, ukryte możliwości, szansę<sup>1</sup>.

Wydaje się zasadnym twierdzenie, iż obecne zawirowania finansowo-gospodarcze na świecie stwarzają szansę wykorzystania przez Polskę, Czechy, Słowację i Węgry tego drugiego oblicza kryzysu. Dotyczyć to może zwiększenia się wolumenu napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), które mogą być lokowane w naszej części Europy. Przemawiać może za tym relatywnie dobra sytuacja w zakresie zmian PKB, korzystne prognozy wzrostu gospodarczego (dzięki rosnącej konsumpcji i rozwijającemu się sektorowi przemysłu<sup>2</sup>), ścisła integracja z gospodarkami unijnymi<sup>3</sup>, nadal relatywnie niskie koszty pracy czy praktyczne zahamowanie procesu rozszerzania UE (choćby o kraje Partnerstwa Wschodniego<sup>4</sup>). Wspomniany kryzys, a w konsekwencji obniżenie wyceny firm ułatwi fuzje i przejęcia oraz wymusi działanie restrukturyzujące – co może sprzyjać inwestorom zagranicznym szukającym okazji do lokowania kapitału.

26 lipca 2011 r. opublikowany został kolejny Światowy Raport Inwestycyjny (World Investment Report 2011) – „Non-Equity Modes of International Production and Development”. Raport ten – jak co roku – przygotowany został przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju – UNCTAD<sup>5</sup>. W raporcie można znaleźć informacje, iż w roku 2010 (w porównaniu do roku 2009) odnotowano niewielki wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych – z poziomu 1,18 bln USD w roku 2009 napływ zwiększył się do 1,24 biliona USD. Inna sytuacja miała miejsce w roku 2009 w porównaniu do roku 2008. Z poziomu około 1,9 biliona USD

<sup>1</sup> Por.: Wywiad z Sun Rongmin, ambasadorem Chin w Polsce, [www.zwrp.pl](http://www.zwrp.pl) (data dostępu 29.10.2011).

<sup>2</sup> Bank Światowy prognozuje, że w 2011 r. wzrost PKB w Polsce wyniesie 4%, a w 2012 r. 4,2%. W Czechach odpowiednio: 2,2% i 2,7%, na Węgrzech 2,8% i 3% oraz na Słowacji 4,1% i 4,3%. Por.: *EU10 Regular Economic Report*, [www.web.worldbank.org](http://www.web.worldbank.org) (data dostępu 20.11.11).

<sup>3</sup> Z punktu widzenia handlu międzynarodowego i przepisów celnych jesteśmy na obszarze unii celnej, a gdy tam lokowany jest kapitał w formie BIZ – produkcja trafia bez granic celnych na rynek 500 mln konsumentów. Jest to szansa na przyciągnięcie inwestycji w formie BIZ z Japonii (w Polsce obecny już jest Bridgestone), Korei Południowej, Chin i Indii, gdyż wyprodukowany na obszarze unii celnej towar nie napotka na swojej drodze bariery celnej (co miałyby miejsce w przypadku importu na teren UE).

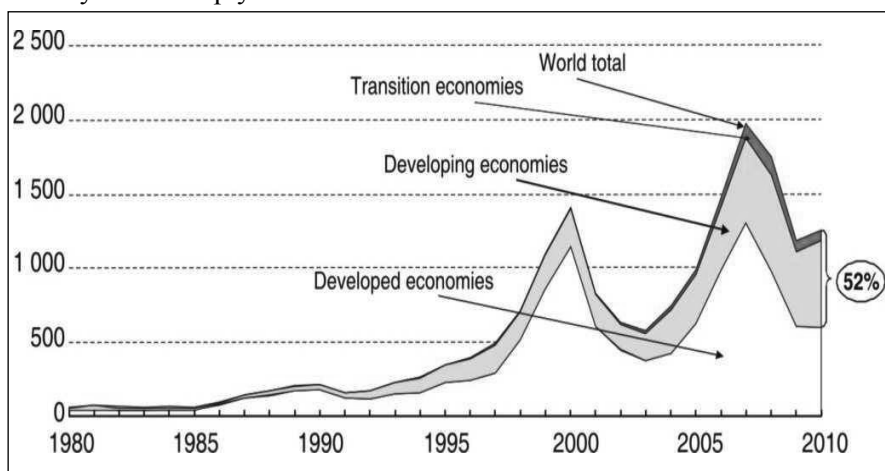
<sup>4</sup> Inicjatywa Polski i Szwecji na forum UE. Zaproszenie Ukrainy, Białorusi, Mołdawii, Azerbejdżanu, Armenii i Gruzji do szerszej współpracy z UE, m.in. w zakresie ułatwień wizowych i utworzenia strefy wolnego handlu. Uważa się powszechnie, że może to być przyczynek do członkostwa tych krajów we Wspólnotach Europejskich.

<sup>5</sup> Por.: <http://www.unctad.org/templates/WebFlyer.asp?intItemID=6018&lang=1> (data dostępu 29.10.11).



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. Zatem dane za 2010 r. nastroją optymistycznie i mogą być dobrym prognostykiem na dalszy okres. 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. Jak widać na wykresie ponad połowa (52%) kapitału w formie BIZ trafiła do krajów tzw. transformacji i krajów rozwijających się.

Wykres 1. Napływ BIZ w latach 1980-2010 na świecie w mld USD



Źródło: „Non-Equity Modes of International Production and Development”, World Investment Report 2011, s. 3

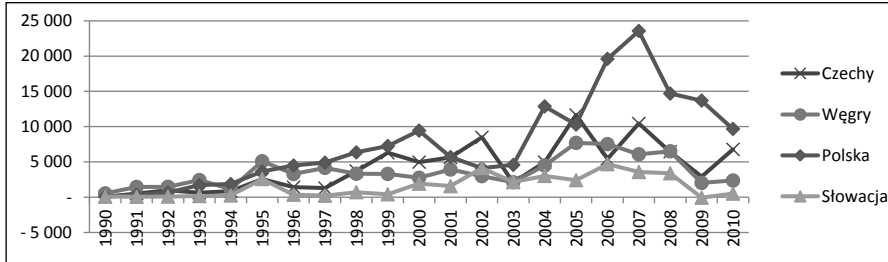
Wspomniane w tytule artykułu kraje Europy Środkowej i Wschodniej konkurują ze sobą w zakresie pozyskiwania inwestorów zagranicznych. Wykorzystując swój potencjał, tempo rozwoju gospodarczego oraz atrakcyjność inwestycyjną stosują wiele zachęt inwestycyjnych. Efekty tej walki konkurencyjnej przedstawione zostaną w kilku ujęciach:

1. napływ BIZ w latach 1990-2010 – zestawienie zbiorcze i w poszczególnych krajach,
2. stosunek napływu BIZ w roku 2010 do napływu BIZ w 2007,
3. zasób BIZ i zasób BIZ *per capita*, stan na koniec 2010 roku,
4. zasób BIZ oraz BIZ *per capita* w latach kryzysu, czyli w latach 2008, 2009 i 2010,
5. Zasób BIZ w relacji do PKB, stan na koniec 2010.

## 1. Napływ BIZ w latach 1990-2010

Na wykresie 2 przedstawiono napływ BIZ do omawianych krajów w latach 1990-2010.

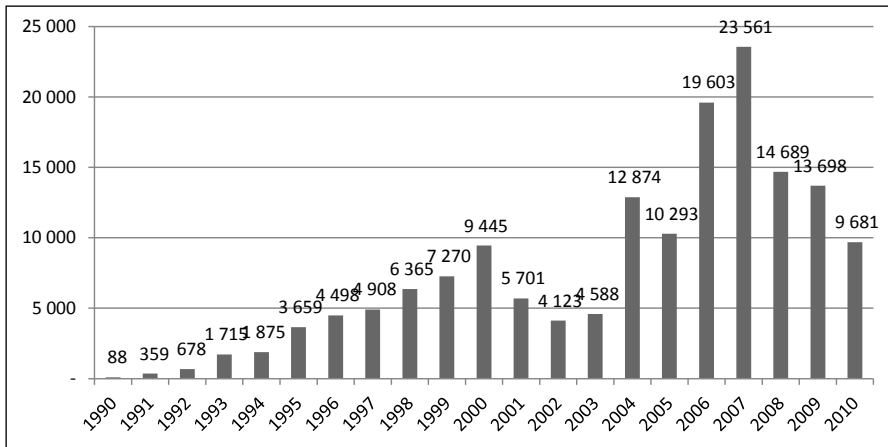
Wykres 2. Napływ BIZ do krajów UE-12, lata 1990-2010 w mln USD



Źródło: Obliczenia własne na podstawie WIR 2011

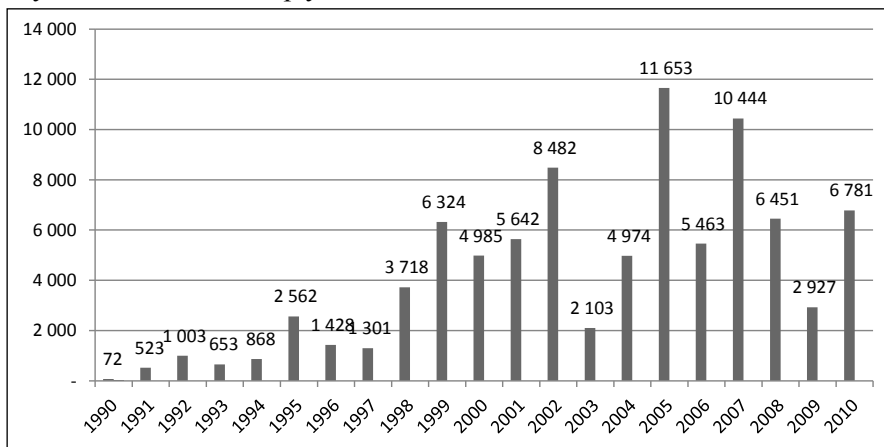
Jak można zaobserwować na powyższym wykresie jedynym krajem, w którym odnotowano spadek napływu BIZ w roku 2010 w porównaniu do 2009, jest Polska. W Czechach, na Węgrzech i Słowacji nastąpił wzrost napływu w omawianym okresie kryzysu. Szczegółowe dane dotyczące strumieni napływu BIZ w ujęciu rocznym prezentują wykresy 3, 4, 5 i 6.

Wykres 3. Strumień napływu BIZ do Polski w latach 1990-2010 w mln USD



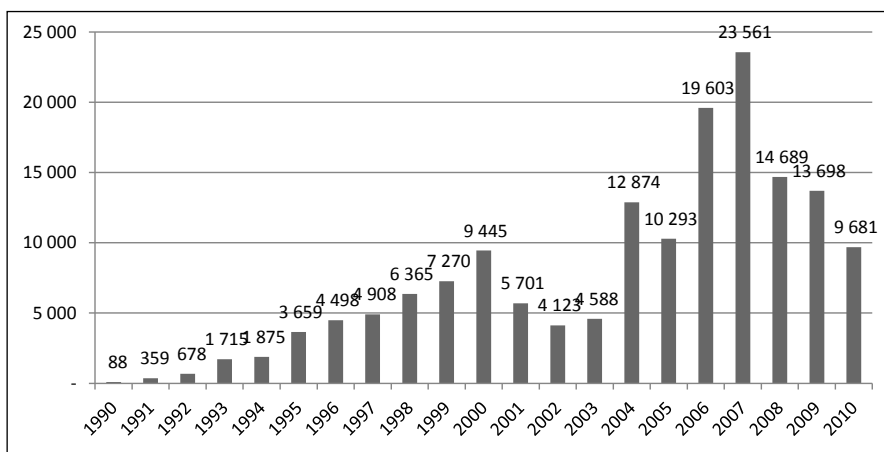
Źródło: Jak przy wykresie 2

Wykres 4. Strumienie napływu BIZ do Czech w latach 1990-2010 w mln USD



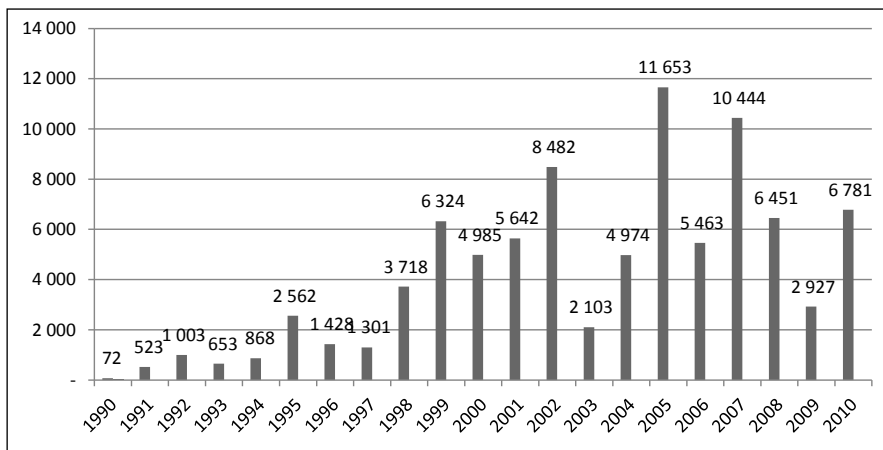
Źródło: Jak przy wykresie 2

Wykres 5. Strumienie napływu BIZ na Słowację w latach 1990-2010 w mln USD



Źródło: Jak przy wykresie 2

Wykres 6. Strumienie napływu BIZ na Węgry w latach 1990-2010 w mln USD



Źródło: Jak przy wykresie 2

Mimo iż Polska pozostaje liderem jeżeli chodzi o napływ BIZ w ujęciu rocznym (9,6 mld USD), to tylko w naszym kraju zanotowano spadek napływu w odniesieniu do roku poprzedniego (13,7 mld USD).

## 2. Stosunek napływu BIZ w 2010 do napływu BIZ w 2007 r.

Kolejnym wskaźnikiem, który warto zbadać w kontekście napływu BIZ w czasach kryzysu finansowego, jest relacja napływu kapitału z roku 2010 w stosunku do roku 2007. W tabeli 1 przedstawiono wyniki tej analizy.

Tabela 1. Stosunek napływu BIZ w 2010 r. do napływu BIZ w 2007 r.

Kraj	Wartość napływu BIZ w 2010 r., mln USD	Wartość napływu BIZ w 2007 r., mln USD	Stosunek napływu BIZ w 2010 do napływu BIZ w 2007 r.
Słowacja	526	3581	15%
Czechy	6781	10444	65%
Polska	9681	23561	41%
Węgry	2377	6088	39%

Źródło: Jak przy wykresie 2

W tym ciekawym zestawieniu widzimy, że Czechy osiągnęły najlepszy rezultat – 65%. Natomiast najgorzej wypadła Słowacja – tylko 15%. W Pol-

sce w 2010 roku odnotowano ponad 9,6 mld USD napływu BIZ, jednak dało to tylko 41% w stosunku do rekordowego roku 2007 (ponad 23 mld USD napływu). Warto nadmienić jednak, iż wynik ten jest wyższy niż średnia w krajach UE-27, która wynosi 36%.

### 3. Zasób BIZ i zasób BIZ *per capita*

W tabeli 2 przedstawiono wartość zasobu BIZ<sup>6</sup> w analizowanych krajach w 2010 roku. Umożliwi to obliczenie wskaźnika zasobu BIZ *per capita*, który często jest wykorzystywany w analizach porównawczych.

Tabela 2. Zasób BIZ na Słowacji, w Czechach, na Węgrzech i w Polsce w roku 2010 oraz zasób BIZ *per capita*

Kraj	Zasób BIZ, 2010, mln USD	Liczba ludności, styczeń 2010, tys.	Zasób BIZ <i>per capita</i> , USD
Czechy	129 893	10 507	12,363
Węgry	91 933	10 014	9,180
Polska	193 141	38 167	5,060
Słowacja	50 678	5 425	9,342

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych z WIR 2011 i GUS, [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) (data dostępu 3.11.11)

Jak można zauważyć w tabeli 2, Polska jest liderem pod względem wartości zasobu BIZ (ponad 193 mld USD), podczas gdy w Czechach odnotowano ok. 130 mld USD, na Węgrzech ok. 91 mld USD i na Słowacji ok. 50 mld USD. Jednak pod względem zasobu BIZ *per capita* są Czechy (ponad 12 tys. USD). Kolejne miejsce zajmują Słowacja (ponad 9,3 tys. USD), Węgry (ponad 9,1 tys. USD) i Polska (niewiele ponad 5 tys. USD).

Można wnioskować, iż mimo najwyższej wartości zasobu BIZ w Polsce nasz kraj – po raz kolejny – nie powinien mieć powodów do zadowolenia z poziomu zaabsorbowanego kapitału zagranicznego, gdyż w analizie *per capita* zajmujemy ostatnie miejsce wśród badanych krajów.

### 4. Zasób BIZ oraz BIZ *per capita* w latach kryzysu

W tabeli 3 przedstawiono sumy napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz wartość BIZ *per capita* za okres trzech lat kryzysu.

<sup>6</sup> 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.

Tabela 3. Suma napływu BIZ oraz BIZ *per capita* w latach 2008, 2009 i 2010

Kraj	Suma napływu BIZ w latach 2008, 2009 i 2010	Liczba ludności, styczeń 2010, tys.	Suma napływu BIZ w latach 2008, 2009 i 2010 <i>per capita</i> , tys. USD
Czechy	16 159	10 507	1,54
Węgry	10 936	10 014	1,09
Polska	38 068	38 167	1,00
Słowacja	3 888	5 425	0,72

Źródło: Jak w tabeli 2

Jak widać w powyższej tabeli nasz kraj ponownie pozostaje liderem – wartość napływu kapitału w formie BIZ wyniosła w latach kryzysu ponad 38 mld USD. Kolejne miejsca zajmują Czechy (ponad 16 mld USD), Węgry (ponad 10 mld USD) i Słowacja (3,8 mld USD). Jednak również w tym badaniu inaczej należy ocenić pozycję naszego kraju, gdy analizujemy napływ BIZ *per capita*. Z wynikiem 1000 USD na głowę mieszkańca Polska jest na trzecim miejscu. Liderem są Czechy (ponad 1,5 tys.), kolejne miejsca zajmują Węgry (1,09 tys. USD), a ostatnim krajem w tym zestawieniu jest Słowacja (720 USD).

## 5. Zasób BIZ w relacji do PKB

W tabeli 4 przedstawiono zasób napływu kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych w analizowanych krajach w 2010 roku oraz zestawienie wartości zasobu BIZ w relacji do PKB.

Tabela 4. Zasób BIZ na Słowacji, w Czechach, na Węgrzech i w Polsce w relacji do PKB w roku 2010

Kraj	Zasób BIZ, 2010, mln USD	PKB 2010, mld USD	Zasób BIZ w relacji do PKB, 2010
Czechy	129 893	192 152	0,68
Węgry	91 933	130 419	0,70
Polska	193 141	468 585	0,41
Słowacja	50 678	89 034	0,57

Źródło: Jak w tabeli 2

Kolejny raz możemy zaobserwować, iż Polska nie zajmuje pierwszej pozycji w zestawieniu. Co więcej – jest na ostatnim miejscu z wynikiem 0,41. Liderem są Węgry (0,70), następne miejsce zajęły Czechy (0,68), a trzecia jest Słowacja (0,57).

Podsumowując niniejsze badania 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 udało się przyciągnąć więcej kapitału w formie BIZ w przeliczeniu na jednego mieszkańca oraz w relacji do PKB, a te wskaźniki są bardziej wiarygodne niż poziom zasobu BIZ. Należy ocenić taką sytuację jako niezadowalającą. Co więcej: organizacje badające napływ BIZ do Polski uprawiają działania przypominające propagandę sukcesu i prezentują najczęściej (konferencje prasowe, wywiady, www) rezultaty wskazujące takie zestawienia, gdzie Polska jest liderem napływu BIZ do naszej części Europy. Jednak badania szczegółowe nie pozwalają na tego typu optymizm i mogą sugerować, iż nasz kraj nie wykorzystuje w pełni swojego potencjału pod względem przyciągnięcia BIZ.

Wydaje się, iż Polska traci ważny aspekt brany przy decyzjach wyboru kraju lokaty w zakresie BIZ, a mianowicie przewagę kosztową. Dodatkowo – plany zmniejszenia pomocy publicznej dla inwestorów zagranicznych mogą nie wpływać korzystnie na decyzje lokalizacyjne. Swoistym testem dla polskiego rządu i organizacji promujących nasz kraj za granicą w zakresie przyciągnięcia BIZ będą najbliższe lata, a zwłaszcza rok 2011 i 2012. Był to czas ograniczania działalności inwestycyjnej wielkich korporacji transnarodowych ze względu na kryzys gospodarczy w rozwiniętych krajach świata, w tym w UE-27. Prawdopodobne dalsze problemy finansowe krajów PIIGS mogą mieć wpływ na decyzje lokalizacyjne podejmowane przez inwestorów zagranicznych. Ważne będzie, aby wygrywać rywalizację z badanymi krajami, które – podobnie jak Polska – mają wykształconą siłę roboczą, stosunkowo niskie koszty pracy, podobne położenie geograficzne oraz lepiej rozwiniętą infrastrukturę.

Skala i struktura napływu BIZ do naszej części Europy wymaga dalszych badań. Interesujące mogą być zwłaszcza próby oceny napływu BIZ w relacji do poziomu eksportu i importu oraz w stosunku do rozmiarów inwestycji krajowych. Ważna byłaby też ocena ilości i wartości projektów inwestycyjnych zarówno *greenfield*, jak również fuzji i przejęć. Należy też zauważyć, iż oprócz badań samej wartości napływu BIZ ważne jest koncentrowanie się na strukturze tych inwestycji. Obserwuje się bowiem zjawisko lokowania kapitału w centra usługowe, co powoduje rozwój rynku outsourcingu procesów biznesowych (BPO – *Business Proces Outsourcing* czy SSC – *Shared Service Centres*), jednak nie są to inwestycje kapitałochłonne. Monitorować też warto – zwłaszcza w czasach kryzysu – zjawisko dezinvestycji, czyli pozbywania się przez korporacje transnarodowe części lub całości posiadanych aktywów w kraju lokaty.

**Bibliografia**

1. World Investment Report 2011 – „Non-Equity Modes of International Production and Development”
2. [www.pinyin.info](http://www.pinyin.info)
3. [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl)
4. [www.unctad.org](http://www.unctad.org)
5. [www.web.worldbank.org](http://www.web.worldbank.org)
6. [www.zwrp.pl](http://www.zwrp.pl)





