Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

(dawne Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego,
Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania)

GOSPODARKA REGIONALNA I MIĘDZYNARODOWA

Tom 2

Szczecin 2017

Rada Naukowa
prof. Edward Urbańczyk – przewodniczący, Uniwersytet Szczeciński, prof. Peter Bielik – Slovak Agricultural University (Słowacja), prof. Ryszard Borowiecki – Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, prof. Gabriela Dragan – Academia of Economic Science (Rumunia), prof. Zygmunt Drążek – Uniwersytet Szczeciński, prof. Jerzy Dudziński – Uniwersytet Szczeciński, prof. Rolf Eggert – Deutsche Bundesbank (Niemcy), prof. Jan Helmke – Hochschule Wismar (Niemcy), prof. Józef Hozer – Uniwersytet Szczeciński, prof. Wacław Jarmołowicz – Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, prof. Stephen Jefferys – London Metropolitan University (Wlk. Brytania), prof. Virginia Jureniene (Litwa), prof. Teresa Kiziukiewicz – Uniwersytet Szczeciński, prof. Bożena Klimczak – Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu, prof. Merouane Lakehal-Ayat – St. John Fisher College (USA), prof. Winfried Lamersdorf – Universität Hamburg (Niemcy), prof. Kari Liuhto – Turku School of Economics (Finlandia), prof. Francesco Losurdo – Uniwersytet w Bari (Włochy), prof. Teresa Lubińska – Uniwersytet Szczeciński, prof. Liu Quisheng – Guangdong University of Foreign Studies (Chiny), prof. Eric Schoop – Technische Universität Dresden (Niemcy), prof. Bruno Sergi – University of Messina (Włochy), prof. Waldemar Tarczyński – Uniwersytet Szczeciński

Lista recenzentów znajduje się na stronie internetowej czasopisma
www.wnus.edu.pl/sip

Redaktor naczelny
dr hab. Barbara Kryk prof. US

Redaktorzy naukowi
dr hab. Halina Nakonieczna-Kisiel prof. US
dr Marcin Gryczka

Redaktorzy tematyczni
prof. dr hab. inż. Ryszard Budziński, prof. dr hab. Leon Dorozik, prof. dr hab. Waldemar Gos, dr hab. Augustyna Burlita prof. US, dr hab. inż. Alberto Lozano Platonoff prof. US, dr hab. Jacek Batóg prof. US

Redaktor statystyczny
dr Dominik Rozkrut – prezes GUS

Redakcja językowa
Joanna Grzybowska

Skład komputerowy
Iwona Mazurkiewicz-Jamrozik

Wersja papierowa jest wersją pierwotną

Czasopismo jest indeksowane w BazEkon; CEEOL oraz Baz Hum

Pełne wersje artykułów dostępne są na www.wnus.edu.pl/sip

© Copyright by Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2017

ISSN 2450-7733
(ISSN 1640-6818; 2080-4881)

WYDAWNICTWO NAUKOWE UNIWERSYTETU SZCZECIŃSKIEGO

Wydanie I. Ark. wyd. 22,0. Ark. druk. 24,5. Format B5. Nakład 58 egz.

SPIS TREŚCI

Wstęp 7

STUDIA I MATERIAŁY

Tendencje w handlu międzynarodowym

Łukasz Ambroziak
Wpływ umowy o wolnym handlu Unia Europejska–Ukraina na polski import rolno-spożywczy z Ukrainy 9

Tomasz Białowąs
Wpływ cen eksportowych na wartość i dynamikę handlu międzynarodowego w latach 2008–2015 23

Małgorzata Bułkowska
Kierunki polskiego eksportu mięsa i produktów mięsnych 35

Jerzy Dudziński
Cenowe i dochodowe *terms of trade* jako mierniki korzyści z handlu zagranicznego we współczesnym handlu międzynarodowym (na przykładzie wybranych krajów Ameryki Łacińskiej) 49

Wojciech Polan
Analiza zmian podobieństwa struktur handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w latach 2004–2015 – w kierunku dalszej konwergencji na jednolitym rynku 61

Monika Wojtas
Przyczyny spowolnienia światowego handlu 75

Wojciech Zysk
W kierunku nowego modelu handlu międzynarodowego
– koncepcja Fair Trade 3.0..... 89

Krystyna Żołądkiewicz
Porozumienie Transpacyficzne (TPP) bez Stanów Zjednoczonych 105

Unia Europejska i jej aktualne problemy

Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska
Realizacja semestrów europejskich w Polsce: efekty dla koordynacji polityki gospodarczej w Unii Europejskiej 117

Marek Maciejewski
Stan równowagi zewnętrznej w latach 2007–2015 jako czynnik różnicujący kraje członkowskie Unii Europejskiej 127

Małgorzata Makuch
Nowe relacje brytyjsko-unijne w świetle Brexitu. Skutki dla Polski 141

Edward Molendowski
Czynniki determinujące pozycję konkurencyjną gospodarki
– Polska na tle państw Grupy Wyszehradzkiej w okresie poakcesyjnym 153

Halina Nakonieczna-Kisiel
Rola usług w gospodarce po wejściu Polski do Unii Europejskiej..... 167

Katarzyna Nowacka-Bandosz
Unia Europejska na międzynarodowym rynku usług 181

Alina Szypulewska-Porczyńska
Znaczenie europejskiej legitymacji zawodowej dla integracji rynków usług państw Unii Europejskiej..... 193

Problemy finansów międzynarodowych

Ewa Bilewicz
Równowaga zewnętrzna Polski po światowym kryzysie finansowym 205

Patrycja Chodnicka-Jaworska
Cykl koniunkturalny a zmiany na rynku finansowym – ratingi kredytowe 219

Stanisław Flejterski, Lilianna Jodkowska
Pozycja Niemiec w wielobiegunowym świecie gospodarki i finansów 233

Małgorzata Guzowska, Phung Thanh Quang
Foreign Direct Investment in Poland and Vietnam: A Compare Analyses 247

Joanna Kubicka, Teresa Kupczyk
Postrzeganie przez kadrę kierowniczą znaczenia umiędzynarodowienia i jego związków z wynikami finansowymi i gospodarką opartą na wiedzy 263

Wybrane aspekty funkcjonowania gospodarki światowej

Elżbieta Bombińska
Kierunki rozwoju światowego transportu morskiego na początku XXI wieku – wybrane aspekty 281

Marcin Gryczka
Struktura nakładów na B+R a innowacyjność gospodarki na przykładzie wybranych krajów 297

Michał Jasiński
Modele rozwoju gospodarczego a poziom rozwoju społecznego i zamożności w małych państwach wyspiarskich na świecie 317

Renata Knap
Kraje najsłabiej rozwinięte w światowej gospodarce rybnej 335

Joanna Staśkiewicz
Tendencje w międzynarodowych migracjach ludności 351

Małgorzata Wachowska
Kierunki poakcesyjnej emigracji polskich wynalazców 363

Monika Znojek
Polski eksport produktów sektora kultury i przemysłów kreatywnych 377

WSTĘP

Niniejszy numer kwartalnika „Studia i Prace WNEiZ US", będący kolejnym tomem z serii pt. *Gospodarka regionalna i międzynarodowa*, zawiera 27 artykułów. Wszystkie mają charakter empiryczny, ponieważ nie nadesłano prac teoretyczno-metodycznych. Artykuły pochodzą od pracowników naukowych wywodzących się z dziewięciu ośrodków akademickich, reprezentujących trzynaście krajowych i zagranicznych uczelni wyższych.

Opracowania uwzględniają przede wszystkim współczesne zjawiska ze sfery gospodarki globalnej, takie jak problemy finansów międzynarodowych, tendencje w handlu międzynarodowym, aktualne problemy Unii Europejskiej oraz wybrane aspekty funkcjonowania gospodarki światowej. Wymienione zagadnienia są aktualnie przedmiotem ożywionej dyskusji w środowiskach zarówno teoretyków, jak i praktyków gospodarczych.

Wyrażamy nadzieję, że poruszona w niniejszej publikacji problematyka zainspiruje do dalszych badań i analiz osoby zajmujące się naukowo gospodarką światową, a nadesłane prace zostaną wykorzystane w procesie dydaktycznym. Ponadto wnioski płynące z przeprowadzonych badań mogą okazać się pomocne w podejmowaniu działań przez przedsiębiorców i decydentów gospodarczych.

Halina Nakonieczna-Kisiel
Marcin Gryczka

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-01

Łukasz Ambroziak*
Państwowy Instytut Badawczy
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej

WPŁYW UMOWY O WOLNYM HANDLU UNIA EUROPEJSKA–UKRAINA NA POLSKI IMPORT ROLNO-SPOŻYWCZY Z UKRAINY

Streszczenie

W artykule dokonano oceny wpływu preferencji celnych przyznanych Ukrainie przez Unię Europejską na mocy Umowy o pogłębionej i całościowej strefie wolnego handlu (*Deep and Comprehensive Free Trade Agreement* – DCFTA) na import produktów rolno-spożywczych Polski z Ukrainy. Analizę przeprowadzono na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów oraz danych z bazy Eurostat-Comext. Badanie wykazało, że po udzieleniu Ukrainie preferencji celnych na mocy umowy DCFTA w kwietniu 2014 roku, bezcłowy przywóz ukraińskich towarów dotyczył ponad 80% rolnych linii taryfowych, a dla pozostałych produktów przewidziano bezcłowe kontyngenty taryfowe. Wprowadzone preferencje przyczyniły się do wzrostu polskiego importu z Ukrainy takich produktów, jak m.in. koncentrat pomidorowy i jabłkowy, miód, pomidory, ogórki, zboża (pszenica, jęczmień, kukurydza), mrożone maliny i borówki oraz cukierki.

Słowa kluczowe: Umowa o pogłębionej i całościowej strefie wolnego handlu UE-Ukraina, Polska, Ukraina, import, produkty rolno-spożywcze

* Adres e-mail: lukasz.ambroziak@ierigz.waw.pl.

Wprowadzenie

Ukraina jest coraz ważniejszym dostawcą produktów rolno-spożywczych do Polski. W 2016 roku blisko 8,4% importu rolno-spożywczego Polski pochodziło z Ukrainy, podczas gdy w roku 2004 było to zaledwie 3,0%. Tym samym Ukraina była trzecim, pod względem wielkości, dostawcą produktów rolno-spożywczych do Polski spoza Unii Europejskiej (UE), ustępując miejsca tylko Norwegii i Argentynie.

Ukraina od 1993 roku jest jednym z beneficjentów preferencji autonomicznych przyznawanych przez UE w dostępie do swego rynku w ramach systemu powszechnych preferencji celnych (*Generalized System of Preferences* – GSP) krajom i terytoriom rozwijającym się. W kwietniu 2014 roku, w celu wsparcia Ukrainy w trudnej sytuacji politycznej i gospodarczej, UE udzieliła jej dodatkowych autonomicznych preferencji jednostronnych liberalizując dostęp do swojego rynku zgodnie z koncesjami przewidzianymi w części handlowej układu stowarzyszeniowego UE–Ukraina – Umowy o pogłębionej i całościowej w strefie wolnego handlu między UE i Ukrainą (*Deep and Comprehensive Free Trade Agreement* – DCFTA)[1]. Umowa DCFTA weszła zaś prowizorycznie w życie 1 stycznia 2016 roku. Oznaczało to, że ułatwienia w dostępie do rynku UE dla ukraińskich towarów mają podstawę prawną w umowie DCFTA, a nie charakter jednostronny. Ponadto, Ukraina zaczęła proces liberalizacji importu z UE zgodnie z harmonogramem przewidzianym w umowie DCFTA.

Celem artykułu jest ocena wpływu preferencji celnych przyznanych Ukrainie jednostronnie przez UE w kwietniu 2014 roku (i obowiązujących od stycznia 2016 r. na mocy umowy DCFTA) na import produktów rolno-spożywczych Polski z Ukrainy. Punktem wyjścia artykułu jest charakterystyka postanowień umowy dotyczących liberalizacji stawek celnych. W dalszej kolejności przedstawiono wyniki analizy wpływu wprowadzonych preferencji na strumienie polskiego importu żywności z Ukrainy.

Badanie przeprowadzono na podstawie niepublikowanych danych handlowych Ministerstwa Finansów oraz danych z bazy Eurostat-Comext, które pozwalają na analizę importu według charakteru preferencji. Pod pojęciem produktów rolno-spożywczych rozumie się produkty działów 01–24 klasyfikacji Harmonized System (HS).

[1] Umowa stowarzyszeniowa UE–Ukraina weszła w życie w listopadzie 2014 r.

1. Preferencje celne w imporcie Unii Europejskiej z Ukrainy w ramach systemu GSP

Przyznane w ramach systemu GSP preferencje mają formę obniżki stawek celnych stosowanych w przywozie do UE na zasadzie klauzuli najwyższego uprzywilejowania – KNU. Podstawową zasadą ogólnego systemu GSP[2] jest redukcja stawek celnych *ad valorem* KNU na towary wrażliwe o 3,5 p.p. i całkowite zawieszenie ceł na towary niewrażliwe (z wyjątkiem ceł na składniki rolne). Systemem GSP objęte jest około połowy pozycji taryfowych wspólnej taryfy celnej UE odnoszących się do produktów rolno-spożywczych. Stawki celne specyficzne na produkty wrażliwe, inne niż minimalne lub maksymalne, obniża się o 30%. Jeżeli po zastosowaniu powyższych reguł redukcji stawka celna *ad valorem* nie przekraczała 2%, a stawka specyficzna 2 euro, to stawki te były zawieszane. Preferencje handlowe udzielone poszczególnym krajom rozwijającym się i obejmujące określone grupy produktów mogą być zawieszone, jeśli zostaną przekroczone określone progi ich udziału w imporcie ogółem UE na warunkach preferencji handlowych (Ambroziak, 2013, s. 39).

Do końca 2013 roku Ukraina była objęta preferencjami schematu podstawowego GSP. W systemie obowiązującym od stycznia 2014 roku[3] była uprawniona do korzystania z preferencji przewidzianych w schemacie GSP plus jako kraj przestrzegający 27 konwencji międzynarodowych oraz kraj wrażliwy (*vulnerable*), ze względu na niezdywersyfikowaną gospodarkę i niewystarczający stopień jej integracji z systemem handlu światowego. Ukraina nie skorzystała jednak z przewidzianej dla niej możliwości i pozostała beneficjentem schematu podstawowego (Ambroziak, Błaszczuk-Zawiła, 2016, s. 21). Od 23 kwietnia 2014 roku, oprócz preferencji na mocy umowy DCFTA, ukraińscy eksporterzy mogą dalej korzystać z preferencji wynikających z systemu GSP, jednakże ich wykorzystanie jest niewielkie, gdyż są

[2] Oprócz systemu ogólnego/podstawowego GSP istnieją jeszcze dwa inne, tj. (1) system premiowy (GSP plus) wspierający zrównoważony rozwój, który przeznaczony jest dla krajów stosujących postanowienia konwencji międzynarodowych oraz (2) system dla krajów najsłabiej rozwiniętych (lista ONZ *Least Developed Countries* – LDC), obejmujący wszystkie towary z wyjątkiem broni (Piotrowski, 2012).

[3] Od 1 stycznia 2014 r. preferencje taryfowe GSP stosowane są na podstawie rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 978/2012 z dnia 25 października 2012 r. wprowadzające ogólny system preferencji taryfowych i uchylające rozporządzenie Rady (WE) nr 732/2008.

one mniej korzystne niż te wynikające z umowy. Ukraina będzie objęta systemem GSP do końca 2017 roku[4].

2. Preferencje celne wynikające z umowy UE–Ukraina[5]

Rozwiązania zastosowane w umowie DCFTA w zakresie liberalizacji ceł były podobne do tych stosowanych przez UE w innych umowach. Natychmiastowa liberalizacja ceł w dostępie do rynku UE miała miejsce w przypadku produktów najmniej wrażliwych. Z dniem 23 kwietnia 2014 roku Unia zniosła cła na 66,4% linii taryfowych obejmujących produkty rolno-spożywcze. Na kolejne 15,3% linii zerowe stawki celne obowiązywały już wcześniej na mocy klauzuli najwyższego uprzywilejowania. Łącznie bezcłowy dostęp do rynku unijnego uzyskały towary ukraińskie reprezentujące 81,7% rolnych linii taryfowych. W przywozie niektórych bardziej wrażliwych produktów przewidziano scenariusz stopniowej liberalizacji. Oznacza to, że eliminacja ceł nastąpi po pewnym okresie, nazywanym okresem przejściowym, którego długość jest uzależniona od stopnia wrażliwości produktów. W przywozie do UE z Ukrainy przewidziano dwu- i sześcioletnie okresy przejściowe dla filetów niektórych ryb słodkowodnych oraz większości przetworów z ryb. Objęły one 2% rolnych linii taryfowych. W przypadku produktów objętych systemem cen wejścia eliminacja ceł dotyczyła tylko komponentu *ad valorem*. Rozwiązanie takie zastosowano w przywozie niektórych warzyw (m.in. świeżych ogórków i pomidorów), owoców (m.in. pomarańczy, mandarynek, cytryn, winogron, jabłek i gruszek) oraz przetworów z owoców (m.in. koncentratu winogronowego i moszczu winogronowego).

W przywozie produktów najbardziej wrażliwych, m.in. zbóż i przetworów zbożowych, wieprzowiny, drobiu, mleka, mleka w proszku, miodu, czosnku, koncentratu winogronowego i jabłkowego, papierosów, przewidziano utworzenie bezcłowych kontyngentów taryfowych (tab. 1). Objęto nimi 33 grupy produktów

[4] Ponadto, w czerwcu 2014 r., w odpowiedzi na bezprawne przyłączenie Autonomicznej Republiki Krymu (Krymu) i miasta Sewastopol do Rosji, Unia Europejska wprowadziła m.in. zakaz importu z tego obszaru towarów nieposiadających ukraińskich świadectw pochodzenia (będzie on obowiązywać, co najmniej do czerwca 2017 r.).

[5] Zgodnie z tytułem referatu, omówione tu zostały jedynie koncesje UE na rzecz Ukrainy, pominięto zaś harmonogram liberalizacji eksportu UE na Ukrainę.

Tabela 1. Bezcłowe kontyngenty taryfowe w przywozie ukraińskich produktów do UE na mocy umowy DCFTA

Produkt	Roczna ilość (t)	Stopień wykorzystania (2016) w %
Mięso wołowe	12 000	brak danych
Mięso wieprzowe	20 000 + 20 000	brak danych
Mięso owcze	1 500–2 250	0
Mięso drobiowe i drobiowe produkty mięsne	16 000–20 000 + 20 000	100
Mleko, śmietana, mleko zagęszczone i jogurty	8 000–10 000	brak danych
Mleko w proszku	1 500–5 000	30
Produkty przetworzone z mleka sfermentowanego	2 000	0
Masło i produkty mleczarskie do smarowania	1 500–3 000	46
Przetworzone produkty z masła	250	0
Jaja i albuminy	1 500–3 000 + 3 000	brak danych
Miód	5 000–6 000	100
Czosnek	500	10
Kukurydza cukrowa	1 500	0
Grzyby	500 + dodakowo 500	1
Pszenica zwyczajna, mąki i granulki	950 000–1 000 000	100
Jęczmień, mąka i granulki	250 000–350 000	100
Owies	4 000	100
Kukurydza, mąka i granulki	400 000–650 000	100
Kasza i mączka z jęczmienia	6 300–7 800	100
Słód i gluten pszenny	7 000	100
Skrobie	10 000	19
Cukry	20 070	100
Inne cukry	10 000–20 000	59
Produkty z cukru przetworzonego	2 000–3 000	17
Produkty z mleka pełnotłustego	300–500	25
Produkty ze zboża przetworzonego	2 000	3
Koncentrat pomidorowy	10 000	100
Sok winogronowy i jabłkowy	10 000–20 000	100
Syropy cukrowe	2 000	0
Przetwory spożywcze	2 000	0
Alkohol etylowy	27 000–100 000	7
Otręby, śruta i pozostałości	16 000–21 000	43
Papierosy	2 500	0

Źródło: opracowanie własne na podstawie umowy DCFTA, Zintegrowanej Taryfy Celnej UE (TARIC 2017) oraz Interax-Ukraine (2017).

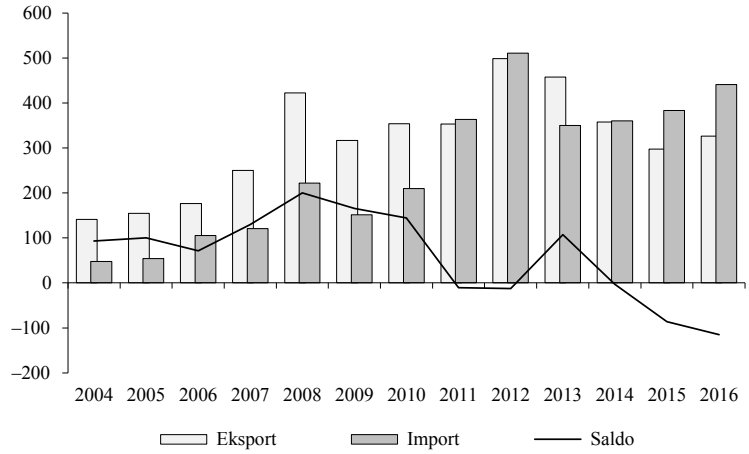
rolno-spożywczych, reprezentujących 15% linii taryfowych w przywozie do UE z Ukrainy. Kontyngenty te mają charakter roczny, są wyrażone wagowo, przewidują stałą wielkość importu bądź jej stopniowe powiększanie w kolejnych 5 latach (począwszy od 2017 r.). Ponadto, oprócz kontyngentów udzielonych ukraińskim eksporterom w przywozie do UE na mocy umowy DCFTA, Ukraina może ciągle korzystać z kontyngentów udzielonych przez UE w ramach jej zobowiązań wobec WTO. Kontyngenty te przeznaczone są dla wszystkich krajów trzecich (*erga omnes*).

W umowie DCFTA zawarto zakaz stanowienia nowych, jak i utrzymywania już istniejących ceł eksportowych bądź innych środków o podobnym mechanizmie oddziaływania, przy czym ustanowiono 10-letni okres przejściowy na zniesienie ceł w ukraińskim eksporcie do UE jałówek, krów, owiec i jagniąt. Ponadto, w ciągu 15 lat od wejścia w życie umowy Ukraina może tymczasowo zastosować cło eksportowe w wywozie ziaren słonecznika.

3. Ogólne tendencje w imporcie rolno-spożywczym Polski z Ukrainy

W latach 2004–2012 wartość importu rolno-spożywczego Polski z Ukrainy zwiększyła się ponad dziesięciokrotnie, do 510,7 mln euro w 2012 roku (rys. 1). Po spadku wartości dostaw o ponad 30% w 2013 roku, w latach 2014–2016 miał

Rysunek 1. Obroty handlowe Polski z Ukrainą w latach 2004–2016 (mln euro)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

miejsce ponowny, systematyczny wzrost przywozu ukraińskiej żywności do Polski. W 2016 roku wartość tego importu wyniosła 441,0 mln euro. Wzrostowi importu towarzyszył w ostatnich latach spadek eksportu rolno-spożywczego do Ukrainy i pogarszanie salda obrotów handlowych. Wartość deficytu w handlu rolno-spożywczym Polski z Ukrainą przekroczyła w 2016 roku poziom 100 mln euro.

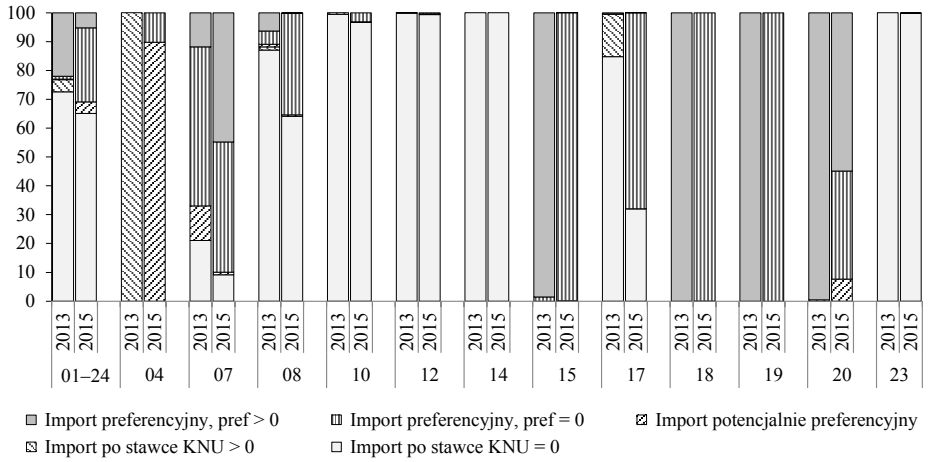
W imporcie Polski z Ukrainy dominowały produkty czterech działów HS, tj. odpady i pasze dla zwierząt, nasiona i owoce oleiste, pozostałe produkty roślinne oraz tłuszcze i oleje zwierzęce lub roślinne. Były to zatem głównie surowce oraz produkty o niskim stopniu przetworzenia. W 2016 roku stanowiły one 60,8% polskiego importu rolno-spożywczego z Ukrainy, tj. o blisko 15 p.p. mniej niż w 2013 roku, czyli w ostatnim pełnym roku przed wejściem w życie preferencji handlowych. Z wyjątkiem tłuszczów i olejów, zmniejszył się w latach 2013–2016 udział pozostałych trzech grup produktów. Na znaczeniu zyskały natomiast inne grupy produktów, m.in. owoce, przetwory z owoców i warzyw, cukry i wyroby cukiernicze, zboża, produkty mleczarskie, jaja i miód, warzywa.

4. Wykorzystanie preferencji celnych w polskim imporcie rolno-spożywczym z Ukrainy

Po wprowadzeniu preferencji w dostępie ukraińskich towarów do rynku unijnego zaszły wyraźne zmiany w strukturze polskiego importu z Ukrainy według charakteru preferencji. Udział importu preferencyjnego po stawce zerowej w polskim imporcie rolno-spożywczym z Ukrainy (według wartości) zwiększył się do 25,6% w 2015 roku, podczas gdy w 2013 roku wynosił zaledwie 1% (rys. 2). Największy wzrost znaczenia importu po zerowej stawce preferencyjnej dotyczył tłuszczów i olejów roślinnych lub zwierzęcych, przetworów z kakao, przetworów zbożowych i pieczywa cukierniczego, a także przetworów z owoców i warzyw. Przed wejściem w życie jednostronnych preferencji, całość bądź prawie całość importu tych produktów korzystała z preferencji przyznanych Ukrainie w ramach systemu GSP, a ich przywóz do Polski odbywał się głównie po niezerowej stawce preferencyjnej. Preferencje wynikające z umowy DCFTA w przypadku większości wymienionych wyżej produktów umożliwiają bezcłowy dostęp do rynku unijnego, a zatem są korzystniejsze niż preferencje GSP (Adarov, Havlik, 2016). Udział importu realizowanego po niezerowej preferencyjnej w całym polskim imporcie rolno-spożywczym z Ukrainy

(według wartości) zmniejszył się z 22,0% w 2013 roku do 5,0% w roku 2015. Brak odpowiednich statystyk nie pozwala odpowiedzieć na pytanie, w jakim stopniu od kwietnia 2014 roku ukraińscy eksporterzy korzystali z preferencji w ramach systemu GSP, a w jakim z preferencji na mocy umowy DCFTA. Analiza umowy DCFTA pozwala jednak jednoznacznie stwierdzić, że udzielenie Ukrainie jednostronnych preferencji celnych sprawiło, że w porównaniu z preferencjami GSP rozszerzył się zakres produktów objętych preferencjami. Można zatem się spodziewać, że przywóz ukraińskich towarów do Polski odbywa się po stawkach preferencyjnych wynikających z umowy DCFTA (Ambroziak, Błaszczuk-Zawiła, 2016, s. 24).

Rysunek 2. Struktura importu rolno-spożywczego Polski najważniejszych grup produktów (działów HS) według charakteru preferencji w latach 2013 i 2015 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów oraz danych Eurostat-Comext.

W 2015 roku nie odbywał się import produktów rolno-spożywczych po stawce celnej KNU większej od zera, podczas gdy w 2013 roku udział takiego importu wynosił 4,2%. Zgodnie z umową, przywóz do UE po stawce celnej KNU miał miejsce w przypadku 33 grup produktów (364 linie taryfowe) poza ustanowionymi w umowie kontyngentami taryfowymi. W latach 2013–2015 wzrosło natomiast znaczenie importu potencjalnie preferencyjnego, ale odbywającego się po niezerowej stawce celnej KNU (z 0,2% w 2013 r. do 4,1% w 2015 r.). Oznaczało to, że ta część importu

była uprawniona do skorzystania z preferencji, ale z różnych względów z nich nie korzystała (Ambroziak, Błaszczuk-Zawiła, 2016, s. 25). Dotyczyło to głównie produktów mleczarskich, jaj i miodu. W 2013 roku dostawy tych produktów odbywały się wyłącznie po niezerowej stawce celnej KNU, gdyż nie były uprawnione do skorzystania z preferencji w ramach systemu GSP. W 2015 roku nadal 90% przywozu tych produktów odbywało się po niezerowej stawce celnej KNU, mimo iż mogło skorzystać z preferencji w dostępie do polskiego rynku.

W latach 2013–2015 nieznacznie zmniejszył się udział importu realizowanego po zerowej stawce celnej KNU. Niemniej, w 2015 roku nadal blisko 2/3 przywozu ukraińskich produktów rolno-spożywczych do Polski odbywało się na takich warunkach. Zwraca uwagę, że już przed przyznaniem Ukrainie jednostronnych preferencji celnych, import produktów wielu działów był w całości bądź w przeważającej większości realizowany po zerowej stawce celnej KNU. Dotyczyło to zarówno najważniejszych działów w przywozie z Ukrainy, tj. odpadów i paszy dla zwierząt, pozostałych produktów roślinnych, nasion i owoców oleistych, jak i działów o mniejszym znaczeniu, np. zbóż, warzyw, cukrów i wyrobów cukierniczych. W przypadku tych dwóch ostatnich po wprowadzeniu jednostronnych preferencji znaczenie importu po niezerowej stawce celnej KNU zmalało na korzyść importu po zerowej stawce preferencyjnej.

Wśród dziesięciu najważniejszych produktów (według ośmiocyfrowej klasyfikacji HS) w polskim imporcie z Ukrainy w 2016 roku na pierwszych trzech miejscach znalazły się produkty, których przywóz do Polski odbywał się po zerowej stawce celnej KNU już przed wprowadzeniem jednostronnych preferencji w dostępie ukraińskich towarów do unijnego rynku (tab. 2). Były to: nasiona rzepaku lub rzepiku, makuchy i inne pozostałości stałe z nasion słonecznika oraz pozostałe produkty roślinne. Stanowiły one łącznie ponad 1/3 polskiego importu rolno-spożywczego z Ukrainy. Takim samym zasadom podlegał również przywóz nasion soi. W przypadku pozostałych produktów z omawianej listy, ich przywóz do Polski przed wprowadzeniem preferencji odbywał się po niezerowej stawce celnej KNU bądź po niezerowej stawce preferencyjnej w ramach systemu GSP. Od kwietnia 2014 roku olej sojowy, mrożone borówki oraz olej rzepakowy korzystały z bezcłowego dostępu do unijnego rynku, a w przywozie miodu, kukurydzy i koncentratu obowiązywały bezcłowe kontyngenty taryfowe (szerzej dalej).

Tabela 2. Najważniejsze produkty w imporcie z Ukrainy w 2016 roku

CN8		Wartość importu w 2016 r. (mln euro)	Udział w imporcie w 2016 r. (%)	Zmiana 2013–2016 (2013 = 100)	Stawka KNU	Stawka GSP ogólna	Stawka DCFTA
					%		
12051090	nasiona rzepaku lub rzepiku	60,4	13,7	118,4	0	nieobjęte	0
23063000	makuchy z nasion słonecznika	56,4	12,8	75,4	0	nieobjęte	0
14049000	pozostałe produkty roślinne	30,7	7,0	51,2	0	nieobjęte	0
15071090	olej sojowy, surowy	27,7	6,3	99,6	6,4	2,9	0
04090000	miód	23,4	5,3	172,3	17,3	nieobjęte	TRQ
08119050	mrożone borówki	20,3	4,6	184,4	12	8,4	0
10059000	kukurydza	20,3	4,6	114,8	94 EUR/t	nieobjęte	TRQ
15141110	olej rzepakowy lub rzepikowy, surowy	20,3	4,6	2886,4	3,2	0	0
12019000	nasiona soi	16,8	3,8	104,2	0	nieobjęte	0
20029091	koncentrat pomidorowy	12,9	2,9	–	14,4	nieobjęte	TRQ

TRQ (*tariff quota*) – kontyngent taryfowy.

Źródło: opracowanie własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów oraz umowy DCFTA.

Wśród piętnastu produktów o największej absolutnej zmianie wartości importu z Ukrainy w latach 2013–2016 znalazły się w zdecydowanej większości produkty, w przywozie których do kwietnia 2014 roku obowiązywały niezerowe stawki celne KNU bądź niezerowe preferencyjne stawki celne w ramach systemu GSP (zazwyczaj powyżej 10%). Udzielenie Ukrainie preferencji celnych oznaczało wyraźną poprawę dostępu do rynku unijnego dla ukraińskich towarów (tab. 3). Przywóz w ramach bezcłowego kontyngentu taryfowego dotyczył miodu, koncentratu jabłkowego, koncentratu pomidorowego oraz kukurydzy. W 2016 roku Ukraina w pełni wykorzystała przyznane przez UE bezcłowe kontyngenty na przywóz wymienionych wyżej produktów na rynek unijny[6]. W przypadku miodu, koncentratu

[6] W 2016 r. Ukraina w pełni wykorzystała przyznane przez UE kontyngenty bezcłowe na przywóz do UE jedenastu z trzydziestu trzech grup produktów rolno-spożywczych, tj. kukurydzy, pszenicy, jęczmienia, mięsa drobiowego, miodu, cukru, owsa, soku jabłkowego i winogronowego, słodu i glutenu pszennego, koncentratu pomidorowego oraz kaszy i mączki z jęczmienia. Dla porównania, w 2015 r. w pełni wykorzystano kontyngenty w przywozie ośmiu, a w 2014 r. – sześciu grup produktów (zob. Interfax-Ukraine, 2017).

jabłkowego i kukurydzy bezcłowy kontyngent został przez kraje UE wykorzystany już w pierwszych dniach stycznia. Dostępne dane dotyczące wykorzystania kontyngentów odnoszą się do całej Unii. Wyraźny wzrost polskiego importu tych produktów z Ukrainy w latach 2013–2016 sugeruje, że ukraińscy eksporterzy korzystali z tych preferencji także w przywozie do Polski. Niestety, nie są dostępne dane pozwalające określić, w jakim stopniu do wykorzystania tych kontyngentów przyczyniła się Polska.

Tabela 3. Produkty o największym absolutnym przyroście importu z Ukrainy w latach 2013–2016

CN8		Zmiana wartości importu w latach 2013–2016 (mln euro)	Wartość importu w 2016 r. (mln euro)	Stawka KNU	Stawka GSP ogólna	Stawka DCFTA
				%		
15141110	olej rzepakowy lub rzepikowy, surowy	19,6	20,3	3,2	0	0
04090000	miód	9,8	23,4	17,3	nieobjęte	TRQ
12051090	nasiona rzepaku lub rzepiku	9,4	60,4	0	nieobjęte	0
08119050	mrożone borówki	9,3	20,3	12	8,4	0
20097919	koncentrat jabłkowy	8,2	8,5	30	25,5	TRQ
08112031	mrożone maliny	6,6	6,6	14,4	nieobjęte	0
15121990	olej słonecznikowy, surowy	6,3	10,6	9,6	6,1	0
20097930	koncentrat jabłkowy	5,7	6,1	18	14,5	TRQ
20029031	koncentrat pomidorowy	5,3	5,3	14,4	nieobjęte	TRQ
17049075	toffi, karmelki i podobne cukierki	4,4	4,4	9% + EA + AD S/Z*	5,5% + EA + AD S/Z*	0
23032010	wysłodki buraczana	2,9	3,2	0	nieobjęte	0
10059000	kukurydza	2,6	20,3	94 EUR/t	nieobjęte	TRQ
23040000	makuchy sojowe	2,6	4,6	0	nieobjęte	0
18069019	cukierki czekoladowe	2,3	2,3	8,3% + EA + AD S/Z*	4,8% + EA + AD S/Z*	0
20098999	pozostałe koncentraty owocowe	2,0	3,2	17,6	14,1	0

* EA – element rolny (max. 18,7%); AD S/Z – dodatkowe cło za cukier; TRQ (*tariff quota*) – kontyngent taryfowy.

Źródło: jak do tab. 2.

W przypadku pozostałych produktów z omawianej grupy, ukraińscy eksporterzy uzyskali bezcłowy dostęp do rynku unijnego. Oprócz oleju rzepakowego i słonecznikowego oraz pozostałych koncentratów owocowych, wyraźnie wzrósł z Ukrainy import mrożonych borówek i malin, cukierków niezawierających kakao (toffi i karmelków) oraz cukierków czekoladowych. Zniesienie ceł na cukierki sprawiło, że stały się one na polskim rynku bardziej konkurencyjne cenowo i zaczęły być poważnym zagrożeniem dla polskich producentów. Szacuje się, ukraińskie słodycze bywają nawet od 30 do 40% tańsze niż te produkowane Polsce (Drewnowska, 2016).

Na większość spośród dziesięciu produktów, które pojawiły się w polskim imporcie z Ukrainy po wejściu w życie preferencji celnych, przed uzyskaniem preferencyjnego dostępu do rynku unijnego obowiązywały relatywnie wysokie stawki celne (w przywozie zaledwie czterech produktów eksporterzy mogli korzystać z preferencji celnych w ramach systemu GSP). Sugeruje to, że udzielenie preferencji celnych w dostępie ukraińskich towarów do rynku unijnego przyczyniło się do kreacji nowych strumieni handlu (tab. 4). W ramach bezcłowego kontyngentu

Tabela 4. Produkty, które pojawiły się w imporcie z Ukrainy po wejściu w życie preferencji celnych wynikających z DCFTA

CN8		Wartość importu w 2016 r. (mln euro)	Udział w imporcie w 2016 r. (%)	Stawka KNU	Stawka GSP ogólna	Stawka DCFTA
				%		
20029091	koncentrat pomidorowy	12,9	2,9	14,4	nieobjęte	TRQ
15071010	olej sojowy, surowy	6,0	1,4	6,4	2,9	0
10039000	jęczmień	2,8	0,6	93 EUR/t	nieobjęte	TRQ
07020000	pomidory	2,3	0,5	8,8 – 14,4 (cena wejścia)*	nieobjęte	0 (cena wejścia)*
07070005	ogórki	2,1	0,5	12,8 – 16 (cena wejścia)*	nieobjęte	0 (cena wejścia)*
15121110	olej słonecznikowy, surowy	1,9	0,4	3,2	0	0
02071110	całe kurczaki	1,3	0,3	262 euro/t	nieobjęte	0
15179099	pozostałe tłuszcze roślinne	1,0	0,2	16	11,2	0
10019900	pszenica	1,0	0,2	95 EUR/t	nieobjęte	TRQ
15219099	woski	0,9	0,2	2,5	0	0

* Oprócz stawki *ad valorem* (jest ona zerowa w ramach DCFTA) obowiązuje jeszcze stawka specyficzna wynikająca z systemu cen wejścia; TRQ (*tariff quota*) – kontyngent taryfowy.

Źródło: jak do tab. 2.

taryfowego zaczęto przywozić do Polski jęczmień, pszenicę i koncentrat pomidorowy. W 2016 roku Ukraina w pełni wykorzystała przyznane jej kontyngenty na te produkty. W imporcie pojawiły się także świeże pomidory i ogórki, które od kwietnia 2016 roku podlegały już tylko stawce specyficznej wynikającej z systemu cen wejścia, a także całe kurczaki, olej sojowy i słonecznikowy, woski oraz pozostałe tłuszcze roślinne, które uzyskały bezcłowy dostęp do rynku unijnego.

Podsumowanie

Udzielenie Ukrainie preferencji celnych w związku z umową DCFTA oznaczało wyraźną poprawę w dostępie ukraińskich towarów do rynku UE. W kwietniu 2014 roku Unia zniosła cła na 81,7% rolnych linii taryfowych w przywozie z Ukrainy, a kolejne 2% linii uzyska taki dostęp po wygaśnięciu okresów przejściowych. Na 33 grupy produktów rolno-spożywczych obejmujących pozostałą część linii UE przyznała Ukrainie bezcłowe kontyngenty taryfowe.

W 2013 roku, tj. przed wprowadzeniem preferencji w dostępie ukraińskich towarów do rynku unijnego, blisko 3/4 polskiego importu rolno-spożywczego z Ukrainy (według wartości) odbywało się po zerowej stawce celnej KNU, a 22% po niezerowej stawce preferencyjnej w ramach systemu GSP. W 2015 roku, tj. w pierwszym pełnym roku obowiązywania preferencji, nadal przeważał import po zerowej stawce celnej KNU, choć jego znaczenie nieco zmalało (o 8 p.p., w kategoriach wartości). Wyraźnie natomiast zmalał udział importu po niezerowej preferencyjnej stawce GSP. Odbyło się to na korzyść importu po zerowej stawce preferencyjnej, która w głównej mierze wynikała z preferencji w ramach umowy DCFTA. Wprowadzenie preferencji w postaci bezcłowego dostępu do rynku unijnego oraz bezcłowych kontyngentów przyczyniło się do wzrostu polskiego importu z Ukrainy produktów już sprowadzanych oraz pojawienia się nowych. Dotyczyło to przywozu m.in. koncentratu pomidorowego i jabłkowego, miodu, świeżych ogórków i pomidorów, mrożonych borówek i malin, zbóż (pszenicy, jęczmienia i kukurydzy) oraz cukierków niezawierających i zawierających kakao.

Literatura

Adarov, A., Havlik, P. (2016). *Benefits and Costs of DCFTA: Evaluation of the Impact on Georgia, Moldova and Ukraine*. Joint Working Paper.

Ambroziak, Ł., Błaszczuk-Zawiła, M. (2016). Czy unijne preferencje handlowe mają znaczenie? Przypadek polsko-ukraińskiej wymiany handlowej w latach 2010–2015. *Zeszyty Naukowe Uczelni Vistula*, *47* (2), 19–33.

Ambroziak, Ł. (2013). Ocena wykorzystania preferencji celnych w przywozie do Unii Europejskiej. *Unia Europejska.pl*, *6*, 36–50.

Drewnowska, B. (2016). Słodycze. Sprzedaż polskich czekolad, cukierków i ciastek za granicą. *Rzeczpospolita*, 19.12.2016.

Eurostat-Comext. Pobrano z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb.

Interfax-Ukraine (2017). Ukraine in 2016 fully uses EU tariff quotas on 11 goods items. Pobrano z: http://en.interfax.com.ua/news/economic/397336.html.

Piotrowski, J. (2012). Zmiany w unijnym systemie preferencji handlowych dla krajów rozwijających się. *Unia Europejska.pl*, *3*, 36–44.

THE IMPACT OF THE FREE TRADE AGREEMENT BETWEEN THE EU AND UKRAINE ON POLAND'S AGRI-FOOD IMPORTS FROM UKRAINE

Abstract

The aim of the paper is to present the impact of the tariff preferences granted to Ukraine by the European Union under the Deep and Comprehensive Free Trade Agreement (DCFTA), on Poland's agri-food imports from Ukraine. The analysis was carried out on the basis of unpublished data of the Ministry of Finance and data coming from the Eurostat-Comext. The research shows that tariff preferences granted to Ukraine under the DCFTA were in the form of duty-free import of over 80% of agri-food tariff lines and duty-free quotas for the rest of tariff lines. Granting of such preferences contributed to an increase in Poland's imports from Ukraine of some products, mainly tomato and apple concentrates, honey, tomatoes, cucumbers, cereals (wheat, barely, corn), frozen raspberry and blueberry as well as sweets.

Keywords: The EU-Ukraine Deep and Comprehensive Free Trade Agreement between, Poland, Ukraine, import, agri-food products

JEL codes: F13, Q17

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-02

Tomasz Białowąs*
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

WPŁYW CEN EKSPORTOWYCH NA WARTOŚĆ I DYNAMIKĘ HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO W LATACH 2008–2015

Streszczenie

Przedmiotem artykułu jest ocena wpływu zmian cen eksportowych na wartość i dynamikę handlu międzynarodowego w latach 2008–2015. W opracowaniu wskazano najważniejsze czynniki załamania handlu międzynarodowego w roku 2009 oraz jego stagnacji w latach 2012–2015. Wykazano istotny wpływ spadku cen eksportowych na wartość światowego handlu, który w ujęciu wolumenowym rozwija się w tempie zbliżonym do globalnego PKB, jednak w ujęciu wartościowym tempo wzrostu obrotów jest znacznie niższe. Największy wpływ na spadek wartości handlu miały deflacyjne tendencje w grupie surowców energetycznych, ale istotne były również spadki cen dóbr przemysłowych.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, kryzys gospodarczy, ceny eksportowe

Wprowadzenie

Globalny kryzys finansowo gospodarczy z lat 2008–2009 spowodował największe w okresie powojennym załamanie handlu międzynarodowego. Wartość

* Adres e-mail: bialowas@hektor.umcs.lublin.pl.

światowego eksportu towarowego w roku 2009 spadła o 22,2%, a eksportu usług o 10,9% (WTO, 2017d). Ożywienie handlu nastąpiło wraz z poprawą koniunktury w gospodarce światowej. W roku 2010 wartość eksportu towarów wzrosła o 21,9%, a wysoka dynamika utrzymała się również w roku 2011 (19,8%). Jednak już w roku 2012 tempo wzrostu światowego eksportu towarów spadło do zaledwie 0,9%, a niska dynamika utrzymała się w latach 2013–2014. Ponowny spadek wartości światowego eksportu nastąpił w roku 2015 (–12,9%), a najnowsze dostępne dane publikowane przez WTO wskazują, że również w roku 2016 wzrost wartości eksportu towarowego może być ujemny (WTO, 2017a).

O ile kryzys lat 2008–2009 był zaskoczeniem dla większości ekonomistów, o tyle utrzymujące się niskie tempo wzrostu eksportu od 2012 roku rodzi jeszcze więcej pytań o przyczyny tego zjawiska. Kontrowersje są tym większe, gdy porównamy dynamikę wzrostu obrotów handlowych ze wzrostem PKB w poprzednich dekadach. Zgodnie z danymi przytaczanymi przez autorów raportu WTO realne tempo wzrostu światowego eksportu w latach 1950–2007 wynosiło 6,2%, a realny wzrost PKB 3,8%. W latach 2008–2015 realne wzrosty PKB i eksportu były zbliżone i wynosiły odpowiednio 3,2 i 3,0% (IMF, 2016a).

Celem artykułu jest ocena wpływu zmian cen eksportowych na wartość i dynamikę handlu międzynarodowego w latach 2008–2015. Szczegółową analizą objęto:

- główne tendencje w rozwoju wartości i dynamiki światowego eksportu towarowego,
- najważniejsze czynniki wpływające na załamanie handlu w roku 2009 oraz na jego stagnację w latach 2012–2015,
- kształtowanie się cen eksportowych głównych grup towarowych oraz najważniejszych uczestników wymiany międzynarodowej.

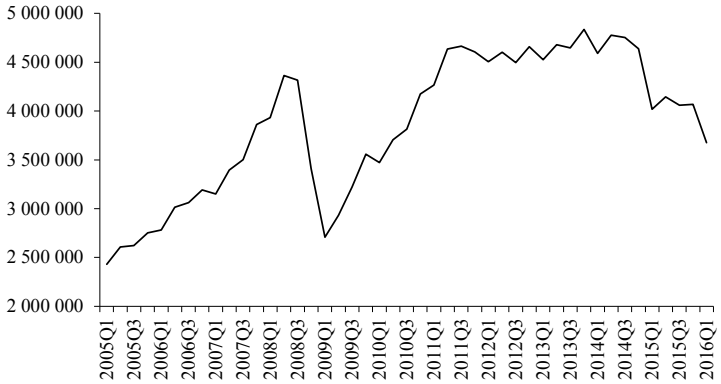
Zakres czasowy analizy obejmuje lata 2008–2015. Podstawowym źródłem danych statystycznych są bazy WTO, UNCTAD oraz MFW.

1. Główne tendencje w kształtowaniu się dynamiki i wartości handlu międzynarodowego w latach 2008–2015 oraz główne czynniki załamania i stagnacji handlu

Etap największego spadku dynamiki handlu międzynarodowego w całym okresie po II wojnie światowej rozpoczął się w drugim kwartale 2008 roku (rys. 1

i tab. 1). Światowy eksport w pierwszym kwartale 2009 roku zmniejszył się o 22% w stosunku do czwartego kwartału 2008 roku i o 31% w relacji do pierwszego kwartału 2008 roku (WTO, 2017b).

Rysunek 1. Wartość światowego eksportu towarów w poszczególnych kwartałach w okresie od pierwszego kwartału roku 2005 do pierwszego kwartału roku 2016 (mln dolarów)



Źródło: WTO (2017c).

Tabela 1. Tempo wzrostu wartości eksportu towarów w latach 2008–2015 (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Świat	15,2	–22,2	21,9	19,8	0,9	2,4	0,3	–12,9
Kraje rozwijające się	18,9	–20,6	28,6	22,7	4,2	2,4	0,6	–12,6
Kraje rozwinięte gospodarczo	11,5	–22,4	16,5	16,6	–1,9	2,8	0,5	–11,7
Chiny	17,2	–16,0	31,3	20,3	7,9	7,8	6,0	–2,9
Niemcy	9,5	–22,6	12,4	17,1	–4,9	3,1	3,4	–11,0
Japonia	9,4	–25,7	32,6	6,9	–3,0	–10,5	–3,5	–9,5
Stany Zjednoczone	12,1	–18,0	21,1	16,0	4,3	2,2	2,6	–7,1

Źródło: UNCTAD (2017).

Załamanie obrotów handlowych dotyczyło praktycznie wszystkich krajów świata bez względu na poziom ich rozwoju gospodarczego, region, stopień otwartości czy też strukturę przedmiotową eksportu. Jedynie wąska grupa krajów najsłabiej rozwiniętych, o znikomym znaczeniu w gospodarce światowej, odnotowała wzrost

obrotów handlowych. Wśród czołowych eksporterów największego spadku wartości eksportu w roku 2009 doświadczyły Japonia (–25,7%) i Niemcy (–22,6%). Nieco mniejsze załamanie dotyczyło eksportu Stanów Zjednoczonych i Chin.

Eksperci Światowej Organizacji Handlu podają cztery główne powody tak głębokiego załamania wymiany w latach 2008–2009 (WTO, 2009, s. 2):

a) spadek popytu był większy niż we wcześniejszych kryzysach i dotyczył wszystkich regionów świata;
b) wysoki stopień fragmentacji procesów produkcyjnych pomiędzy krajami powodował, że dekoniunktura szybko rozprzestrzeniała się na kolejne rynki;
c) z powodu kryzysu finansowego podaż środków potrzebnych do sfinansowania transakcji handlowych była niewystarczająca;
d) narastały tendencje protekcjonistyczne, które utrudniały rozwój wymiany.

Od drugiego kwartału 2009 roku do trzeciego kwartału 2011 roku wartość eksportu systematycznie rosła, a w drugim kwartale 2011 roku osiągnęła poziom z trzeciego kwartału 2008 roku. Niestety już w IV kwartale 2011 roku dynamika wzrostu handlu światowego spadła, a niskie tempo wzrostu utrzymywało się do III kwartału 2014 roku. W IV kwartale rozpoczął się etap spadku obrotów w handlu międzynarodowym. Był on spowodowany przede wszystkim spadkiem cen. Wolumen obrotów handlowych w latach 2013–2015 rósł w tempie 2,6%, jednak wartość jednostkowa spadła o 6%, co w konsekwencji spowodowało obniżenie wartości handlu światowego o 3,6% (WTO, 2016, s. 22).

Tempo wzrostu wartości eksportu w latach 2008–2015 było zróżnicowane w zależności od grupy towarowej (por. tab. 2). Największe spadki w roku 2009 dotyczyły paliw mineralnych (–37,2%), podstawowych artykułów przemysłowych sklasyfikowanych według materiałów (–28,2%), olejów i tłuszczy (–27,3%) oraz surowców innych niż paliwa mineralne (–24,7%). Były to zatem produkty o relatywnie niewielkim stopniu przetworzenia, oparte na surowcach mineralnych i surowcach rolnych. Również w latach 2010–2015 tempo wzrostu wartości eksportu produktów należących do wymienionych grup było najniższe, a w roku 2015 spadki wartości były największe.

Tabela 2. Wzrost wartości światowego eksportu towarowego w latach 2008–2015 (%)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Żywność i żywe zwierzęta	20,0	–8,9	12,2	20,6	0,2	6,8	3,9	–9,4
Tytoń i napoje	9,5	–6,5	6,3	16,3	3,4	5,3	0,1	–6,0
Surowce inne niż paliwa mineralne	15,5	–24,7	44,0	27,0	–6,8	0,9	–3,9	–18,9
Paliwa mineralne	41,6	–37,2	31,1	38,7	3,9	–1,5	–6,6	–39,0
Oleje i tłuszcze	46,1	–27,3	24,5	37,6	–3,7	–7,4	–1,6	–11,7
Chemikalia	14,3	–14,5	17,9	17,1	–1,7	3,1	1,8	–8,8
Podstawowe artykuły przemysłowe wg materiałów	9,7	–28,2	24,7	20,5	–5,1	2,0	2,1	–11,2
Maszyny, urządzenia i środki transportu	7,3	–22,4	22,1	13,3	0,8	3,5	3,1	–4,6
Inne wyroby przemysłowe	8,7	–12,7	14,8	16,0	4,1	4,9	5,2	–4,8
Inne wyroby nie wymienione wcześniej	22,2	–1,4	10,7	16,8	10,5	9,4	–17,9	–4,9

Źródło: UNCTAD (2017).

Pomimo licznych analiz badających przyczyny utrzymującego się spowolnienia handlu międzynarodowego, ciągle brakuje precyzyjnej diagnozy. Eksperci Międzynarodowego Funduszu Walutowego wskazują, że w około 75% niska dynamika wzrostu realnego importu towarowego w latach 2012–2015 może być wyjaśniona słabą aktywnością gospodarczą, a zwłaszcza spadkiem inwestycji (IMF, 2016b, s. 65). Teza ta jest popierana przez licznych badaczy, wśród których należy wymienić między innymi Larry'ego Summersa oraz Caroline Freund. Sformułowana przez Alvina Hansena w latach 30. XX wieku koncepcja sekularnej stagnacji, zdaniem L. Summersa może być użyteczna również do wyjaśnienia spowolnienia handlu. Argumentuje on, że zbyt wysokie oszczędności i zbyt niskie inwestycje są przeszkodą dla wzrostu gospodarczego krajów wysoko rozwiniętych (Summers, 2016). Ponieważ związek pomiędzy inwestycjami a handlem jest bardzo silny, odczuwalne jest wyraźne spowolnienie obrotów. Mechanizm łączący inwestycje z handlem jest prosty. Spadające inwestycje powodują zmniejszenie popytu importowego w krajach wysoko rozwiniętych, co przekłada się również na malejący eksport producentów maszyn, urządzeń i dóbr pośrednich (Freund, 2016).

U podstaw drugiej koncepcji wyjaśniającej stagnację w handlu międzynarodowym leżą wyniki analiz wskazujące, że nie tylko spadek/spowolnienie PKB jest czynnikiem niskiej dynamiki wymiany międzynarodowej, ale również zmieniający się charakter zależności pomiędzy PKB a handlem. Przede wszystkim chodzi

tutaj o spadek dochodowej elastyczności eksportu. C. Constantinescu, A. Matto i M. Ruta (2015, s. 5) wykazali, że w latach 2001–2007 1-procentowy wzrost dochodu powodował 1,5% wzrost handlu, natomiast w latach 2008–2013 już tylko 0,7%. Spadek elastyczności po roku 2008 spowodowany był głównie osłabieniem powiązań w ramach globalnych łańcuchów wartości dodanej, w szczególności w Chinach i Stanach Zjednoczonych. Dochodowa elastyczność handlu rosła w dekadzie lat 90. aż do wybuchu kryzysu w roku 2008 głównie za sprawą rosnącej fragmentaryzacji procesów produkcji i rozwoju globalnych łańcuchów wartości. Załamanie handlu dobrami pośrednimi i podzespołami miało również istotny wpływ na spadek obrotów w handlu międzynarodowym w roku 2009. R. Bems, R.C. Johnson i K-M. Yi (2011, s. 312) oszacowali wkład osłabienia pionowej specjalizacji na 1/3 całkowitego spadku wartości handlu międzynarodowego. Po roku 2009 globalne powiązania produkcyjne znacznie osłabły, a kraje takie jak Chiny w coraz większym stopniu wykorzystują krajowe komponenty. Udział importowanych części i komponentów w całkowitym eksporcie Chin spadł z 60% w roku 2002 do poniżej 40% obecnie (UNCTAD, 2015, s. 8). Jednak jest zbyt wcześnie aby oceniać, czy mamy do czynienia ze zjawiskiem refragmentaryzacji produkcji i jej ponownej geograficznej koncentracji, czy też spadek powiązań w ramach globalnych łańcuchów wartości dodanej ma charakter cykliczny, a nie strukturalny.

Trzecim czynnikiem spowolnienia handlu międzynarodowego jest brak postępów w liberalizacji polityki handlowej. Historyczne doświadczenia pokazują, że w okresie kryzysu gospodarczego i bezpośrednio po nim narastają tendencje protekcjonistyczne. Jednak wyniki analiz empirycznych wykonanych po roku 2009 nie potwierdzają istotnego wpływu wzrostu zakresu stosowanych ograniczeń pozataryfowych i barier regulacyjnych.

Jako ostatni czynnik, będący centralnym punktem niniejszego opracowania, wymienia się spadek cen surowców w rezultacie załamania popytu i spowolnienia wzrostu gospodarczego.

2. Spadek cen surowców jako czynnik zmian wartości handlu międzynarodowego i stagnacji w latach 2012–2015

Wśród powodów załamania handlu międzynarodowego w roku 2009 i trwającego od 2012 roku spowolnienia należy wymienić spadek cen towarów podstawowych

i surowców. Na istotny wpływ tendencji deflacyjnych na wartość i dynamikę światowego handlu wskazują ogólne statystyki podawane przez ekspertów Światowej Organizacji Handlu. Wartość światowego handlu w latach 2006–2010 rosła średniorocznie o 9,0%, a wzrost ten był spowodowany zarówno wzrostem wolumenu obrotów, jak i wartości jednostkowej produktów. W latach 2013–2015 wzrost wartości był ujemny (–3,6%), jednak w ujęciu wolumenowym osiągnięto dodatni wzrost na poziomie 2,6%, a spadek wartości był spowodowany wyłącznie ujemnym wzrostem wartości jednostkowej (–6,0%) (WTO, 2016, s. 22).

Szczegółowe statystyki, pokazujące tendencje zachodzące w kształtowaniu się cen eksportowych w latach 2008–2015, potwierdzają istotny wpływ deflacji. Szczególnie wyraźne spadki cen eksportowych wystąpiły w roku 2009 oraz w latach 2012–2015 (por. tab. 3). Największe dotyczyły surowców energetycznych, a zwłaszcza ropy naftowej. Były one spowodowane zarówno obniżeniem popytu na surowce energetyczne wywołanym w pierwszej kolejności ogólnoświatowym kryzysem gospodarczym (2009), a następnie spowolnieniem w Europie i w Chinach (2012–2015), ale również wzrostem podaży w związku z rosnącym wydobyciem w Ameryce Północnej i zwiększoną produkcją ropy łupkowej (AIECE, 2015, s. 12–13). W rezultacie wartość światowego eksportu ropy naftowej spadła w latach 2014–2015 z 2535 mld dolarów do 1480 mld dolarów (UNCTAD, 2017).

Tabela 3. Ceny eksportowe wybranych grup towarów podstawowych w latach 2008–2015 (2008 = 100)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Żywność i napoje	100	87	98	117	112	112	109	92
Surowce rolne	100	83	110	135	118	120	123	106
Minerały i metale nieżelazne	100	81	119	136	113	108	97	75
Surowce energetyczne	100	63	80	109	110	106	97	54
Ropa naftowa	100	64	82	112	114	111	101	53

Źródło: WTO (2016), s. 161.

Drugą grupą towarową, której ceny w największym stopniu spadały, przyczyniając się do obniżenia wartości całego handlu międzynarodowego, są minerały i metale nieżelazne (tab. 3). W roku 2009 najbardziej spadły ceny eksportowe miedzi (–26%) i niklu (–26%), natomiast w latach 2012–2015, oprócz wymienionych dwóch

wcześniej, ceny rudy żelaza. Ze względu na spowolnienie gospodarcze w Chinach, które są od kilku lat głównym ich importerem, spadek cen był szczególnie wysoki i wyniósł aż 57%. Zdecydowanie mniejsze fluktuacje cen dotyczyły artykułów pochodzenia rolniczego oraz surowców rolnych.

Biorąc pod uwagę udziały poszczególnych grup towarowych w światowym handlu, największe znaczenie mają zmiany cen eksportowych produktów przemysłu przetwórczego, zwłaszcza największych uczestników wymiany międzynarodowej. Nie dysponujemy pełnymi danymi statystycznymi, jednak na potrzeby niniejszej analizy możemy posłużyć się statystykami dla Niemiec, Japonii i Stanów Zjednoczonych (por. tab. 4). Podobnie jak w przypadku eksportu światowego, również w grupie czołowych eksporterów największe spadki cen eksportowych dotyczyły paliw i surowców mineralnych. W grupie artykułów przemysłu przetwórczego spadki cen były mniejsze i nie miały charakteru powszechnego. O ile tendencje pod względem siły i kierunków zmian cen eksportowych w Japonii i Niemczech były zgodne, to w przypadku Stanów Zjednoczonych zmiany miały znacznie mniejszą skalę. W kluczowej pod względem udziału w eksporcie grupie towarowej maszyn i środków transportu największy spadek cen charakteryzował eksport Niemiec i dotyczył praktycznie całego analizowanego okresu. W Japonii ceny spadały jedynie w latach 2012–2015, natomiast w Stanach Zjednoczonych rosły w całym okresie, przyczyniając się do wzrostu udziału tego kraju w światowym eksporcie.

W grupie maszyn i środków transportu największy wpływ na wartość i dynamikę handlu międzynarodowego mają zmiany cen zachodzące w eksporcie środków transportu. W tym obszarze zachodziły analogiczne tendencje, jak w grupie maszyn i środków transportu. Ceny eksportowe Stanów Zjednoczonych wzrosły w latach 2008–2015 o 6%, Niemiec spadły o 17%, a Japonii o 9%, jednak w ostatnim przypadku spadek obejmował jedynie lata 2013–2015. Równie istotne ze względu na wysoki udział w handlu międzynarodowym są zmiany cen w grupie urządzeń biurowych i telekomunikacyjnych. We wszystkich trzech analizowanych krajach ceny eksportowe malały w całym okresie, o 37% w Niemczech, o 31% w Japonii i o 17% w Stanach Zjednoczonych.

Wyższą stabilnością cen charakteryzował się eksport chemikaliów. Ceny spadły w roku 2009, a następnie po okresie wzrostu, przypadającym na lata 2010–2011, ponownie pojawiła się tendencja spadkowa. Znaczenie pozostałych grup towarów w handlu międzynarodowym jest zdecydowanie mniejsze, a tym samym wpływ

Tabela 4. Ceny eksportowe Niemiec, Japonii i Stanów Zjednoczonych według grup towarowych w latach 2008–2015 (2008 = 100)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Produkty pochodzenia rolniczego								
Niemcy	100	89	91	104	99	103	102	84
Stany Zjednoczone	100	90	94	112	119	122	120	104
Paliwa i surowce								
Niemcy	100	74	88	107	100	97	92	71
Stany Zjednoczone	100	70	87	107	102	97	95	69
Artykuły przemysłowe								
Niemcy	100	94	91	98	92	94	94	80
Japonia	100	100	102	108	107	96	92	83
Stany Zjednoczone	100	99	103	108	109	108	107	105
Wyroby z żelaza i stali								
Niemcy	100	83	83	95	85	84	82	67
Japonia	100	74	81	93	89	81	77	65
Chemikalia								
Niemcy	100	93	91	100	95	97	97	81
Japonia	100	88	100	117	114	107	103	85
Stany Zjednoczone	100	94	99	106	106	106	105	99
Maszyny i środki transportu								
Niemcy	100	95	92	97	91	93	94	80
Japonia	100	104	105	108	107	94	89	82
Stany Zjednoczone	100	101	102	102	104	104	104	104
Urządzenia biurowe i telekomunikacyjne								
Niemcy	100	91	85	84	76	76	74	63
Japonia	100	99	96	95	89	80	75	69
Stany Zjednoczone	100	97	92	90	90	88	85	83
Środki transportu								
Niemcy	100	96	93	99	93	95	96	83
Japonia	100	103	102	109	110	102	98	91
Stany Zjednoczone	100	100	101	102	105	106	107	106
Tekstylia								
Niemcy	100	95	91	101	95	98	98	83
Japonia	100	101	107	123	124	122	119	108
Odzież								
Niemcy	100	95	92	99	92	95	96	82

Źródło: WTO (2016), s. 162.

zamian cen eksportowych w niewielkim stopniu przekłada się na wahania wartości i dynamiki handlu. Łączny udział wyrobów z żelaza i stali, tekstyliów i odzieży w światowym eksporcie nie przekracza 7%. Niemniej jednak również w tych grupach dominują tendencje deflacyjne.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wpływu fluktuacji cen eksportowych na wartość i dynamikę handlu międzynarodowego w latach 2008–2015 pozwala na sformułowanie kilku wniosków. Po pierwsze, istnieje duża zgodność poglądów co do przyczyn załamania wymiany handlowej w roku 2009, jednak powody stagnacji w latach 2012–2015 są znacznie mniej poznane. Do najczęściej wymienianych czynników trwającego od roku 2012 spowolnienia obrotów zalicza się: spadek popytu i spowolnienie aktywności inwestycyjnej, spadek dochodowej elastyczności eksportu w wyniku osłabienia procesów międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji, brak postępów w liberalizacji handlu i wzrost liczby barier regulacyjnych oraz spadek cen eksportowych.

Po drugie, jednym z najważniejszych czynników niskiej dynamiki handlu międzynarodowego w latach 2012–2015 był spadek cen eksportowych. W ujęciu wolumenowym wzrost światowego eksportu był w tym okresie dodatni, a dynamika zbliżona do światowego PKB. Gdy jednak uwzględniona zostanie wartość jednostkowa eksportowanych produktów, dynamika światowego eksportu przyjmuje wartości ujemne.

Po trzecie, największy wpływ na spadek cen eksportowych miały tendencje deflacyjne w grupie surowców energetycznych, a zwłaszcza spadek cen ropy naftowej. Niemniej jednak również w grupie produktów przemysłu przetwórczego obserwuje się trwający od 2012 roku spadek cen. W największym stopniu spadały ceny urządzeń biurowych i telekomunikacyjnych oraz wyrobów z żelaza i stali.

Po czwarte, wśród najważniejszych uczestników wymiany handlowej istnieją wyraźne różnice w kształtowaniu się cen eksportowych. Najszybciej spadały ceny eksportowe Niemiec, a spadek w większości grup towarowych dotyczył całego okresu po roku 2008. Spadek cen w Japonii, poza rokiem 2009, ograniczony był do lat 2009–2015. Natomiast w Stanach Zjednoczonych ceny były relatywnie stabilne, a w niektórych grupach towarowych rosły.

Literatura

AIECE (2015). *World Trade and Commodity Prices in 2015–2016*.

Bems, R., Johnson, R.C., Yi, K-M. (2011). Vertical Linkages and the Collapse of Global Trade. *American Economic Review: Papers & Proceedings*, *101* (3), 308–312.

Constantinescu, C., Matto, A., Ruta, M. (2015). *The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural?* IMF Working Paper, No. 15/06, 1–43.

Freund, C. (2016). *The Global Trade Slowdown and Secular Stagnation*. Pobrano z: https://piie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/global-trade-slowdown-and-secular-stagnation.

IMF (2016a). *World Economic Outlook Database*. Pobrano z: http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/index.aspx.

IMF (2016b). *World Economic Outlook: Subdued Demand – Symptoms and Remedies*.

Summers, L. (2016). *The Age of Secular Stagnation. What It Is and What to Do About It. Foreign Affairs*. Pobrano z: https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2016-02-15/age-secular-stagnation.

UNCTAD (2015). *Key Statistics and Trends in International Trade 2015. The Trade Slowdown*.

UNCTAD (2017). UNCTADStat. Pobrano z: http://unctadstat.unctad.org/.

WTO (2008). *World Trade Report 2008*.

WTO (2009). *World Trade Report 2009.*

WTO (2016). *World Trade Statistical Review 2016*.

WTO (2017a). *Latest Quarterly Trade Trends*. Pobrano z: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/latest_trade_trends_e.pdf.

WTO (2017b). *Quarterly World Merchandise Export Developments since 2005.* Pobrano z: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/quarterly_world_exp_e.htm.

WTO (2017c). *Short-term Merchandise Trade Statistics*. Pobrano z: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/daily_update_e/quarterly_trade_e.xls.

WTO (2017d). *Statistics Database*. Pobrano z: http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E.

IMPACT OF EXPORT PRICES ON VALUE AND DYNAMICS OF INTERNATIONAL TRADE IN 2008–2015

Abstract

The aim of the paper is to evaluate how export prices' fluctuations affected value and dynamics of international trade flows in 2008–2015. The author points to the main factors of trade breakdown in 2009 and slowdown in 2012–2015. The analysis reveals a significant impact of a decrease in export prices on trade value, as in volume terms it has been growing at a similar rate as world GDP, whereas in value terms the growth rate was much lower. The factor of the greatest impact was deflation of energy resource prices, but the declining prices on industrial goods also played a significant role.

Keywords: international trade, economic crisis, export prices

JEL codes: F40, F62, G01

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-03

Małgorzata Bułkowska*
Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej
– Państwowy Instytut Badawczy

KIERUNKI POLSKIEGO EKSPORTU MIĘSA I PRODUKTÓW MIĘSNYCH

Streszczenie

Celem opracowania jest identyfikacja dotychczasowych tendencji oraz ocena perspektyw rozwoju polskiego eksportu mięsa i produktów mięsnych. W artykule dokonano analizy zmian w strukturze geograficznej i towarowej tego eksportu w latach 2003–2015 oraz porównano poziomy cen uzyskiwane przez polskich eksporterów na poszczególnych rynkach zagranicznych. Badania wykazały, że pomimo niesprzyjających okoliczności zewnętrznych, związanych z ograniczeniami w handlu, sektor mięsny pozostaje kluczowym dla polskiego przemysłu spożywczego. Odpowiada on za ok. 20% eksportu i generuje 1/3 nadwyżki w handlu produktami rolno-spożywczymi. Najszybciej w Polsce rozwija się branża drobiarska, która jako jedyna nie odczuła negatywnych skutków wprowadzonych sankcji. Istnieją perspektywy dalszego rozwoju polskiego eksportu do krajów pozaunijnych, będących alternatywą dla rynku rosyjskiego, a także miejscem zbytu produktów niższej jakości, na które popyt na rynku europejskim jest ograniczony. Pomimo potrzeby dywersyfikacji rynków zbytu, kraje UE pozostają najważniejszymi partnerami handlowymi.

Słowa kluczowe: handel zagraniczny, mięso, produkty mięsne, poziom cen

* Adres e-mail: bulkowska@ierigż.waw.pl.

Wprowadzenie

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej i włączenie do Jednolitego Rynku Europejskiego spowodowało wzrost wymiany handlowej produktami pochodzenia zwierzęcego. W latach 2003–2015 zaszły istotne zmiany w polskim sektorze mięsnym związane z integracją z Unią Europejską. Przemysł mięsny, dzięki procesom dostosowawczym do wymogów Unii Europejskiej, stał się jednym z najbardziej nowoczesnych i innowacyjnych w UE (Mroczek, Tereszczuk, 2014). Sektor ten cechuje się wysokim i rosnącym udziałem w polskim handlu zagranicznym produktami rolno-spożywczymi.

W związku z relatywnie stałym popytem na produkty mięsne na rynku wewnętrznym, dalszy rozwój sektora jest uzależniony od możliwości zwiększenia eksportu. Problemy związane z embargiem wprowadzonym przez Rosję w 2014 roku (Ambroziak, Szczepaniak 2014), wystąpienie przypadków wirusa afrykańskiego pomoru świń u dzików (ASF), a także ognisk ptasiej grypy, skutkowały dużymi zmianami w sektorze oraz miały niekorzystny wpływ na polski handel zagraniczny. Wzrosła też konkurencja na rynku wewnątrzunijnym.

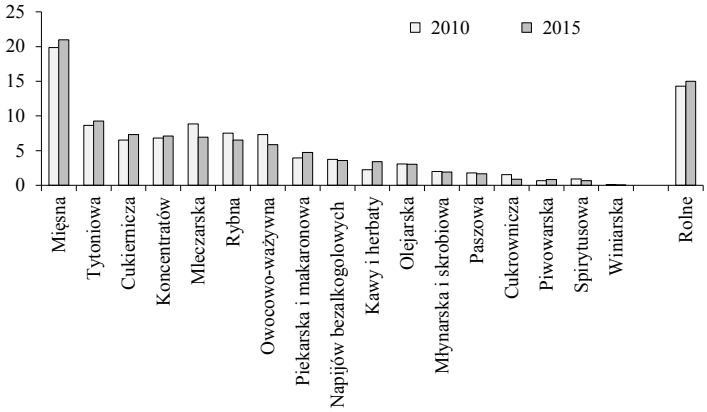
W artykule przeanalizowano zmiany w wielkości, strukturze oraz kierunkach eksportu mięsa i produktów mięsnych w latach 2003–2015, szczególną uwagę zwracając na tendencje, które miały miejsce w ostatnich latach, oraz dokonano analizy zróżnicowania poziomu cen mięsa wieprzowego, wołowego i drobiu na poszczególnych rynkach zagranicznych. Analizę strumieni handlowych przeprowadzono na podstawie danych pochodzących z bazy danych UN Comtrade. Do produktów rolno-spożywczych zaliczono działy 01–24 klasyfikacji HS, spośród których wyróżniono produkty przemysłu spożywczego oraz produkty rolne. Produkty przemysłu spożywczego zostały z kolei podzielone na 17 branż, tj. mięsną, rybną, owocowo warzywną, olejarską, mleczarską, młynarską i skrobiową, piekarską i makaronową, cukrowniczą, cukierniczą, kawy i herbaty, koncentratów, paszową, spirytusową, winiarską, piwowarską, napojów bezalkoholowych oraz tytoniową. Do produktów branży mięsnej zaliczono: mięso, podroby, tłuszcze zwierzęce oraz przetwory z mięsa, z wyłączeniem zwierząt żywych. Poziom cen mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego obliczono wykorzystując niepublikowane dane Ministerstwa Finansów.

1. Rola branży mięsnej w polskim eksporcie produktów rolno-spożywczych

W latach 2003–2015 miał miejsce dynamiczny wzrost obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi. W 2015 roku wartość polskiego eksportu rolno-spożywczego wyniosła 25,6 mld USD i była prawie 6-krotnie większa niż w 2003 roku. Systematycznie zwiększało się również dodatnie saldo obrotów handlowych, które w 2015 roku ukształtowało się na poziomie 8,5 mld USD. Polska eksportuje przede wszystkim produkty przemysłu spożywczego, których udział wynosi około 80%.

Branża mięsna jest kluczowa zarówno dla polskiego przemysłu spożywczego, jak i dla rolnictwa. Od lat ma ona największy udział w polskim eksporcie rolno-spożywczym. W 2015 roku ukształtował się on na poziomie 21% i był ponad 2-krotnie wyższy niż innych liczących się w polskim eksporcie branżach przemysłu spożywczego, tj. tytoniowej (9,3%), cukierniczej (7,3%), koncentratów (7,1%), mleczarskiej (6,9%) czy rybnej (6,5%) (rys. 1). Pomimo niesprzyjających okoliczności zewnętrznych, branża mięsna odnotowuje relatywnie dobre wyniki w handlu zagranicznym, na tle innych sektorów przemysłu spożywczego, generując około 1/3 dodatniego salda obrotów handlowych produktami rolno-spożywczymi Polski ogółem.

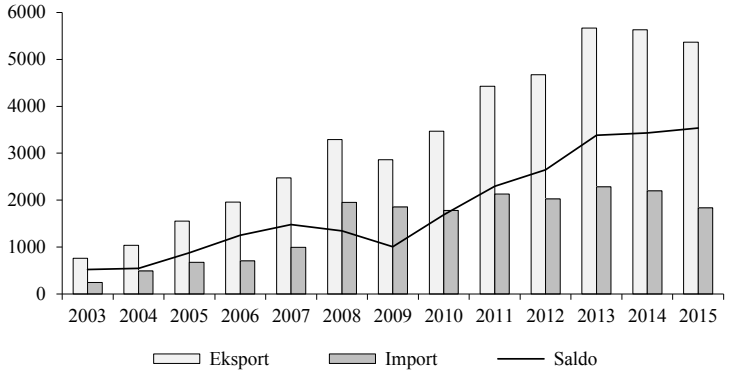
Rysunek 1. Struktura polskiego eksportu produktów rolno-spożywczych w podziale na poszczególne branże przemysłu spożywczego oraz produkty rolne (%)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

Dostosowanie przedsiębiorstw przemysłu mięsnego do wymogów sanitarno-weterynaryjnych UE ułatwiło dostęp polskim produktom mięsnym do zagranicznych rynków zbytu (Tereszczuk, 2014). W efekcie już w pierwszych latach członkostwa rynek unijny stał się dla polskiego sektora mięsnego głównym rynkiem zbytu, na który trafiło w 2015 roku 87% polskiego eksportu mięsa i przetworów mięsnych (w 2003 r. – 67,8%). W analizowanym okresie wpływy z eksportu mięsa i produktów mięsnych wzrosły siedmiokrotnie do 5,4 mld USD, natomiast saldo handlu zagranicznego produktami mięsnymi w latach 2003–2015 uległo prawie ośmiokrotnemu wzrostowi, do 3,5 mld USD (rys. 2). Tak duży wzrost obrotów handlowych produktami mięsnymi był wynikiem zniesienia barier celnych w handlu z krajami członkowskimi oraz konkurencyjności cenowej polskich produktów na zagranicznych rynkach. Według danych z 2014 roku około 31% produkcji mięsa i przetworów mięsnych zostało sprzedane za granicą, tj. dwukrotnie więcej niż w 2003 roku (Tereszczuk, 2016).

Rysunek 2. Polski handel zagraniczny mięsem i przetworami mięsnymi w latach 2003–2015 (mln USD)



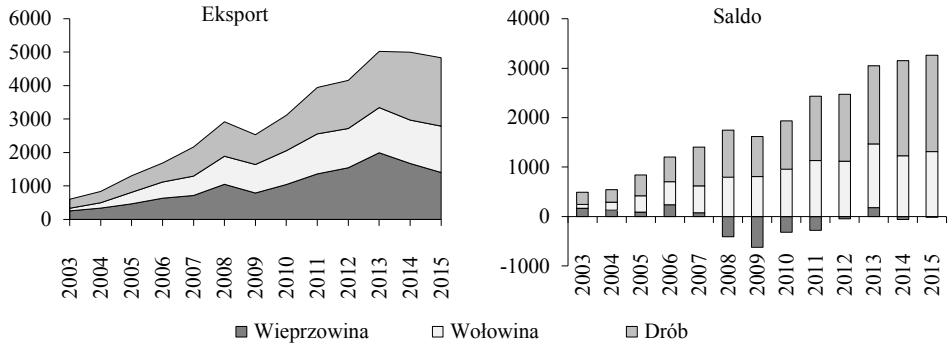
Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

Polska z 8,7% udziałem jest czwartym co do wielkości eksporterem mięsa i produktów mięsnych spośród krajów Unii Europejskiej. Więcej tego rodzaju produktów w 2015 roku wyeksportowały tylko Niemcy (17,9%), Holandia (16,3%) i Hiszpania (9,7%). Z Unii Europejskiej do krajów trzecich trafiło około 18% eksportu. Wskaźnik ten dla Polski do 2013 roku kształtował się na wyższym, ponad

20% poziomie, jednak w latach 2014 i 2015 zmniejszył się do 13–14%. Oznacza to, że po wprowadzonych sankcjach przez kraje Unii Celnej (Rosję, Białoruś i Ukrainę) oraz wprowadzonym zakazie importu polskiej wieprzowiny przez głównych azjatyckich odbiorców (Chiny, Japonię, Koreę Południową, Tajwan, Singapur, Azerbejdżan i Gruzję), Polska zdołała część nadwyżek produkcji ulokować na rynku wewnątrzunijnym (Tereszczuk, 2016).

W 2015 roku Polska najwięcej mięsa i produktów mięsnych wyeksportowała do Niemiec (16,4%), Wielkiej Brytanii (13,5%) i Włoch (9,8%). Wśród krajów pozaunijnych największym odbiorcą polskiego mięsa i produktów mięsnych był Hongkong (2,4%) i Stany Zjednoczone (2,3%). W porównaniu z 2013 roku, w którym eksport osiągnął rekordową wartość 5,7 mld USD, wpływy ze sprzedaży zagranicznej mięsa i jego przetworów zmniejszyły się o około 5%. Wówczas największym odbiorcą mięsa i przetworów z Polski były: Rosja (4,5%), Białoruś (2,8%) oraz Chiny (2,6%).

Rysunek 3. Wartość polskiego eksportu oraz salda handlu zagranicznego mięsem i produktami mięsnymi w podziale na sektory (mln USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

W strukturze towarowej polskiego eksportu mięsa i przetworów mięsnych dominowało mięso (schłodzone lub mrożone), które stanowiło blisko 80% całego asortymentu. W 2015 roku największe znaczenie w eksporcie miało mięso drobiowe i jego przetwory, które stanowiły 42% sprzedaży, natomiast udział mięsa wołowego i wieprzowego oraz ich przetworów kształtował się na zbliżonym poziomie około

29%. W porównaniu z 2013 roku wartość eksportu drobiu zwiększyła się o 42%, do 2,0 mld USD, eksport wołowiny wzrósł o 18%, natomiast eksport wieprzowiny zmniejszył się o około 9%. Największe dodatnie saldo obrotów handlowych Polska uzyskuje w handlu produktami sektora drobiowego (w 2015 r. – 1,9 mld USD). Dodatni bilans handlowy występuje też w sektorze wołowiny (1,3 mld USD). W przypadku mięsa wieprzowego i jego przetworów, począwszy od 2008 roku, Polska jest natomiast importerem netto (rys. 3).

Można się spodziewać, że po zniesieniu embarga Rosja pozostanie ważnym partnerem handlowym Polski, jednak z uwagi na niepewność co do okresu, w którym sankcje te będą obowiązywały, powrót na rosyjski rynek może okazać się dla polskich producentów trudny i kosztowny. Dlatego też ważne jest wykorzystanie tego czasu na nawiązanie trwałych kontaktów handlowych z innymi partnerami i zwiększenie udziału sprzedaży na alternatywnych rynkach. Dywersyfikacja struktury geograficznej handlu zagranicznego ma szczególnie znaczenie w warunkach załamania popytu na niektórych z nich, gdyż pozwala producentom przynajmniej w pewnym stopniu ograniczyć straty. Tym bardziej, że chłonność rynku unijnego jest ograniczona, a presja konkurencyjna wewnątrz krajów członkowskich staje się coraz większa (Bułkowska, 2016).

2. Wyniki handlu zagranicznego w sektorze wieprzowiny, wołowiny i drobiu

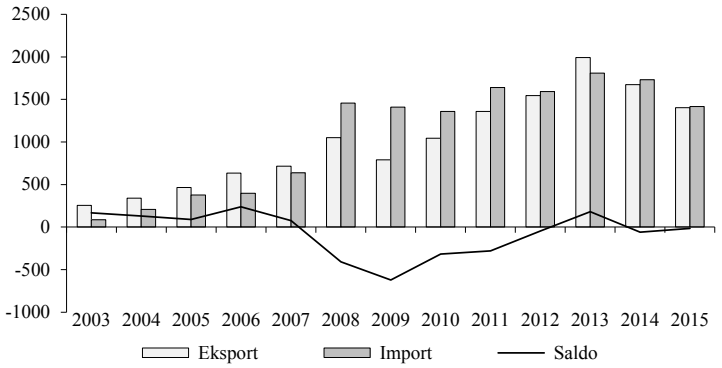
Wieprzowina

Polski sektor wieprzowiny, w wyniku utrzymujących się od 2014 roku ograniczeń eksportowych, w 2015 roku odnotował kolejny rok z rzędu spadek wartości eksportu do poziomu 1,4 mld USD (o 30% niższy niż w 2013 r.). Deficyt obrotów handlowych ukształtował się w efekcie na poziomie 15 mln USD (rys. 4).

W 2015 roku poza UE wyeksportowano 15% mięsa i przetworów wieprzowych, dwuipółkrotnie mniej niż dwa lata wcześniej. Poza Wielką Brytanią, która należy do głównych odbiorców wieprzowiny z Polski, najwięcej tego asortymentu sprzedawano do Rosji i Białorusi (odpowiednio 18,4; 8,8 oraz 7,4%). Po wprowadzeniu zakazu importu wieprzowiny przez kraje Unii Celnej, Polska utraciła dwa główne rynki zbytu. Sytuację pogorszyło zamknięcie granic przez kilka innych krajów azjatyckich, w tym Chiny, Japonię i Koreę Południową. Nadwyżkę produkcji

częściowo udało się ulokować na rynku wewnątrzunijnym. W 2015 roku najwięcej wieprzowiny wyeksportowano do Wielkiej Brytanii (18,3%) oraz Włoch (9,5%). Trzecim co do wielkości odbiorcą polskiej wieprzowiny stały się Stany Zjednoczone (8,1%). Zwiększył się również udział innych krajów pozaunijnych, w tym Hongkongu i Kanady.

Rysunek 4. Polski handel mięsem i przetworami wieprzowymi w latach 2003–2015 (mln USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

W strukturze towarowej eksportu wieprzowiny w 2015 roku, podobnie jak w latach wcześniejszych, dominowało schłodzone i mrożone mięso wieprzowe, które stanowiło ponad 54% całkowitej wartości eksportu. Udział przetworów wieprzowych (kiełbas, konserw i szynek) wynosił 35%. Największy spadek sprzedaży odnotowano w przypadku tłuszczów wieprzowych oraz mięsa wieprzowego (schłodzonego i mrożonego). Problemy wystąpiły także z zagospodarowaniem asortymentu o niższej jakości kulinarnej, czyli takich, których w Polsce czy Unii Europejskiej praktycznie się nie wykorzystuje lub wykorzystuje tylko w niewielkiej ilości. Na wschodnich rynkach azjatyckich popyt na te produkty, ze względu na kulturę kulinarną tych rynków, był z kolei coraz większy.

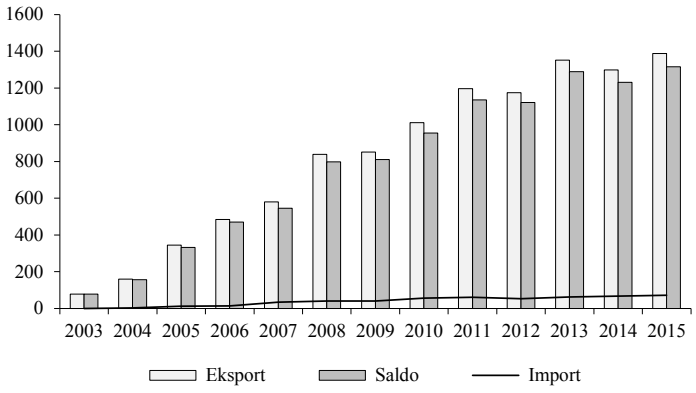
Wołowina

Rynek wołowiny odznaczał się w ostatnich latach malejącą dynamiką wymiany handlowej. W 2015 roku wartość eksportu mięsa wołowego i przetworów wyniosła 1,4 mld USD i była o 3% wyższa niż w 2013 roku. Przy bardzo niewielkim

imporcie, nadwyżka handlowa była zbliżona do wartości eksportu – 1,3 mld USD (rys. 5).

Podstawowym rynkiem zbytu dla polskiej wołowiny od lat pozostają kraje UE, gdzie trafia blisko 89% eksportu, co potwierdza, że krajowe mięso pozostaje konkurencyjne cenowo na rynku unijnym. Przed wprowadzeniem zakazu uboju rytualnego[1], poza granice UE sprzedano 29% tego asortymentu, w tym głównie do Turcji (20%). Przywrócenie możliwości przeprowadzania uboju rytualnego w Polsce od początku 2015 roku wpłynęło na zwiększenie eksportu wołowiny m.in do takich krajów, jak Bośnia i Hercegowina, Turcja i Izrael, jednak wciąż jest on relatywnie niewielki. Najważniejszymi odbiorcami mięsa i przetworów z mięsa wołowego pozostają kraje unijne, m.in. Włochy (22,6%), Niemcy (14,4%) i Holandia (9,5%).

Rysunek 5. Polski handel mięsem i przetworami wołowymi w latach 2003–2015 (mln USD)



Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

W strukturze towarowej eksportu wołowiny dominuje mięso wołowe świeże, schłodzone (73% wartości eksportu). Natomiast udział przetworów wołowych wynosi 5,6%. W porównaniu z 2011 rokiem w największym stopniu zmniejszył się eksport mięsa wołowego solonego i wędzonego, natomiast zwiększył się eksport mięsa wołowego mrożonego.

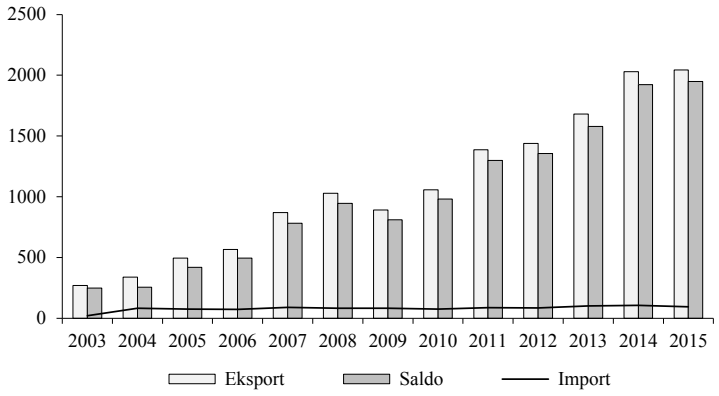
[1] Zakaz uboju rytualnego obowiązywał w Polsce od 1 stycznia 2013 r. do 12 grudnia 2014 r.

Drób

Bardzo dynamicznie rozwija się w Polsce sektor drobiowy. W latach 2013–2015 eksport mięsa i przetworów drobiowych zwiększył się o 22%, do 2,0 mln USD (rys. 6). Wysokie tempo wzrostu eksportu tego asortymentu utrzymuje się zarówno do krajów unijnych, jak i pozaunijnych. Głównym kierunkiem wywozu mięsa drobiowego z Polski od lat pozostają kraje UE, dokąd w 2015 roku trafiło blisko 93% jego eksportu. Pojawiają się także nowi odbiorcy polskiego mięsa drobiowego i podrobów.

Największym odbiorcą mięsa drobiowego z Polski w 2015 roku były Niemcy (22%). Na drugim miejscu znalazła się Wielka Brytania z 18% udziałem w wartości eksportu, a na trzecim Francja (9,1% wartości eksportu). Wśród krajów pozaunijnych największymi rynkami zbytu dla polskiego drobiu były Hongkong oraz Benin.

Rysunek 6. Polski handel mięsem i przetworami drobiowymi w latach 2003–2015 (mln USD)



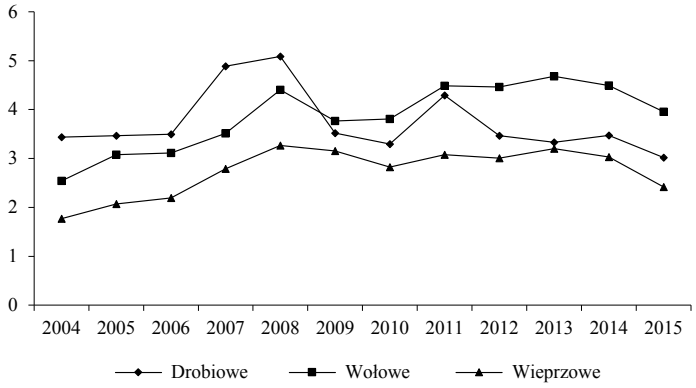
Źródło: obliczenia własne na podstawie bazy UN Comtrade.

W strukturze towarowej eksportu dominuje mięso drobiowe i podroby, które stanowią ok. 88% asortymentu. Sektor drobiowy jako jedyny nie odczuł negatywnych skutków rosyjskiego embarga, gdyż na tamtejszy rynek trafiało jedynie ok. 0,7% wartości całego eksportu drobiu i przetworów drobiowych.

3. Zróżnicowanie cen w eksporcie produktów mięsnych

Z przeprowadzonej analizy średnich cen poszczególnych gatunków mięsa[2] wynika, że do 2008 roku ceny mięsa systematycznie się zwiększały, po czym nastąpił ich spadek (rys. 7). Od 2010 do 2014 roku ceny, z niewielkimi wahaniami, wykazywały nieznaczną tendencję wzrostową, po czym nastąpił ich kolejny spadek. W analizowanym okresie najniższe ceny za 1 kg mięsa uzyskiwali producenci wieprzowiny (2,42 USD/kg w 2015 r.; 3,20 USD/kg w 2013 r.). Do 2008 roku producenci drobiu uzyskiwali wyższe ceny za 1 kg mięsa niż producenci wołowiny, potem ta tendencja się odwróciła. W 2015 roku mięso wołowe sprzedawano za granicą po 3,96 USD/kg, natomiast drobiowe po 3,02 USD/kg (w 2013 r. odpowiednio po 4,68 i 3,33 USD/kg).

Rysunek 7. Średni poziom cen mięsa wieprzowego, wołowego i drobiowego w eksporcie Polski w latach 2004–2015 (USD/kg)



Źródło: obliczenia własne na podstawie niepublikowanych danych Ministerstwa Finansów.

Ceny uzyskiwane za kilogram mięsa na poszczególnych rynkach znacząco się różniły. W 2015 roku za polskie mięso wieprzowe najwięcej płacono w Norwegii i Szwajcarii. Ceny wyższe od średnich uzyskiwano także w Wielkiej Brytanii, która jest jego największym odbiorcą, jak również na rynku kanadyjskim i amerykańskim,

[2] Pod pojęciem średniej ceny danego gatunku mięsa rozumie się średnią cen poszczególnych produktów na poziomie ośmiocyfrowym klasyfikacji HS, ważoną udziałem tych produktów w wartości mięsa danego gatunku.

natomiast wyraźnie niższe w Hongkongu. Znacznie wyższe od średniej ceny za mięso drobiowe uzyskiwano w 2015 roku w większości krajów unijnych (w tym największe w Portugalii oraz Irlandii), ale także w Norwegii, Szwajcarii czy Japonii. W przypadku Hongkongu czy Beninu, które są największymi importerami mięsa drobiowego z Polski spośród krajów pozaunijnych, ceny były znacząco niższe od średniej. W przypadku wołowiny, najwyższe ceny uzyskiwano w Iraku, gdzie wznowiono eksport w 2015 roku. Wysokie ceny uzyskiwano także w Zjednoczonych Emiratach Arabskich oraz Izraelu. Spośród krajów europejskich najwyższe ceny uzyskiwano w Norwegii i Finlandii. Z kolei w Turcji oraz Bośni i Hercegowinie za polską wołowinę płacono mniej.

Z analizy zróżnicowania poziomu cen polskiego mięsa na rynkach zagranicznych wynika, że najwyższe stawki producenci mogli uzyskać w „starych" krajach unijnych oraz w innych krajach europejskich, takich jak Norwegia czy Szwajcaria. Relatywnie wysokie ceny uzyskiwano także na bardziej odległych, ale bogatych rynkach, takich jak Japonia, USA czy Kanada. W krajach azjatyckich czy afrykańskich poziomy cen uzyskiwane przez producentów były z reguły niższe niż przeciętne. Różnice cen na różnych rynkach wynikały przede wszystkim z asortymentu oraz gatunku eksportowanego mięsa (Pasińska, 2016). Na dalekie rozwijające się rynki eksportowano głównie mięso o niższej jakości, na które popyt wśród bardziej zamożnego społeczeństwa europejskiego był ograniczony.

Podsumowanie

Sektor mięsny jest jednym z najważniejszych działów polskiego przemysłu spożywczego, a mięso i przetwory mięsne są jednymi z głównych towarów eksportowych w grupie produktów rolno-spożywczych. W strukturze towarowej eksportu sektora mięsnego dominuje drób, nieco mniejsze znaczenie ma wołowina i wieprzowina. Głównym partnerem handlowym Polski w handlu mięsem i jego przetworami od lat pozostają kraje UE, których udział kształtuje się na poziomie 87%.

Ograniczenia wynikające z wykrycia w Polsce na początku 2014 roku afrykańskiego pomoru świń (ASF) i wstrzymania importu polskiej wieprzowiny przez kraje azjatyckie i Unii Celnej oraz nałożonego przez Rosję embarga, m.in. na produkty mięsne, w największym stopniu dotknęły sektor wieprzowiny i doprowadziły do ograniczenia polskiego eksportu tego gatunku mięsa.

Zwiększenie sprzedaży na rynek UE oraz poszukiwanie nowych, alternatywnych rynków zbytu dla produktów mięsnych, pozwoliły polskim producentom na częściowe ograniczenie strat. Perspektywy dla eksportu polskiej branży mięsnej nadal są zatem obiecujące. Polskie mięso i jego przetwory cieszą się dużą popularnością na rynkach zagranicznych ze względu na konkurencyjną cenę i wysoką jakość.

Z uwagi na to, że głównym partnerem handlowym Polski w handlu mięsem i jego przetworami są kraje członkowskie Unii Europejskiej, szczególnie istotne znaczenie będzie miała koniunktura na rynku europejskim. Równie ważna dla zwiększenia polskiego eksportu będzie także dalsza dywersyfikacja rynków zbytu, w tym m.in. rozwój sprzedaży do krajów azjatyckich i Bliskiego Wschodu.

Literatura

Ambroziak, Ł., Szczepaniak, I. (2014). Skutki rosyjskiego embarga na import produktów rolno-spożywczych. *Przemysł Spożywczy*, *68* (9), 2–8.

Bułkowska, M. (2016). Otwarcie polskiego sektora rolno-spożywczego na kraje spoza UE. *Przemysł Spożywczy*, *5*, 2–6.

Mroczek, R., Tereszczuk, M. (2014). Zmiany w polskim przemyśle mięsnym po przystąpieniu do Unii Europejskiej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *361*, 152–161.

Pasińska, D. (2016). Drób, wołowina, wieprzowina. *Analizy Rynkowe. Handel zagraniczny produktami rolno-spożywczymi. Stan i perspektywy*, *44*, 51–60.

Tereszczuk, M. (2016). Analiza wyników handlu zagranicznego produktami mięsnymi w 2015 roku. *Gospodarka Mięsna*, *3*, 6–10.

Tereszczuk, M. (2014). Internacjonalizacja polskiego sektora mięsnego. *Roczniki Naukowe SERiA*, *XVII* (4), 316–322.

WITS. World Integrated Trade Solution. Pobrano z: http://wits.worldbank.org.

DIRECTIONS OF POLISH EXPORTS OF MEAT AND MEAT PRODUCTS

Abstract

The aim of the paper is to identify current trends and to assess the prospects for the development of Polish exports of meat and meat products. The article analyzes the changes in the geographical and commodity structure of exports in the years 2003–2015 and compared the levels of prices obtained by Polish exporters on individual foreign markets. Studies have shown that, despite the unfavorable external circumstances, related to restrictions on trade, the meat sector remains crucial for the Polish food industry. It accounts for approx. 20% of exports and generates 1/3 of the surplus in trade in agri-food products. The poultry industry is growing the fastest in Poland. There are opportunities to further increase exports of meat and meat products both in the EU and in third country markets.

Keywords: foreign trade, meat, meat products, prices

JEL codes: F13, F14, F15

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-04

Jerzy Dudziński*
Uniwersytet Szczeciński

CENOWE I DOCHODOWE *TERMS OF TRADE* JAKO MIERNIKI KORZYŚCI Z HANDLU ZAGRANICZNEGO WE WSPÓŁCZESNYM HANDLU MIĘDZYNARODOWYM (NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH KRAJÓW AMERYKI ŁACIŃSKIEJ)

Streszczenie

Przedstawione w opracowaniu wyniki badań dotyczących *terms of trade* na przykładzie wybranych krajów Ameryki Łacińskiej wskazują, że w warunkach współczesnego handlu międzynarodowego cenowe *terms of trade* nie odzwierciedlają w sposób właściwy korzyści i konkurencyjności handlu zagranicznego krajów i regionów. Znacznie lepszym miernikiem korzyści osiąganych z handlu zagranicznego i kryterium jego opłacalności są dochodowe *terms of trade*, czyli siła nabywcza eksportu. Wskaźnik ten ujmuje bowiem także – w odróżnieniu od cenowych *terms of trade* – wpływ istotnego czynnika, jakim jest w obecnych warunkach wolumen eksportu.

Cenowe *terms of trade* odzwierciedlają w miarę poprawnie korzyści i konkurencyjność handlu zagranicznego w przypadku dóbr podstawowych (surowce i żywność). Rola tych ostatnich we współczesnym handlu międzynarodowym jest jednak znacznie mniejsza niż dawniej, przy czym udział wyrobów przemysłu przetwórczego rośnie w ostatnich

* Adres e-mail: jdudzi@wneiz.pl.

dekadach znacząco także w wywozie krajów rozwijających się (zwłaszcza Chiny i tzw. kraje nowo uprzemysłowione, a w badanej obecnie grupie krajów – Nikaragua).

Słowa kluczowe: *terms of trade*, handel międzynarodowy, ceny światowe, kraje rozwijające się

Wprowadzenie

Tradycyjnie *terms of trade* traktowane są jako bardzo ważny, syntetyczny wskaźnik (miernik) odzwierciedlający kierunki i skalę wpływu cen na handel zagraniczny oraz wzrost gospodarczy krajów i regionów. W większości publikacji (zarówno o charakterze naukowym, jak i utylitarnym) pojęcie *terms of trade* utożsamiane jest z kategorią cenowych *terms of trade* (*commodity* lub *net barter terms of trade* – CTOT).

W obecnych warunkach funkcjonowania handlu międzynarodowego, gdy znacznie ponad połowa obrotów przypada na dobra przetworzone, a w wywozie największego światowego eksportera – Chin – odsetek ten przekracza wyraźnie nawet 90%, pojawiają się jednak wątpliwości, czy CTOT stanowią właściwy miernik korzyści i efektywności handlu zagranicznego oraz jego wpływu na wzrost gospodarczy. Wyrażane są one zwłaszcza w publikacjach poświęconych Chinom i tzw. krajom nowo uprzemysłowionym (Francis, 2007).

Analizę zmian *terms of trade* jako mierników korzyści i efektywności handlu zagranicznego w odniesieniu do krajów Azji (w tym Chin), przedstawiono we wcześniejszych opracowaniach (Dudziński, 2015a, 2015b). Wyniki przeprowadzonych w nich badań w pełni potwierdzają wskazane wyżej zastrzeżenia odnośnie do funkcji pełnionych przez CTOT.

Celem niniejszego opracowania jest zatem próba znalezienia odpowiedzi na pytanie: czy wspomniane wcześniej zastrzeżenia co do CTOT (jako adekwatnego miernika korzyści i konkurencyjności handlu zagranicznego) znajdują również potwierdzenie w krajach Ameryki Łacińskiej.

W pierwszej części opracowania przedstawiono syntetyczne ujęcie kategorii *terms of trade* przedstawiane w literaturze, a nawiązujące do teorii Prebischa -Singera. W drugiej dokonano analizy kształtowania się CTOT wybranych krajów Ameryki Łacińskiej, odznaczających się zróżnicowaną strukturą eksportu i różną

dynamiką wolumenu wywozu (Nikaragua, Argentyna, Peru, Wenezuela). Uzyskane wyniki porównano następnie z dynamiką wartości eksportu. W kolejnej części analizą objęto zmiany tzw. dochodowych *terms of trade* (*income terms of trade* – DTOT) na tle dynamiki wolumenu wywozu. W ostatniej przedstawiono syntetyczne podsumowanie przeprowadzonych badań. W pracy wykorzystano metodę statystyczno-opisową.

Zakres czasowy badań obejmuje lata 2001–2015. W pracy oparto się przede wszystkim na źródłach statystycznych pochodzących z UNCTAD oraz IMF.

1. *Terms of trade* jako kryterium korzyści z handlu zagranicznego

Terms of trade są jednym ważniejszych pojęć występujących w teorii i praktyce międzynarodowych stosunków ekonomicznych. W literaturze o charakterze podręcznikowym akcentuje się, iż są one miernikiem ukazującym w sposób syntetyczny korzyści (lub konkurencyjność) wymiany z zagranicą danego kraju. W teorii międzynarodowych stosunków ekonomicznych termin *terms of trade* stosuje się do poszczególnych grup towarowych eksportowanych i importowanych przez poszczególne kraje lub grupy krajów (Dudziński, 2007). Prekursorami badań na temat długookresowych relacji cen w handlu międzynarodowym byli R. Prebisch i H. Singer, analizujący w połowie ubiegłego wieku relacje cen w handlu między krajami rozwijającymi się i uprzemysłowionymi. Sformułowali oni nadal żywo dyskutowaną tezę o trwałej tendencji pogarszania się *terms of trade* na niekorzyść surowców i żywności, a tym samym krajów rozwijających się (tzw. teoria P-S) (Bleaney, Greenaway, 1993; Block, Sapsford, 1999; Sarkar, Singer, 1992).

W ostatnim okresie punkt ciężkości prowadzonych analiz przenosi się z towarów na kraje (Ziesemer, 2010). Wiąże się to z interesującą i coraz szerzej dyskutowaną kwestią tzw. *manufacture to manufacture terms of trade*, czyli pogarszania się relacji cen dóbr przetworzonych w obrotach krajów rozwijających się z krajami rozwiniętymi gospodarczo (Chakraborty, 2013; Maizels, 2000).

W literaturze przedstawia się różne rodzaje *terms of trade* (towarowe, dochodowe, czynnikowe itp.), jednak najczęściej analizowana jest kategoria cenowych (towarowych) *terms of trade* (*commodity* lub *net barter terms of trade*). W ujęciu statystycznym przedstawia się ją jako relację dynamiki cen eksportowych do importowych w badanym okresie. Tego rodzaju podejście – sprowadzające pojęcie *terms*

of trade wyłącznie do relacji cenowych – występuje w większości opracowań naukowych z dziedziny handlu międzynarodowego, a także w rocznikach statystycznych (np. *Handbook of Statistics* wydawany przez UNCTAD czy Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego publikowany w naszym kraju przez GUS).

Na podkreślenie zasługuje – sygnalizowany już fakt – że *terms of trade* traktowane są jako swoiste kryterium opłacalności lub korzyści osiąganych z handlu zagranicznego. Spotyka się więc sformułowania, że mierzą one i „skalę korzyści i strat" (Guzek, 2006), a poprawiające się *terms of trade* „zwiększają dochód realny" (Świerkocki, 2011), i stanowią zarazem „wskazówkę co do zmian korzyści krajów prowadzących wymianę" (Bożyk, Misala, Puławski, 1998).

K. Marczewski wskazuje, że ceny w handlu zagranicznym w postaci różnego rodzaju wskaźników relatywnych są „miarami konkurencyjności wymiany z zagranicą oraz korzyści z tej wymiany dla dobrobytu społecznego" (Marczewski, 2014).

W dalszej części niniejszego opracowania przeprowadzono zatem analizę kształtowania się CTOT w XXI wieku, na przykładzie wybranych krajów Ameryki Łacińskiej. Państwa te odznaczają się ogólnie niższym udziałem dóbr przetworzonych w wywozie niż kraje Azji, analizowane we wspomnianych wcześniej opracowaniach dotyczących *terms of trade* (Dudziński, 2015a, 2015b). Udział dóbr przetworzonych w eksporcie (2015 r.) wynosi w przypadku Wenezueli 8%, Peru 12%, Argentyny 29%, a w Nikaragui jest wyraźnie wyższy (47%). Ustępuje on jednak znacznie odsetkowi notowanemu średnio w krajach Azji (67%) i łącznie światowemu eksportowi (70%) (UNCTAD, 2017). Wybór tych krajów podyktowany jest faktem, iż we wspomnianej wcześniej literaturze prezentuje się pogląd, że CTOT – w przypadku krajów o surowcowo-rolnej strukturze eksportu – lepiej odzwierciedlają pozytywne efekty wpływu korzystnych relacji cenowych na handel zagraniczny i gospodarkę.

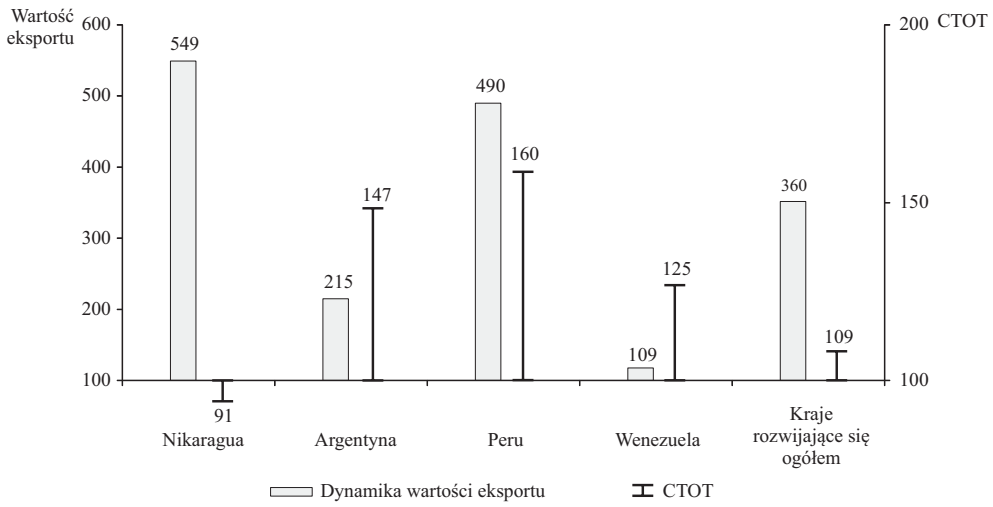
2. Zmiany CTOT a dynamika eksportu w wybranych krajach Ameryki Łacińskiej w XXI wieku

W XIX wieku obserwujemy bardzo wyraźne przekształcenia w kształtowaniu się relacji cenowych dwóch głównych grup towarowych. Ceny surowców i żywności wzrosły w latach 2000–2015 blisko dwukrotnie (bez paliw o 70%), podczas gdy ceny dóbr przetworzonych zaledwie o nieco ponad 30% (IMF, 2017; UNCTAD,

2017). Te nowe relacje cen znalazły oczywiście wyraźne odzwierciedlenie w kształtowaniu się CTOT w przekroju krajów (por. rys. 1).

Szczególnie wysoką dynamiką charakteryzowały się CTOT krajów o surowcowo-rolnej strukturze wywozu. W latach 2001–2015 wzrosły one w Peru o 60% (średnio w krajach rozwijających się zaledwie o 9%) – rysunek 1. CTOT Wenezueli poprawiły się też znacząco, bowiem o 25%. Należy jednak zaznaczyć, że jeszcze rok wcześniej wskaźnik ten wynosił aż 216 (2000 = 100). Jego drastyczny spadek w 2015 roku należy łączyć z bardzo silną zniżką cen ropy naftowej, dominującej w eksporcie tego kraju. Względnie korzystnie kształtowały się tez CTOT Argentyny (zwyżka o 47%).

Rysunek 1. Dynamika wartości eksportu oraz CTOT wybranych krajów Ameryki Łacińskiej w latach 2001–2015 (2000 = 100)



Źródło: UNCTAD (2016, 2017).

Bardzo niekorzystnie zmieniały się natomiast CTOT Nikaragui. W kraju tym zanotowano bowiem bezwzględną obniżkę CTOT, aż o blisko 10%, co należy wiązać ze wspomnianym, relatywnie wyższym udziałem dóbr przetworzonych w wywozie tego państwa.

Porównanie zmian CTOT z dynamiką wartości eksportu analizowanych państw (por. rys. 1) okazuje się wysoce interesujące. Ogólnie można stwierdzić, że

występuje brak wyraźnej zależności między skalą zmian CTOT i wartości eksportu. Jedynym wyjątkiem jest Peru, w przypadku którego można zaobserwować wysoką korelację między zmianami CTOT i wartościami eksportu.

Jaskrawym przykładem braku zależności między analizowanymi obecnie zmiennymi jest Nikaragua. Bezwzględnej obniżce CTOT o 9% towarzyszył bowiem aż ponad pięciokrotny wzrost wartości wywozu (wartość eksportu krajów rozwijających się ogółem wzrosła w tym czasie blisko czterokrotnie). Również w przypadku Wenezueli korzystnym CTOT towarzyszyła wręcz stagnacja wywozu (w całym piętnastoletnim okresie zanotowano bowiem zwyżkę wartości eksportu o zaledwie 9%).

W odniesieniu do Argentyny omawiana zależność nie uwidoczniła się również zbyt wyraźnie. Korzystnym zmianom CTOT (wzrost o 40%) towarzyszył zaledwie dwukrotny wzrost wartości eksportu (wsk. 215). Przypomnieć należy, że w tym czasie wartość eksportu w krajach rozwijających się wzrosła blisko czterokrotnie.

Podsumowując powyższe rozważania można więc stwierdzić, że w warunkach współczesnej gospodarki światowej CTOT w ograniczonym stopniu wpływają na dynamikę wartości eksportu. Oznacza to, że tradycyjnie przypisywana im rola wskaźnika korzyści z handlu zagranicznego i miernika jego efektywności realizowana jest obecnie w niewielkim zakresie. Teza ta –zweryfikowana, jak wspomniano wcześniej, na przykładzie krajów Azji – znajduje więc potwierdzenie również w przypadku analizowanych obecnie krajów Ameryki Łacińskiej.

3. Cenowe a dochodowe *terms of trade* – rola wolumenu eksportu

Jak wskazuje się we współczesnej literaturze, cena jest tylko jednym z czynników determinujących opłacalność obrotów z zagranicą. Równie istotne są krajowe koszty produkcji, będące pochodną wydajności pracy i efektywności wykorzystania czynników produkcji (Evolution…, 2005). Przykładowo spadek cen w eksporcie, spowodowany wyższą wydajności pracy, może zwiększyć dobrobyt kraju, pomimo pogorszenia się *terms of trade* (Świerkocki, 2011).

W przypadku dóbr przetworzonych – ze względu na ich znacznie większą elastyczność podaży – rośnie zarazem znacząco rola wolumenu wywozu jako determinanty opłacalności łącznego eksportu, przy czym wolumen eksportu odgrywa w przypadku wspomnianych dóbr zdecydowanie większą rolę niż w odniesieniu

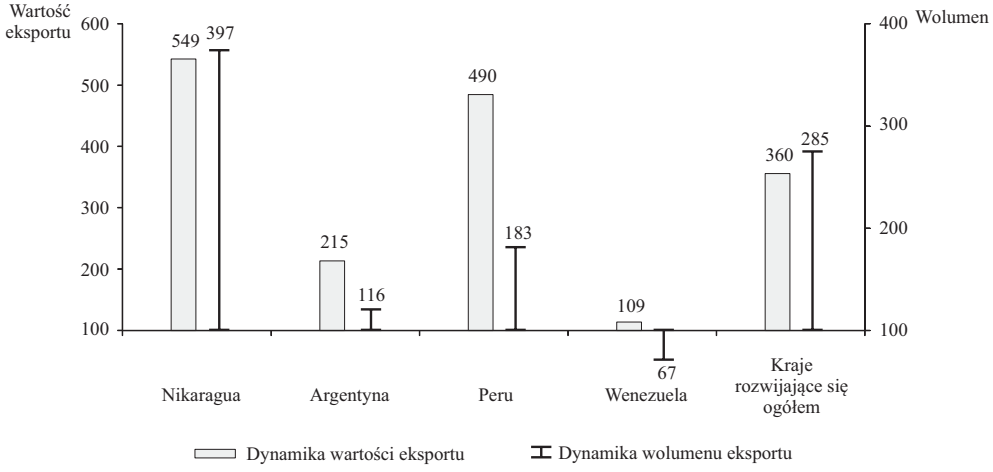
do surowców i żywności, z uwagi na niską elastyczność podaży (jak i popytu) tych ostatnich (Evolution…, 2005). W tym kontekście odpowiedniego wyeksponowania wymaga fakt, że udział dóbr przetworzonych w łącznym eksporcie krajów rozwijających się wzrósł z około 10% w latach 50. ubiegłego wieku, do 70% obecnie (Chakraborty, 2013; UNCTAD, 2017).

W literaturze zwraca się ponadto uwagę, że w efekcie szybko rosnącej wydajności pracy w przemyśle przetwórczym dany kraj (eksporter) może uzyskiwać większy wolumen importu (z tej samej ilości czynników wytwórczych zaangażowanych w działalność eksportową) nawet wówczas, gdy CTOT pogarszają się (Evolution..., 2005). Jak wskazałem we wcześniejszym opracowaniu, typowym przykładem są tu Chiny, dysponujące możliwością zwiększenia konkurencyjności swojego eksportu poprzez politykę niskich cen eksportowych. W przypadku surowców i żywności podstawową determinantą eksportu pozostaje natomiast cena, kształtująca się pod wpływem globalnych relacji popytowo-podażowych (tzw. cena światowa, występująca na giełdach i aukcjach).

W obecnych warunkach, gdy zdecydowana większość handlu międzynarodowego przypada na wyroby przemysłu przetwórczego, a te ostatnie mają także wyraźnie większy – niż surowce i żywność – udział w obrotach zagranicznych krajów rozwijających się, lepszym miernikiem korzyści osiąganych z handlu zagranicznego jest wskaźnik dochodowych *terms of trade* (DTOT), określany często jako siła nabywcza eksportu (*purchasing power of exports*). Uwzględnia on bowiem – w odróżnieniu od CTOT – także wpływ zmian wolumenu wywozu. Pogorszenie samych tylko relacji cenowych w handlu zagranicznym nie musi więc wpływać negatywnie na wielkość wpływów z eksportu, jeśli zostanie zrekompensowane rosnącym silnie wolumenem wywozu. Jednocześnie, jak wskazuje się w literaturze, DTOT lepiej mierzą korzyści z handlu zagranicznego, gdy „zmieniają się one pod wpływem wzrostu gospodarczego" (Świerkocki, 2011).

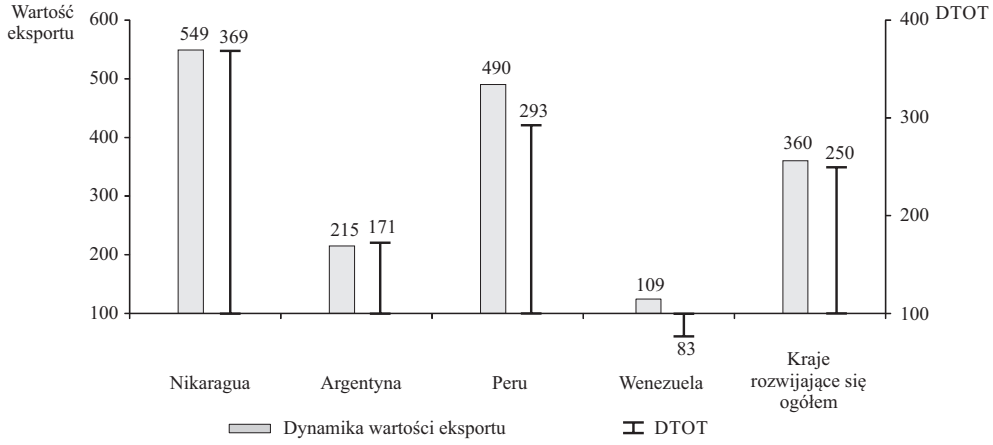
Bardzo interesująco przedstawiają się omawiane obecnie zależności zaprezentowane na rysunku 2. Ukazano na nim zmiany wartości eksportu oraz wolumenu wywozu. Można stwierdzić, iż dynamika wolumenu w znacznie większym stopniu tłumaczy zmiany wartości eksportu niż relacje cenowe. Najlepiej widać to na przykładzie krajów i regionów o względnie większym udziale dóbr przetworzonych w łącznym wywozie (Nikaragua i kraje rozwijające się ogółem). Bardzo niska dynamika wolumenu (wzrost zaledwie o 16%) tłumaczy także względnie słaby wzrost

Rysunek 2. Dynamika wartości i wolumenu eksportu
wybranych krajów Ameryki Łacińskiej w latach 2001–2015 (2000 = 100)



Źródło: UNCTAD (2016); UNCTAD (2017).

Rysunek 3. Dynamika wartości eksportu oraz DTOT
wybranych krajów Ameryki Łacińskiej w latach 2001–2015 (2000 = 100)



Źródło: UNCTAD (2016); UNCTAD (2017).

wartości eksportu Argentyny, mimo korzystnych CTOT. Bezwzględny spadek wolumenu wywozu wyjaśnia również bardzo złe wyniki dotyczące wartości eksportu Wenezueli (przy korzystnych CTOT).

Podobne uwagi można poczynić do rysunku 3, na którym ukazano zależność między dynamiką wartości eksportu oraz zmiany DTOT. Ten ostatni wskaźnik (zwany niekiedy siłą nabywczą eksportu) uwzględnia bowiem jednoczesne oddziaływanie wolumenu i relacji cenowych. Jak wyraźnie wynika z rysunku 3, nie ulega wątpliwości fakt, ze między omawianymi obecnie zmiennymi występuje znacznie silniejsza korelacja niż obserwowana w przypadku wartości eksportu i CTOT. Można zatem stwierdzić, że wyniki badań dotyczących wybranych krajów Ameryki Łacińskiej również potwierdzają wniosek, iż we współczesnych warunkach funkcjonowania gospodarki światowej DTOT są lepszym miernikiem konkurencyjności i korzyści z handlu zagranicznego niż CTOT. Potwierdza się również teza, że wspomniane zależności uwidaczniają się szczególnie wyraźnie w przypadku krajów o dużym udziale dóbr przetworzonych w łącznym wywozie.

Podsumowanie

Rozważania przeprowadzone w niniejszym opracowaniu dotyczące wybranych krajów Ameryki Łacińskiej potwierdzają wnioski sformułowane na podstawie wcześniejszych badań odnoszących się do innych grup krajów (Azja).

Po pierwsze, w warunkach współczesnego handlu międzynarodowego CTOT nie odzwierciedlają w sposób właściwy korzyści i konkurencyjności handlu zagranicznego krajów i regionów.

Po drugie, znacznie lepszym miernikiem korzyści osiąganych z handlu zagranicznego i kryterium jego opłacalności są DTOT, czyli siła nabywcza eksportu. Wskaźnik ten ujmuje bowiem wpływ – w odróżnieniu od CTOT – także wpływ istotnego czynnika, jakim jest w obecnych warunkach wolumen eksportu.

Po trzecie, CTOT odzwierciedlają w miarę poprawnie korzyści i konkurencyjność handlu zagranicznego w przypadku dóbr podstawowych (surowce i żywność). Rola tych ostatnich we współczesnym handlu międzynarodowym jest jednak znacznie mniejsza niż dawniej, przy czym udział wyrobów przemysłu przetwórczego rośnie w ostatnich dekadach znacząco także w wywozie krajów rozwijających się (zwłaszcza Chiny i tzw. kraje nowo uprzemysłowione). W ten sposób warunki

współczesnego handlu międzynarodowego znacznie odbiegają od panujących w połowie ubiegłego wieku, kiedy to powstawała teoria Prebischa-Singera.

Literatura

Bleaney, M., Greenaway, D. (1993). Long-Run Trends in the Relative Price of Primary Commodities and in the Terms of Trade of Developing Countries. *Oxford Economic Papers*, *45*.

Block, H., Sapsford, D. (2000). Whither the Terms of Trade? An Elaboration of the Prebisch -Singer Hypothesis. *Cambridge Journal of Economics*, *24*.

Bożyk, P., Misala, J., Puławski, M. (1998). *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa: PWE.

Budnikowski, A., Kawecka-Wyrzykowska, E. (red.) (1996). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze* Warszawa: PWE.

Chakraborty, S. (2013). *Manufacture Exports of the Developing Countries and Their Terms of Trade vis-a-vis the Developed Countries: Is Industrialization of Developing Countries an "Escape oute" from Prebisch-Singer Hypothesis?* Pobrano z: http://courses.umass.edu/econ797arpollin/Manf_Manf_Tot.pdf (27.04.2013).

Dudziński, J. (2007). Ceny w handlu międzynarodowym. W: J. Dudziński, H. Nakonieczna -Kisiel (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Szczecin: Wydawnictwo ZSB.

Dudziński, J. (2015a). Uwagi o *terms of trade* we współczesnym handlu międzynarodowym. *Studia i Prace WNEiZ US*, *44* (1), 83–93.

Dudziński, J. (2015b). Commodity and Income Terms of Trade as a Measure of Benefits in Contemporary International Trade (Based on the Example of Selected Asian Countries. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *413*, 11–20.

Evolution in the Terms of Trade and Its Impact on Developing Countries (2005). W: *Trade and Development Report 2005*. UNCTAD.

Francis, M. (2007). The Effect of China on Global Prices. *Bank of Canada Review*, Autumn.

Guzek, M. (2006). *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*. Warszawa: PWE.

IMF (2017). Pobrano z: www.imf/external//np/res/commod/table1.pdf (5.03.2015).

Maizels, A. (2000). The Manufactures Terms of Trade of Developing Countries with the United States, 1981–97. *QEH Working Paper Series*, January.

Marczewski, K. (red.) (2014). *Ceny w handlu zagranicznym Polski, aspekty makro- i mikroekonomiczne*. Warszawa: Elipsa.

Sarkar, P., Singer, H.W. (1992). The Prebisch-Singer Terms of Trade Controversy Revisited. *Journal of International Development*, *4* (3).

Świerkocki, J. (2011). *Zarys ekonomii międzynarodowej*. Warszawa: PWE.
UNCTAD (2016). *Handbook of Statistics*. New York.
UNCTAD (2017). *Statistical Database*. Pobrano z: http://unctadstat.unctad.org (5.03.2017).
Ziesemer, T.H.W. (2010). From Trends in Commodities and Manufactures to Country Terms of Trade. *UNU-MERIT Working Paper Series*, *22*.

COMMODITY AND INCOME TERMS OF TRADE AS A MEASURE OF BENEFITS IN CONTEMPORARY INTERNATIONAL TRADE (BASED ON THE EXAMPLE OF LATIN AMERICAN COUNTRIES)

Abstract

The results of the study investigating terms of trade based on the example of selected Latin American countries presented in this paper indicate that in contemporary international trade, commodity terms of trade do not provide an appropriate reflection of the benefits and competitiveness of foreign trade of individual countries and world regions. It is income terms of trade, i.e. the export purchasing power, which offer a much more accurate measurement of benefits yielded by foreign trade and criterion of its profitability. The latter indicator – unlike commodity terms of trade – takes into account also the impact of another important factor, i.e. export volume. Commodity terms of trade provide a considerably accurate reflection of the benefits and competitiveness of foreign trade for primary commodities. The role of these commodities in contemporary international trade, however, has considerably decreased over the years. At the same time, the share of manufactured goods has been rising in the last decades also in the exports of developing countries (particularly China and the so-called new industrialised economies – and in the group of countries under study – Nicaragua).

Translated by Joanna Bajera

Keywords: terms of trade, international trade, world prices, developing countries

JEL codes: E64, F10, F40

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-05

Wojciech Polan*
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ANALIZA ZMIAN PODOBIEŃSTWA STRUKTUR HANDLU ZAGRANICZNEGO NOWYCH KRAJÓW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ W LATACH 2004–2015 – W KIERUNKU DALSZEJ KONWERGENCJI NA JEDNOLITYM RYNKU**

Streszczenie

W artykule podjęto próbę wyjaśnienia, czy postępujące w kolejnych latach po akcesji zmiany w strukturze wymiany towarowej krajów UE-10 wskazują na realizację procesu konwergencji na jednolitym rynku europejskim. Innymi słowy, czy w świetle rozszerzenia Unii Europejskiej w 2004 oraz 2007 roku, rynki krajów UE-10 i UE-15 traktowane są przez importerów i eksporterów zarówno z krajów UE-15 i UE-10 w coraz większym zakresie jako jednolity rynek. Wyniki analizy potwierdzają tendencje zbliżania się struktur wymiany handlowej Nowych Państw Członkowskich (UE-10) w ich wymianie wzajemnej do analogicznych struktur z krajami UE-15. Szczególnie importerzy krajów UE-10 i UE-15 przyczyniają się do upodabniania struktur wymiany. Utrwalają oni strategiczne relacje handlowe, które – względem państw trzecich – budują obraz jednolitego rynku europejskiego.

Słowa kluczowe: konwergencja, jednolity rynek europejski, handel zagraniczny

* Adres e-mail: wpolan@gmail.com.

** Publikacja jest wynikiem badan dofinansowanych ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr 2015/17/N/HS4/01529.

Wprowadzenie

Zmiany geograficznej i towarowej struktury eksportu i importu państw są jednym z istotnych skutków procesu transformacji gospodarczej. Potwierdziły to m.in. analizy przeprowadzone dla krajów założycielskich CEFTA (por. Czubek, Molendowski, 2005; Kopeć, 1995; Molendowski, 2003) oraz badania dla nowych krajów członkowskich UE porównujące tendencje dla pierwszych lat przed i po akcesji (Molendowski, 2007; Polan, 2010; Molendowski, Polan 2013). Regionalna liberalizacja handlu okazała się jednym z najważniejszych czynników wpływających na zmiany w strukturze ich eksportu i importu.

Uczestnictwo w jednolitym rynku europejskim (JRE) ma m.in. na celu konwergencję gospodarek krajów członkowskich oraz dynamizację mechanizmów dobrobytowych. Celem jest wyrównanie luki rozwojowej nowych krajów członkowskich poprzez najlepsze wykorzystanie ich potencjału w ramach mechanizmów tej wysokiej fazy integracji. Zasadnym więc pozostaje pytanie, czy postępujące w kolejnych latach po akcesji zmiany w strukturze wymiany towarowej krajów UE-10 wskazują na realizację procesu konwergencji.

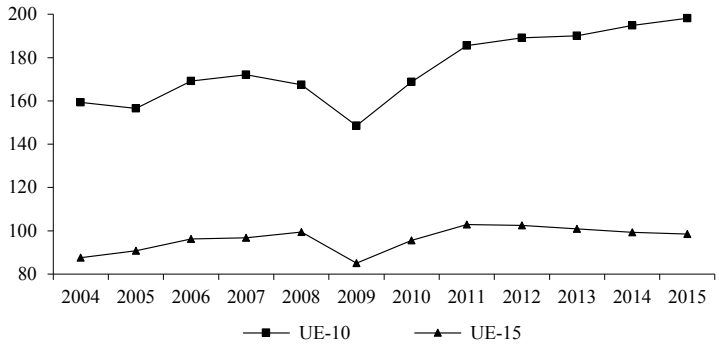
Dopełnieniem dotychczasowych publikacji na ten temat może być prezentacja wyników analizy przekształceń w strukturze towarowej handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich (UE-10) na tle krajów UE-15 w ich handlu wzajemnym oraz z państwami UE-15 w latach 2004–2015.

1. Podstawowe tendencje ekonomiczno-handlowe w krajach UE-10 po akcesji

Analiza podstawowych tendencji ekonomiczno-handlowych wykazała, że nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej są gospodarkami otwartymi, w których ważną rolę pobudzającą wzrost odgrywa handel zagraniczny. Statystyki rachunków narodowych – m.in. znacznie większa dynamika eksportu niż popytu wewnętrznego – potwierdziły, że aktywny rozwój wymiany handlowej w tych państwach w okresie po akcesji był jednym z istotnych czynników odpowiedzialnych za utrzymywanie się wysokiej dynamiki PKB (zob. Polan, 2015). Obroty handlowe krajów UE-10 rosły w okresie 2004–2015 znacznie szybciej niż w krajach piętnastki (por. rys. 1) – prawie 2,5-krotny wzrost eksportu i importu, podczas gdy w UE-15 tylko

1,5 razy. PKB „piętnastki" osiągnął w tym czasie dynamikę na poziomie poniżej 130%, gdy gospodarki krajów UE-10 rozwinęły się prawie dwukrotnie (z poziomu 570 mld euro do ponad 1,1 bln euro). Z tych względów, wskaźnik otwartości gospodarek nowych państw członkowskich w roku 2015 był nadal dwukrotnie wyższy niż w państwach UE-15.

Rysunek 1. Wskaźniki otwartości gospodarek ([EX + IM] / PKB) UE-10 i UE-15 w latach 2004–2015 (%)



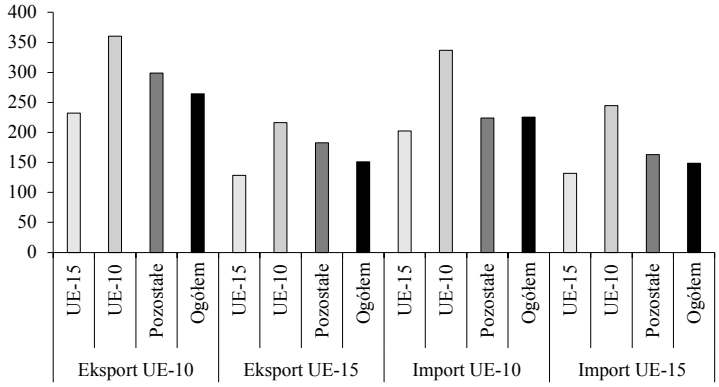
Rok/ grupa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Dynamika 2015/2004 (%)
Eksport + Import (mld EUR)													
UE-10	908	1 041	1 264	1 499	1 660	1 302	1 597	1 847	1 905	1 952	2 064	2 202	242
UE-15	9 169	9 865	11 007	11 652	11 914	9 650	11 269	12 480	12 679	12 571	12 787	13 320	145
PKB (mld EUR)													
UE-10	570	665	747	871	992	877	946	995	1 007	1 027	1 059	1 111	195
UE-15	10 476	10 869	11 446	12 045	11 989	11 350	11 801	12 126	12 371	12 462	12 875	13 532	129
Wskaźnik otwartości gospodarki (EX + IM)/PKB (%)													
UE-10	159	157	169	172	167	149	169	186	189	190	195	198	124
UE-15	88	91	96	97	99	85	95	103	102	101	99	98	112

Źródło: Eurostat. EasyComext; obliczenia własne.

Zmiana warunków handlu będąca wynikiem akcesji państw UE-10 do Unii Europejskiej przyczyniła się do istotnego zwiększenia dynamiki wzajemnych powiązań handlowych. Badanie dynamiki obrotów zagranicznych obu grup państw (UE-10 i UE-15) potwierdziło, że obszar nowych krajów członkowskich stał się znaczącym rynkiem sprzedaży produkowanych w tych państwach towarów oraz

zaspokajania popytu importowego ich konsumentów i zakładów przemysłowych. W latach 2004–2015 doszło bowiem do największego zdynamizowania obrotów w relacji z krajami UE-10 (por. rys. 2). Było to możliwe m.in. dzięki ujednoliceniu wzorów dotyczących rozwoju wymiany handlowej krajów UE-10 i UE-15, zharmonizowaniu preferencji konsumenckich oraz pogłębiających się form współpracy i zachodzących interakcji na szczeblu przedsiębiorstw. System gospodarczy krajów UE-10 i UE-15 zarówno z punktu widzenia firm, jak i konsumentów, podążał w kierunku jednolitego rynku.

Rysunek 2. Dynamika obrotów handlowych krajów UE-10 i UE-15 w latach 2004–2015 (2004 r. = 100%)



Partner	Grupa	2004	2015	Dynamika 2015/2004 (%)	2004	2015	Dynamika 2015/2004 (%)
		Import (mld EUR)			Eksport (mld EUR)		
Ogółem	UE-10	275,6	621,5	226	238,3	630,3	264
	UE-15	2740,7	4072,5	149	2784,5	4211,5	151
UE-15	UE-10	166,5	336,8	202	155,8	361,4	232
	UE-15	1637,3	2158,7	132	1710,3	2196,2	128
UE-10	UE-10	35,9	121,1	337	36,3	130,8	361
	UE-15	139,7	342,1	245	156,7	339,0	216
Kraje trzecie	UE-10	73,1	163,7	224	46,2	138,1	299
	UE-15	963,7	1571,7	163	917,5	1676,2	183

Źródło: Eurostat. EasyComext; obliczenia własne.

2. Zmiany podobieństwa struktur eksportu krajów UE-10 do krajów UE-15 oraz w handlu wzajemnym

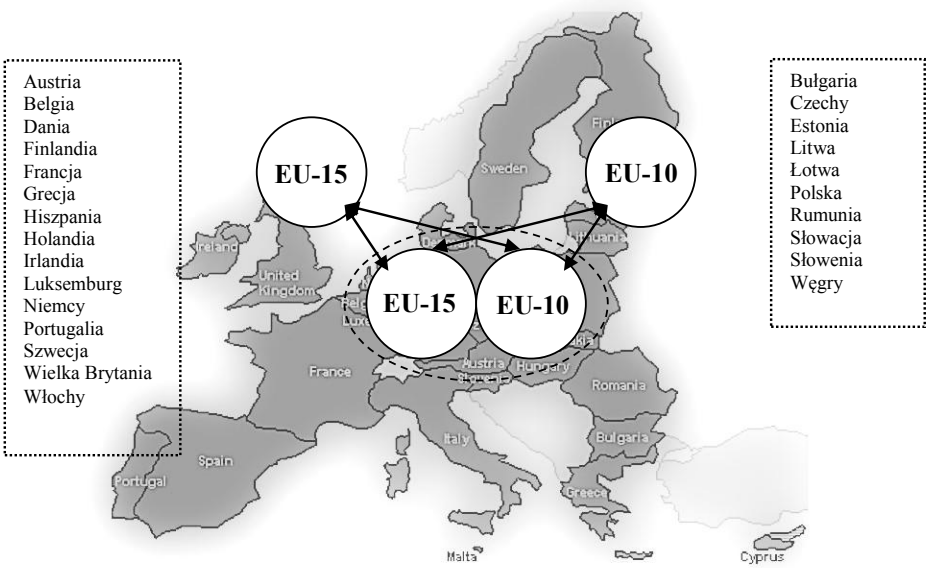
W latach 2004–2015 w krajach UE-10 wystąpił proces upodabniania struktur ich sprzedaży zagranicznej w wymianie wzajemnej do krajów „piętnastki". Średnia wartość wskaźnika odległości Euklidesa spadła bowiem z poziomu 0,160 w 2004 roku do 0,134 w roku 2015[1]. Takiej tendencji sprzyjało upodabnianie badanych struktur eksportu aż w siedmiu państwach (z wyjątkiem Węgier, Estonii i Słowacji) (por. tab. 1, rys. 4). Porównanie wskaźników w okresie 2004–2008 oraz 2009–2015 wykazało jednocześnie, że zakłócenia wywołane przez światowy kryzys gospodarczy istotnie zahamowały ten proces – zakres podobieństwa analizowanych struktur eksportu został już osiągnięty w roku 2008 i kształtował się na tym samym poziomie w roku 2015. W badanym okresie, po kryzysie (2009–2015), aż w sześciu państwach wskaźniki odległości Euklidesa wzrosły (były to Węgry, Bułgaria, Litwa, Łotwa, Estonia i Słowacja).

[1] Mając na celu znalezienie odpowiedzi na określone pytania badawcze, w analizie skupiono się na określeniu odległości pomiędzy strukturami z wykorzystaniem wybranej miary podobieństwa. Zastosowano miernik „odległość Euklidesa", główny miernik z grupy wskaźników opartych na absolutnych różnicach indywidualnych wskaźników struktury, według następującego wzoru:

$$e_j = \left(\sum_{i=1}^{n} \left| \alpha_{ij} - \beta_{ij} \right|^2 \right)^{\frac{1}{2}}$$

gdzie:
α_{ij} – udział danej grupy towarowej (oznaczonej kodem CN-4) w eksporcie lub imporcie danego kraju do UE-15,
β_{ij} – udział danej grupy towarowej (oznaczonej kodem CN-4) w eksporcie lub imporcie danego kraju do UE-10,
i – grupy towarowe według pozycji taryfy celnej w dezagregacji 4-cyfrowej,
n – liczba badanych grup towarowych (oznaczonych kodami CN-4),
j – rok, z badanego przedziału 2004–2015.
Wskaźnik „odległości Euklidesa" mierzony powyższym wzorem przyjmuje wartości od 0 do 1. Gdy przyjmuje on wartości zbliżone do 1, oznacza, że większy jest stopień zróżnicowania badanych struktur. Natomiast jeżeli wartość obliczonego wskaźnika zbliża się do 0, analizowane struktury są bardziej do siebie zbliżone. Szerzej por. Czubek, Molendowski (2005); Molendowski, Polan (2013).

Rysunek 3. Kraje poddane analizie struktur wymiany handlowej



Źródło: opracowanie własne.

W analizowanym okresie po akcesji (2004–2015), w krajach UE-15 wystąpił proces różnicowania struktur ich eksportu do krajów UE-10 i w handlu wzajemnym. Średnia wartość wskaźnika odległości Euklidesa wzrosła z poziomu 0,105 w 2004 roku do 0,119 w 2015 roku. Jedynie w przypadku sześciu państw wskaźniki odległości Euklidesa obniżyły się (Włochy, Dania, Finlandia, Grecja, Portugalia, Holandia). W przypadku krajów UE-15, zmiany tendencji w tym zakresie miały silniejszy charakter niż w krajach UE-10. Dowodem jest to, że w latach 2004–2008 wartość średnia obliczonej miary podobieństwa spadła z 0,105 do 0,104, podczas gdy w latach po kryzysie (2009–2015) wartość ta wzrosła z 0,110 do 0,119.

Powyższe tendencje wskazują, iż w analizowanym okresie po akcesji nie wystąpił wyraźny proces konwergencji eksportowej na JRE, definiowanym w tym przypadku jako jednolity obszar gospodarczy 25 państw członkowskich (UE-10 i UE-15). Eksporterzy z krajów UE-10 zbudowali na tym obszarze bardziej trwałe, strategiczne relacje handlowe. Z kolei ich odpowiednicy z krajów UE-15 w okresie

kryzysu traktowali obszar handlu wzajemnego jako bardziej stabilny, a rynek krajów UE-10 nadal jako taktyczny obszar, na którym można dokonywać bardziej elastycznych adaptacji różnicujących strukturę wymiany.

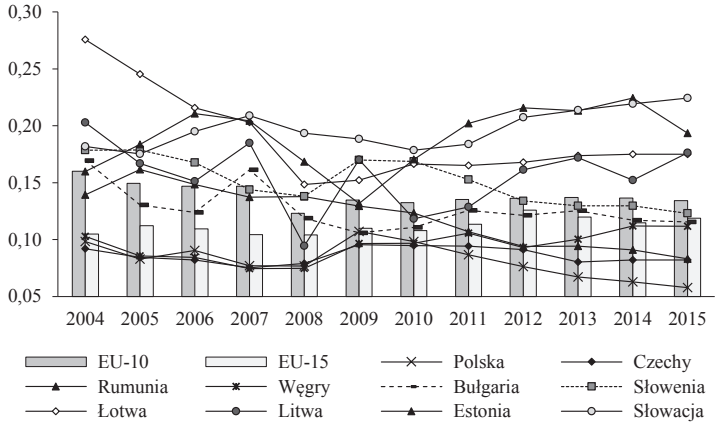
Tabela 1. Wskaźniki podobieństwa struktur eksportu (wg odległości Euklidesa) krajów UE10 i UE15

Grupa	Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
UE10	Polska	0,098	0,083	0,090	0,077	0,077	0,107	0,098	0,087	0,076	0,067	0,063	0,058
	Czechy	0,092	0,084	0,082	0,075	0,079	0,096	0,095	0,094	0,091	0,080	0,082	0,082
	Rumunia	0,139	0,162	0,148	0,137	0,138	0,129	0,123	0,107	0,094	0,094	0,091	0,083
	Węgry	0,103	0,086	0,084	0,075	0,075	0,096	0,097	0,106	0,093	0,100	0,112	0,112
	Bułgaria	0,170	0,130	0,124	0,161	0,119	0,106	0,111	0,126	0,121	0,125	0,117	0,116
	Słowenia	0,179	0,179	0,168	0,144	0,138	0,170	0,169	0,153	0,134	0,130	0,130	0,123
	Łotwa	0,276	0,245	0,216	0,203	0,149	0,152	0,166	0,165	0,168	0,174	0,175	0,175
	Litwa	0,203	0,167	0,151	0,185	0,094	0,170	0,118	0,129	0,161	0,172	0,152	0,176
	Estonia	0,160	0,184	0,211	0,204	0,168	0,132	0,171	0,202	0,216	0,213	0,224	0,193
	Słowacja	0,182	0,175	0,195	0,209	0,194	0,188	0,179	0,184	0,207	0,214	0,219	0,224
	Średnia*	**0,160**	**0,149**	**0,147**	**0,147**	**0,123**	**0,135**	**0,133**	**0,135**	**0,136**	**0,137**	**0,137**	**0,134**
UE15	**Średnia***	**0,105**	**0,112**	**0,109**	**0,104**	**0,104**	**0,110**	**0,108**	**0,113**	**0,126**	**0,120**	**0,115**	**0,119**
	Włochy	0,057	0,056	0,053	0,046	0,043	0,050	0,046	0,047	0,054	0,057	0,062	0,055
	Belgia	0,056	0,064	0,066	0,066	0,070	0,056	0,071	0,084	0,092	0,094	0,085	0,075
	Francja	0,064	0,068	0,109	0,070	0,081	0,091	0,082	0,085	0,081	0,083	0,073	0,076
	Dania	0,104	0,148	0,129	0,118	0,127	0,109	0,113	0,122	0,127	0,123	0,099	0,097
	Niemcy	0,094	0,092	0,083	0,085	0,074	0,083	0,082	0,087	0,087	0,087	0,091	0,100
	Finlandia	0,122	0,114	0,102	0,088	0,097	0,094	0,067	0,074	0,089	0,093	0,091	0,101
	Hiszpania	0,081	0,091	0,091	0,082	0,062	0,113	0,092	0,118	0,119	0,114	0,101	0,101
	Wlk. Brytania	0,093	0,096	0,143	0,092	0,114	0,102	0,114	0,106	0,154	0,143	0,132	0,104
	Grecja	0,145	0,158	0,167	0,148	0,125	0,135	0,130	0,125	0,158	0,129	0,105	0,114
	Portugalia	0,125	0,116	0,122	0,138	0,131	0,144	0,145	0,150	0,137	0,141	0,130	0,120
	Szwecja	0,090	0,087	0,083	0,083	0,091	0,095	0,109	0,114	0,129	0,133	0,141	0,125
	Holandia	0,128	0,146	0,138	0,123	0,121	0,114	0,133	0,148	0,156	0,143	0,144	0,126
	Austria	0,079	0,108	0,084	0,075	0,085	0,080	0,086	0,088	0,124	0,145	0,138	0,139
	Irlandia	0,203	0,183	0,185	0,212	0,216	0,225	0,216	0,166	0,193	0,184	0,189	0,205
	Luksemburg	0,134	0,157	0,087	0,140	0,128	0,158	0,135	0,190	0,191	0,127	0,140	0,246

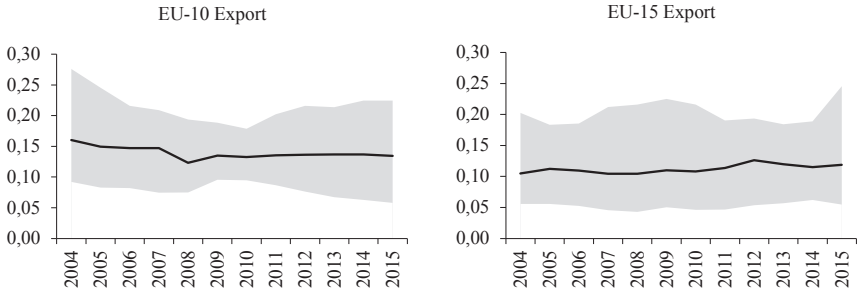
* Średnia arytmetyczna wskaźników podobieństwa wszystkich krajów w danym roku.

Źródło: Eurostat. EasyComext; obliczenia własne.

Rysunek 4. Wskaźniki podobieństwa struktur eksportu (wg odległości Euklidesa) krajów UE10 i UE15



Zakresy minimalne i maksymalne oraz wartości średnie wskaźników odległości Euklidesa:



Źródło: na podstawie danych w tab. 1.

3. Zmiany podobieństwa struktur importu krajów UE-10 z krajów UE-15 oraz w handlu wzajemnym

Analiza struktury importu na JRE krajów (UE-10 i UE-15) wykazała, że latach 2004–2015 w obu grupach państw wystąpił proces upodabniania struktur ich sprzedaży zagranicznej do UE-10 oraz do krajów piętnastki. Średnia wartość wskaźnika odległości Euklidesa spadła z poziomu 0,112 w 2004 roku do 0,087 w roku 2015 dla państw UE-10. Dla państw UE-15 odpowiednią tendencję obrazują wartości 0,159

(2004 r.) i 0,118 (2015 r.). Takiej tendencji sprzyjało upodabnianie badanych struktur eksportu w aż 21 państwach (z wyjątkiem Słowacji, Niemiec, Francji i Holandii) (por. tab. 2).

Tabela 2. Wskaźniki podobieństwa struktur importu (wg odległości Euklidesa) krajów UE10 i UE15

Grupa	Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
UE10	Rumunia	0,090	0,089	0,081	0,079	0,077	0,068	0,072	0,073	0,073	0,066	0,064	0,063
	Polska	0,096	0,100	0,081	0,072	0,072	0,081	0,078	0,079	0,077	0,081	0,073	0,067
	Czechy	0,107	0,102	0,093	0,084	0,084	0,081	0,085	0,079	0,078	0,074	0,073	0,074
	Litwa	0,080	0,076	0,086	0,086	0,085	0,078	0,091	0,089	0,096	0,077	0,084	0,076
	Łotwa	0,147	0,140	0,127	0,125	0,158	0,129	0,094	0,127	0,132	0,117	0,078	0,082
	Słowenia	0,092	0,093	0,081	0,092	0,082	0,088	0,075	0,071	0,071	0,064	0,078	0,084
	Węgry	0,100	0,105	0,110	0,097	0,097	0,095	0,113	0,101	0,092	0,088	0,094	0,091
	Bułgaria	0,143	0,190	0,145	0,112	0,124	0,109	0,100	0,131	0,114	0,122	0,114	0,101
	Estonia	0,159	0,172	0,184	0,199	0,258	0,213	0,168	0,150	0,121	0,130	0,127	0,117
	Słowacja	0,104	0,089	0,096	0,082	0,077	0,080	0,083	0,082	0,091	0,116	0,109	0,118
	Średnia*	**0,112**	**0,115**	**0,108**	**0,103**	**0,111**	**0,102**	**0,096**	**0,098**	**0,095**	**0,094**	**0,089**	**0,087**
UE15	**Średnia***	**0,159**	**0,160**	**0,138**	**0,135**	**0,153**	**0,148**	**0,142**	**0,131**	**0,132**	**0,127**	**0,123**	**0,118**
	Austria	0,088	0,105	0,080	0,076	0,085	0,076	0,080	0,084	0,092	0,088	0,081	0,070
	Dania	0,091	0,087	0,085	0,080	0,086	0,080	0,078	0,079	0,068	0,075	0,086	0,077
	Finlandia	0,174	0,260	0,156	0,114	0,098	0,093	0,089	0,081	0,083	0,093	0,089	0,080
	Włochy	0,084	0,079	0,082	0,093	0,102	0,119	0,102	0,090	0,087	0,092	0,084	0,084
	Hiszpania	0,179	0,128	0,134	0,138	0,144	0,153	0,154	0,120	0,124	0,109	0,103	0,095
	Wlk. Brytania	0,151	0,136	0,126	0,121	0,137	0,167	0,148	0,124	0,107	0,102	0,105	0,101
	Niemcy	0,100	0,100	0,095	0,090	0,094	0,101	0,105	0,100	0,103	0,104	0,108	0,105
	Francja	0,096	0,091	0,104	0,107	0,130	0,159	0,156	0,136	0,126	0,121	0,115	0,106
	Szwecja	0,150	0,124	0,125	0,131	0,123	0,131	0,120	0,141	0,129	0,126	0,123	0,109
	Grecja	0,143	0,150	0,158	0,135	0,130	0,134	0,152	0,136	0,135	0,123	0,120	0,128
	Portugalia	0,327	0,298	0,216	0,178	0,185	0,193	0,177	0,155	0,173	0,146	0,127	0,129
	Belgia	0,189	0,188	0,180	0,169	0,173	0,172	0,170	0,163	0,160	0,157	0,152	0,141
	Holandia	0,135	0,163	0,135	0,171	0,189	0,201	0,177	0,140	0,148	0,158	0,148	0,143
	Luksemburg	0,246	0,272	0,210	0,246	0,406	0,195	0,219	0,211	0,224	0,211	0,186	0,170
	Irlandia	0,230	0,213	0,192	0,183	0,209	0,242	0,201	0,205	0,219	0,205	0,214	0,233

* Średnia arytmetyczna wskaźników podobieństwa wszystkich krajów w danym roku.

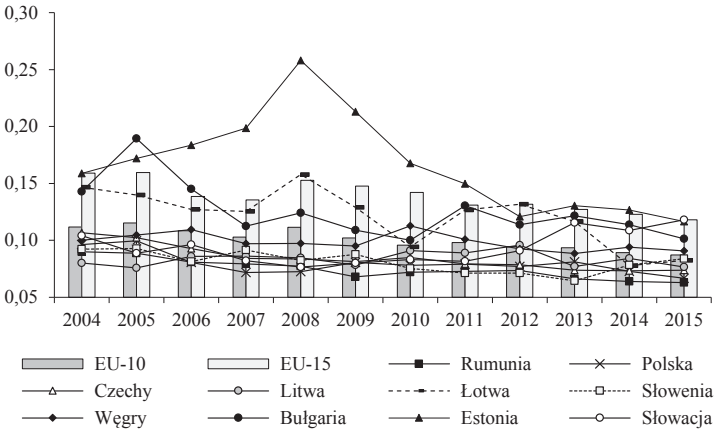
Źródło: Eurostat, EasyComext; obliczenia własne.

Porównanie wskaźników w okresie 2004–2008 oraz 2009–2015 wykazało jednocześnie, że zakłócenia wywołane przez światowy kryzys gospodarczy – odwrotnie niż w przypadku struktur eksportu – przyspieszyły proces upodabniania

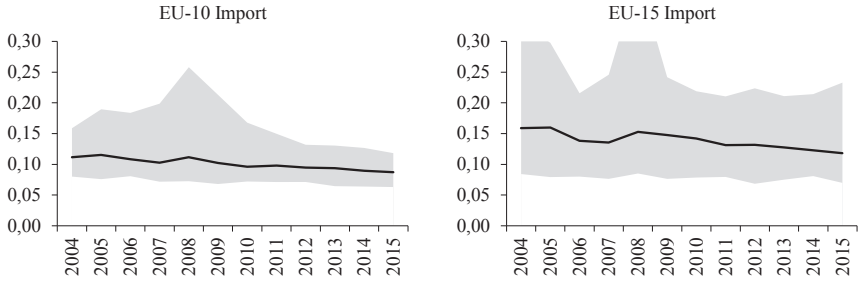
badanych struktur importu. Warto zauważyć, że w latach przed kryzysem (2004–2008) wartości wybranej miary podobieństwa wzrosły w przypadku 7 krajów, w latach 2009–2015 jedynie w dwóch – na Słowacji i w Niemczech.

Powyższe tendencje wskazują, że w analizowanym okresie po akcesji wystąpił proces konwergencji importowej na rynku 25 państw członkowskich (UE-10 i UE-15). Postępujący proces ujednolicania wzorców konsumpcyjnych zharmonizował popyt na dobra importowe, którymi handlowano w ramach JRE UE-10 i UE-15. Można wnioskować, że importerzy zbudowali na tym obszarze bardziej trwałe, strategiczne relacje handlowe względem krajów trzecich.

Rysunek 5. Wskaźniki podobieństwa struktur importu (wg odległości Euklidesa) krajów UE10 i UE15



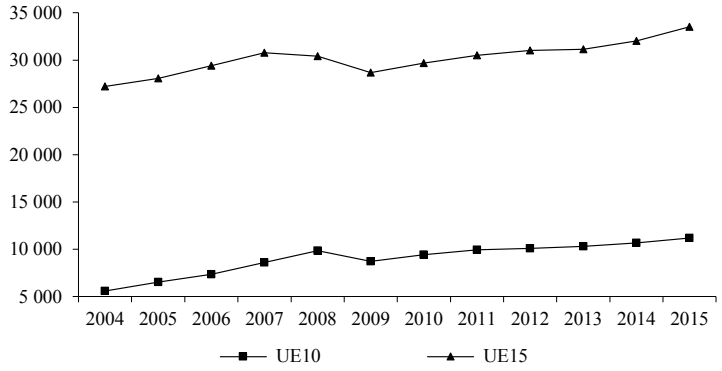
Zakresy minimalne i maksymalne oraz wartości średnie wskaźników odległości Euklidesa:



Źródło: na podstawie danych w tab. 2.

Analiza podobieństwa struktur sprzedaży zagranicznej krajów UE-10 i UE-15 na JRE państw członkowskich w latach 2014–2015 nie wykazała wyraźnego procesu konwergencji eksportowej. Z kolei badanie podobnych tendencji w strukturze zakupów z zagranicy potwierdziło, że miał miejsce bardziej znaczący proces konwergencji importowej na rynku 25 państw członkowskich (UE-10 i UE-15). Pomimo tych niejednoznacznych wniosków wynikających ze szczegółowej analizy struktur wymiany (realizowanej na poziomie czterocyfrowych kodów nomenklatury scalonej CN4), pogłębiony dzięki rozszerzeniu w latach 2004 i 2007 proces europejskiej integracji gospodarczej oraz rozwijający się strukturalnie handel na jednolitym rynku badanych krajów Europy Zachodniej i Centralnej przyniósł wymierny efekt. W latach 2004–2015 w krajach UE-10 wystąpił oczekiwany w teorii

Rysunek 6. PKB *per capita* (EUR) w krajach UE-10 i UE-15 w latach 2004–2015



Rok/ grupa	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Dynamika 2015/2004 (%)
PKB (mld EUR)													
UE-10	570	665	747	871	992	877	946	995	1 007	1 027	1 059	1 111	195
UE-15	10 476	10 869	11 446	12 045	11 989	11 350	11 801	12 126	12 371	12 462	12 875	13 532	129
Liczba ludności (mln)													
UE-10	102,2	101,9	101,6	101,3	100,8	100,6	100,2	100,0	99,8	99,6	99,3	99,2	97
UE-15	384,9	387,3	389,4	391,5	394,0	396,0	397,4	397,4	398,7	400,0	402,1	403,8	105
PKB *per capita* (EUR)													
UE-10	5 578	6 526	7 356	8 593	9 842	8 718	9 435	9 953	10 098	10 314	10 660	11 201	201
UE-15	27 215	28 065	29 395	30 768	30 429	28 664	29 696	30 512	31 024	31 153	32 018	33 511	123

Źródło: Eurostat, EasyComext; obliczenia własne.

konwergencji efekt doganiania. Hipoteza, że w krajach biedniejszych dochody na mieszkańca – mierzone m.in. wskaźnikiem PKB *per capita* – rosną szybciej niż w krajach bogatych, znalazła swoje potwierdzenie empiryczne. W badanym okresie średni dochód na mieszkańca wzrósł w krajach UE-10 aż dwukrotnie – z poziomu 5,6 do 11,2 tys. EUR. W tym samym czasie społeczeństwa krajów UE-15 nadal bogaciły się zwiększając swoje dochody o 23% z poziomu 27,2 do 33,5 tys. EUR. W rezultacie, w długiej perspektywie, wszystkie społeczeństwa na badanym obszarze JRE powinny żyć na podobnym, wysokim poziomie. Jednocześnie, przy zachowaniu dotychczasowych tendencji, wzrost dobrobytu jednej grupy państw (UE-10) nie powinien odbywać się kosztem drugiej (UE-15).

Podsumowanie

Proces upodabniania się struktur wymiany handlowej krajów UE-10 z krajami UE-15 do analogicznych struktur w wymianie wzajemnej potwierdza, iż w badanych latach po akcesji (2004–2015) obszary krajów UE-10 i UE-15 traktowane były przez importerów i eksporterów z krajów UE-10 w coraz większym zakresie jako jednolity rynek. Przy tym znaczna część podmiotów gospodarczych z krajów piętnastki zaangażowanych w wymianę handlową na tym obszarze także traktowała obszar działalności biznesowej w granicach państw UE-15 i UE-10 jako jednolity. Wzmocniło to proces konwergencji oraz pogłębione efekty dobrobytowe, co było jedną z podstawowych przesłanek realizowanego procesu europejskiej integracji gospodarczej.

Tendencje te były konsekwencją ujednolicania się wzorców zakupowych wśród konsumentów oraz popytu inwestycyjnego w ramach przedsiębiorstw działających na obszarze analizowanych krajów członkowskich. Z punktu widzenia podaży, były one efektem m.in. realizowania strategii synergii i realizacji efektów skali w ramach bardziej ujednoliconej oferty handlowej firm eksportujących na rynku krajów unijnych. Nie bez znaczenia były także decyzje inwestorów (zagranicznych i krajowych), którzy, wykorzystując decyzje o liberalizacji handlu, zarówno w ramach UE-10, jak i pomiędzy krajami UE-10 i UE-15, w coraz szerszym zakresie podejmowali decyzje o alokacji produkcji na całym zintegrowanym obszarze. Skutkowało to nasileniem się efektu kreacji i przesunięcia strumieni handlu oraz upodabniania się ich struktur w obydwu relacjach.

Literatura

Benedictis, De. L., Tajoli, L. (2003). *Economic Integration, Similarity and Convergence in the EU and CEECs Trade Structures*. Flowenla Discussion Paper 4. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv (HWWA), Hamburg Institute of International Economics.

Czubek, H., Molendowski, E. (2005). Zbliżanie struktur wymiany handlowej krajów CEFTA z krajami UE w okresie przygotowań do członkostwa. *Wspólnoty Europejskie*, *11*.

Eurostat. EasyComext. Pobrano z: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/newxtweb (17.03.2017).

Gierczycka-Bednarek, A. (2015). *Konwergencja czy dywergencja we współczesnej gospodarce światowej*. W: D. Kopycińska (red.), *Działania ekonomiczne podmiotów rynkowych*. Materiały konferencyjne. Szczecin: Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego.

Głodowska, A. (2016). Struktura specjalizacji eksportowej a proces konwergencji państw Unii Europejskiej. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *3* (81).

Kopeć, U. (1995). Zasady liberalizacji handlu wyrobami przemysłowymi w umowach handlowych Polski. W: E. Kawecka-Wyrzykowska (red.), *Umowy o wolnym handlu ze Wspólnotami Europejskimi oraz krajami EFTA i CEFTA i uzgodnienia Rundy Urugwajskiej. Skutki dla polskiego handlu zagranicznego*. Warszawa: IKCHZ.

Ministerstwo Finansów (2016). *Monitor Konwergencji z Unią Gospodarczą i Walutową*. Warszawa, marzec.

Molendowski, E. (2007). *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji. Ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*. Kraków: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie.

Molendowski, E. (2003). Państwa Europy Środkowo-Wschodniej wobec wyzwań rozwojowych. W: S. Miklaszewski i in. (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*. Warszawa: Difin.

Molendowski, E., Polan, W. (2009). Handel wewnątrzgałęziowy nowych państw – przed i po akcesji. *Wspólnoty Europejskie*, *4* (197).

Molendowski, E., Polan, W. (2013). Changes in the Foreign Trade Structure of the New Member States (EU-10) during the Years 1999–2011 – A Convergence to Requirements of the Single European Market. W: *Trends in the World Economy. Key Problems of Selected Economies, Regions and Industries*. Szczecin: Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego.

Polan, W. (2010). Zmiany podobieństwa struktur handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej przed i po akcesji. W: J. Misala (red.), *Teoria i polityka wzrostu gospodarczego – osiągnięcia i doświadczenia*. Warszawa: CeDeWu.

Polan, W. (2015). Główne tendencje w handlu zagranicznym nowych państw członkowskich (UE-10) po akcesji do Unii Europejskiej. *Zeszyty Naukowe Uniwersyetu Ekonomicznego w Krakowie*, *10* (946).

CHANGES IN THE FOREIGN TRADE STRUCTURE OF THE NEW MEMBER STATES (EU-10) BETWEEN 2004–2015 – AN ONGOING CONVERGENCE ON THE SINGLE EUROPEAN MARKET

Abstract

This analysis is an attempt to clarify whether foreign trade structural changes in consecutive years between 2004–2015 prove the execution of – expected in theory – convergence process on the Single European Market (SEM) and moreover, if – after 2004 and 2007 EU enlargements – the markets of the EU-10 and EU-15 countries are treated by the importers and exporters, from the EU-15 and EU-10, increasingly as a single market. The results and conclusions confirm the trend of increasing similarities in the analyzed trade structures of the Member States (EU-10 and EU-15) in their corresponding structures of trade between European partners. Especially importers contribute significantly to this trade convergence by building up stable, strategic trade relations, that in relation to third parties constitute much stronger single European market.

Keywords: convergence, single European market, foreign trade

JEL codes: F14, F15

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-06

Monika Wojtas*
Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie

PRZYCZYNY SPOWOLNIENIA ŚWIATOWEGO HANDLU

Streszczenie

Celem opracowania jest analiza źródeł spowolnienia handlu światowego, które wystąpiło od 2012 roku, i określenie jego najważniejszych przyczyn. Głównym czynnikiem spowolnienia wydaje się być cykliczność gospodarki, doszukiwać się go można także w obniżeniu globalnego popytu wywołanego ograniczonym wzrostem inwestycji przedsiębiorstw. Jednak nie da się wyjaśnić tego zjawiska w całości za pomocą czynników o charakterze cyklicznym. Do najważniejszych niecyklicznych przyczyn stagnacji stóp wzrostu handlu należą: obniżenie dochodowej elastyczności handlu światowego, spadek tempa liberalizacji handlu i wzrost protekcjonizmu, zmiana podejścia Chin do wzrostu gospodarczego oraz wyczerpanie się dalszych możliwości rozwoju globalnych łańcuchów wartości.

Słowa kluczowe: handel światowy, globalne łańcuchy wartości, protekcjonizm, stagnacja

Wprowadzenie

Światowy handel od zakończenia II wojny światowej rozwijał się bardzo dynamicznie, a stopy wzrostu eksportu znacznie przewyższały tempo wzrostu światowej produkcji czy PKB. Jednak tempo wzrostu światowych obrotów handlowych

* Adres e-mail: monika.wojtas@poczta.umcs.lublin.pl.

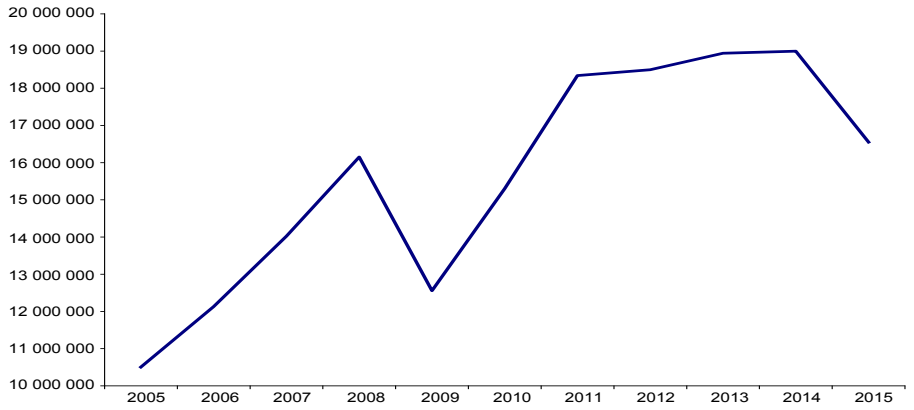
w ostatnich latach zdecydowanie spadło. Dynamiczny rozwój handlu przerwany został przez wybuch kryzysu finansowego i gospodarczego w latach 2008–2009, który przyczynił się do znaczącego załamania obrotów. Mimo szybkiej odbudowy wartości handlu w latach 2010–2011, od 2012 roku można obserwować zdecydowane spowolnienie tempa wzrostu wymiany międzynarodowej, a w 2015 roku zanotowano spadek w wartościach absolutnych (rys. 1). Wywołało to dyskusję na temat możliwości dalszego rozwoju handlu międzynarodowego, przyczyn niskiej stopy wzrostu światowego eksportu i importu oraz potencjalnego wpływu spowolnienia na koniunkturę gospodarczą na świecie w sytuacji, gdy popyt zewnętrzny odgrywa ważną rolę jako czynnik wzrostu gospodarczego.

Celem opracowania jest analiza źródeł spowolnienia handlu światowego i próba wskazania najważniejszych przyczyn obniżenia stóp wzrostu globalnego eksportu i importu. Czynniki niskiego tempa wzrostu handlu mogą mieć charakter cykliczny i wynikać z osłabienia koniunktury, a w takiej sytuacji prognozy dotyczące ożywienia gospodarczego będą miały bezpośrednie przełożenie na poprawę sytuacji w handlu. Jednak stagnacja obrotów może być też konsekwencją głębszych zmian o charakterze strukturalnym, a nie makroekonomicznym, i zahamowania procesu globalizacji, do których można zaliczyć: obniżenie dochodowej elastyczności handlu światowego, spadek tempa liberalizacji handlu i wzrost protekcjonizmu, zmiany podejścia Chin do wzrostu gospodarczego i koncentracja uwagi na rynku wewnętrznym oraz wyczerpanie się dalszych możliwości rozwoju globalnych łańcuchów wartości.

1. Eksport światowy od 2012 roku

Światowy handel uległ załamaniu w efekcie globalnego kryzysu, który wybuchł w Stanach Zjednoczonych w 2008 roku. W efekcie wartość eksportu światowego w 2009 roku spadła o 22,25%. Jednak załamanie było krótkotrwałe i stopa wzrostu w latach 2010 i 2011 wynosiła odpowiednio 21,9 i 19,9%. W okresie przed kryzysem stopy wzrostu eksportu przewyższały dwukrotnie stopy wzrostu PKB, dużo głębsze było także załamanie obrotów. Od 2012 roku tempo wzrostu światowego eksportu było zdecydowanie niższe. Średnia stopa wzrostu w latach 2012–2014 wyniosła 1,18%, natomiast w roku 2015 zanotowano spadek, który wynosił 12,87% (rys. 2).

Rysunek 1. Wartość eksportu światowego w latach 2005–2015
(w mln USD w cenach bieżących)

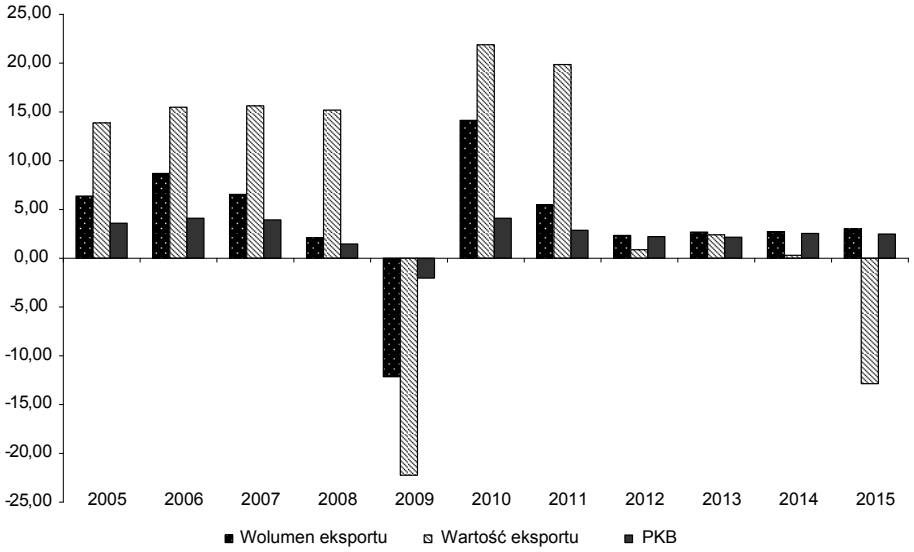


Źródło: UNCTADstat.

Spadek wartości eksportu w roku 2015 można w dużej mierze wytłumaczyć spadkiem cen surowców oraz zmianami kursów walut. Największy spadek cen zanotowano w przypadku paliw (o 63% w okresie od czerwca 2014 do grudnia 2015 r.) i był on efektem wzrostu znaczenia alternatywnych źródeł energii oraz spowolnienia gospodarczego, zwłaszcza w Azji, i spadku popytu na surowce energetyczne. Mniej spektakularne spadki cen zanotowano także w przypadku innych surowców, np. metali (o 35%) czy produktów rolnych (22%). Spadkom cen towarzyszyła aprecjacja kursów walutowych, m.in. dolara amerykańskiego i chińskiego yuana. W okresie od czerwca 2014 do grudnia 2015 roku aprecjacja dolara wyniosła 19%, a yuana 13%. Efektem było pogorszenie konkurencyjności cenowej chińskiego eksportu, które przyczyniło się do obniżenia stopy wzrostu gospodarczego (WTO, 2016, s. 19).

Jednak analiza wzrostu eksportu w ujęciu wolumenowym (rys. 2) także ujawnia niepokojące tendencje. Średnioroczne tempo wzrostu eksportu w latach 1993–2007 wynosiło 7,2% i było ponad dwukrotnie wyższe od tempa wzrostu globalnego produktu (3,1%). Tymczasem w latach 2012–2015 średni roczny wzrost wolumenu eksportu wynosił 3,3%, a więc niewiele więcej niż średnie roczne tempo wzrostu PKB (Jean, 2017).

Rysunek 2. Tempo wzrostu wartości i wolumenu światowego eksportu i realnego PKB w latach 2005–2015 (%)



Źródło: UNCTADstat i WTO Statistical Database.

Utrzymanie niskiego, ale stabilnego tempa wzrostu wolumenu światowego eksportu w latach 2012–2015 związane było ze zmianą wkładu poszczególnych regionów geograficznych. W latach bezpośrednio po kryzysie szybka odbudowa eksportu była możliwa dzięki rynkom azjatyckim. Azja miała też największy wkład we wzrost światowego eksportu w latach 2012–2013. Wysoki popyt na importowane dobra i usługi, zwłaszcza na rynku chińskim, skutecznie równoważył spowolnienie gospodarcze w krajach rozwiniętych, w tym szczególnie w strefie euro. Wzrost importu do Chin w latach 2012 i 2013 wynosił odpowiednio 3,5 i 10%, wysokie stopy wzrostu notowane były także w innych krajach rozwijających się (por. tab. 1). W 2013 roku wkład Azji do wzrostu światowego importu wynosił 73%. Sytuacja zmieniła się w latach 2014–2015, kiedy wzrost popytu w krajach europejskich i Ameryce Północnej zrównoważył spadek importu krajów rozwijających się. W szczególności dotyczyło to eksporterów surowców oraz krajów azjatyckich, których udział we wzroście światowego importu spadł w 2015 roku do 25%. Jeśli chodzi o wzrost wolumenu światowego eksportu, to największy wkład w latach 2012–2014 miały kraje Azji (35%), a w roku 2015 – Europa (44%). Z wymienionych

w tabeli 1 obszarów wszystkie, z wyjątkiem Europy oraz Japonii (por. Pasierbiak, 2016), zanotowały niższe tempo wzrostu (lub nawet spadek) eksportu i importu w 2015 roku w porównaniu do roku 2014 (WTO, 2016, s 19–21).

Tabela 1. Tempo wzrostu wolumenu eksportu i importu na świecie, w wybranych regionach i krajach (%)

	Eksport				Import			
	2012	2013	2014	2015	2012	2013	2014	2015
Świat	2,5	2,5	2,7	3,0	2,0	2,0	2,8	2,4
Ameryka Północna	4,5	3,0	4,1	0,8	3,0	1,0	4,7	6,5
Kanada	3,5	2,0	5,6	4,4	1,5	1,5	2,8	0,7
Meksyk	8,5	4,5	6,6	4,0	7,5	3,0	6,9	13,3
USA	4,0	2,5	3,1	–0,9	3,0	1,0	4,7	6,5
Ameryka Południowa i Środkowa	0,5	1,5	–1,8	1,3	2,5	3,0	–2,2	–5,8
Europa	1,0	1,5	2,0	3,7	–2,0	–0,5	3,2	4,3
UE-28	0,5	1,5	1,9	4,0	–2,0	–1,0	3,5	4,5
WNP	1,0	1,0	0,2	–0,6	7,0	–1,5	–9,6	–21,9
Afryka	6,2	–2,4	–2,1	0,1	13,1	5,4	4,2	1,3
Bliski Wschód	4,7	1,8	0,7	8,6	9.9	5,9	2,3	–1,9
Azja	3,0	4,5	4,8	3,1	3,5	4,5	3,3	1,8
Chiny	6,0	7,5	6,8	4,6	3,5	10,0	4,0	–4,2
Indie	0,0	7,5	3,5	–2,1	7,0	–3,0	4,2	–8,9
Japonia	–1,0	–2,0	1,5	2,2	4,0	0,5	1,5	2,7
Azja Południowo-Wschodnia	1,0	3,0	3,8	0,9	2,0	3,5	2,9	1,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO (2016, tab. A02); WTO (2014, tab. I02).

2. Cykliczne przyczyny spowolnienia handlu światowego

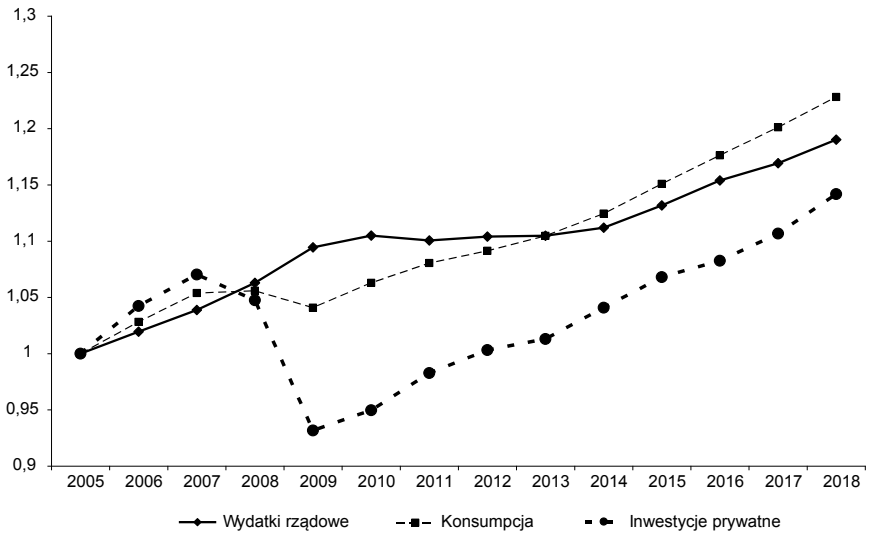
Cykliczne czynniki związane z dekoniunkturą gospodarczą i niepewnością co do perspektyw rozwoju, a przede wszystkim znaczenie w zagregowanym popycie komponentów o dużej importochłonności, do których należą inwestycje przedsiębiorstw, są przez wielu ekonomistów uważane za główne źródła spowolnienia światowych obrotów handlowych.

Komponentem popytu krajowego w znacznym stopniu przyczyniającym się do wzrostu importu są inwestycje przedsiębiorstw. Według dostępnych badań wynika to m.in. z faktu, że dobra kapitałowe mogą mieć bardziej specjalistyczny charakter

i niekoniecznie być łatwo dostępne lokalnie, a przedsiębiorstwa w porównaniu do gospodarstw domowych mają łatwiejszy dostęp do międzynarodowych rynków. Dlatego wolniejszy wzrost inwestycji w porównaniu do pozostałych składników popytu uzasadnia spowolnienie wzrostu handlu (Jaaskela, Mathews, 2015, s. 41). Na rysunku 3 przedstawiono wzrost wydatków rządowych, konsumpcji i inwestycji w krajach OECD w latach 2005–2018, z którego wynika, że załamanie inwestycji w czasie kryzysu było najgłębsze, a ich wzrost w czasie ożywienia – najwolniejszy. Prognozy na lata 2017–2018 przewidują przyspieszenie tempa wzrostu inwestycji.

Szczególnie istotne z punktu widzenia dynamiki handlu jest spowolnienie gospodarcze w strefie euro (Mucha-Leszko, 2016) i Stanach Zjednoczonych, a w ostatnim czasie także w Chinach. W sytuacji, gdy kraje rozwinięte odpowiadają za około 60% światowego importu, a Chiny za około 10%, dekoniunktura gospodarcza i spadek popytu na import generowanego przez te kraje powoduje poważne konsekwencje. Szacunki Banku Światowego i MFW (IMF and World Bank, 2015) mówią o globalnym produkcie niższym o 4,5 p.p. w stosunku do trendu przed kryzysem, a w przypadku USA i strefy euro odpowiednio niższym o 8 p.p. i 13 p.p. w 2015 roku.

Rysunek 3. Wydatki rządowe, konsumpcja i inwestycje w krajach OECD w latach 2005–2018



Źródło: OECD (2017).

Analizy Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF, 2016) wydają się potwierdzać tezę o cykliczności przyczyn spowolnienia handlu. Wykorzystano relacje między wolumenem importu produktów i usług a zagregowanym popytem w latach przed kryzysem (1985–2007 i 2003–2007) do oszacowania potencjalnego tempa wzrostu importu w latach 2012–2015. Wniosek z analizy był następujący: 85% spowolnienia światowego importu było spowodowane sytuacją makroekonomiczną na świecie, a zwłaszcza niskim wzrostem inwestycji i eksportu. Świadczy to o silnym powiązaniu pomiędzy wielkością eksportu i importu w warunkach globalnej fragmentaryzacji produkcji, a także szerokim zasięgu, a wręcz globalnej synchronizacji, spowolnienia gospodarczego na świecie. Do podobnych wniosków doszli także P. Ollivaud i C. Schwellnus (2015), wskazując importochłonne składniki popytu, do których zaliczają inwestycje i konsumpcję dóbr trwałego użytku, za główne czynniki spowolnienia handlu. Dane empiryczne wskazują także, że udział dóbr kapitałowych w globalnym imporcie obniżył się z 35% w 2000 roku do 30,1% w 2014 (UN, 2016). Gangnes, Ma i Van Assche (2015) oraz Taglioni i Zavacka (2013) wskazują także na istotne znaczenie niepewności co do perspektyw rozwoju jako czynnik ograniczający handel – w warunkach niepewnych prognoz gospodarczych właściciele kapitału ograniczają inwestycje do czasu, aż perspektywy się poprawią.

Wśród cyklicznych czynników powolnego wzrostu handlu wymienia się także problemy w dostępie do zewnętrznych źródeł finansowania działalności handlowej. Według Europejskiego Banku Centralnego (ECB, 2016), w okresie dekoniunktury, gdy dostęp do kredytu i warunki finansowania są utrudnione, ma to szczególnie negatywny wpływ na sektory aktywnie uczestniczące w handlu zagranicznym jako najbardziej uzależnione od zewnętrznego finansowania. Takie problemy wystąpiły w okresie kryzysu w 2009 roku, brak jednak empirycznego potwierdzenia tego zjawiska w latach 2012–2015.

3. Strukturalne czynniki spowolnienia handlu

Strukturalne przyczyny niskiego tempa wzrostu globalnego handlu to, z braku lepszego określenia, wszelkie czynniki niepowiązane bezpośrednio z bieżącą sytuacją makroekonomiczną, a zatem czynniki niecykliczne. Przytoczone badania nad cykliczną naturą spowolnienia obrotów handlu światowego wskazują, że nie da się wyjaśnić tego zjawiska w całości za pomocą czynników o charakterze cyklicznym.

Dlatego też pojawiają się próby innego wyjaśnienia (Boz, Bussière, Marsilli, 2015). Wśród tego typu przyczyn wymienia się obniżenie dochodowej elastyczności handlu w rezultacie zmiany struktury polegającej na wzroście udziału produktów o niższej elastyczności. Próbuje się też wskazywać na wzrost udziału w tworzeniu PKB i w handlu krajów rozwijających się, które charakteryzują się niższą elastycznością, lub spowolnienie konwergencji dochodów na świecie bądź zmiany udziału konsumpcji i inwestycji w PKB. Hipotezy te pozostają jednak niepotwierdzone, a dostępne badania empiryczne odnoszą się bardziej do załamania handlu w okresie kryzysu, a nie obecnej sytuacji (Constantinescu, Mattoo, Ruta, 2015).

Przyczyną wzrostu dochodowej elastyczności handlu w latach 90. XX wieku może być integracja z gospodarką światową krajów Europy Środkowo-Wschodniej oraz Chin, której zakończenie powoduje, że wzrost handlu będzie się odbywał w większym stopniu w tempie zbliżonym do wzrostu gospodarczego. Zwłaszcza wkład Chin do wzrostu światowych obrotów handlowych był ogromny. Od kryzysu Chiny zaczęły jednak wprowadzanie zmian w funkcjonowaniu gospodarki. Nowy model wzrostu – zamiast inwestycji i eksportu – jako główne motory wzrostu wskazuje popyt wewnętrzny i innowacyjność (Pei, Yang, Yao, 2015, s. 253) W efekcie tempo wzrostu handlu zagranicznego w roku 2015 wyniosło jedynie 1,5% (Haugh i in., 2016, s. 21). Gaulier, Santoni, Taglioni i Zignago (2015) wskazują, że dynamiczny wzrost handlu przed kryzysem był wynikiem szoku podażowego spowodowanego konkurencją cenową produktów z Chin, która prowadziła do zastępowania krajowej produkcji importem. Należy to zatem traktować jako sytuację wyjątkową i oczekiwanie, że w normalnych warunkach (bez pojawienia się szoków technologicznych lub istotnych zmian w kosztach handlu) elastyczność dochodowa będzie większa od 1, nie jest uzasadnione. Wątpliwości co do uznania obniżenia elastyczności dochodowej handlu za przyczynę spowolnienia gospodarczego wyrażał także P. Krugman (2015).

Grupa ekonomistów próbuje także wskazać wzrost protekcjonizmu jako przyczynę spowolnienia w globalnym handlu, choć w tym przypadku pojawiają się również głosy, że znaczenie polityki handlowej było niewielkie. S. Evenett i J. Fritz stwierdzają, że protekcjonizm ma duży wpływ na ograniczenie tempa wzrostu handlu zwłaszcza w przypadku wybranych krajów (Evenett, Fritz, 2015a) czy sektorów (stal) (Evenett, Fritz, 2015b) oraz że rośnie znaczenie zakłócających handel praktyk, które polegają na subsydiowaniu krajowych przedsiębiorstw, a nie na ustanawianiu

barier importowych. Problemem w oszacowaniu znaczenia handlu pozostaje fakt, że obecnie stosowane tzw. mętne formy protekcjonizmu (*murky protectionism)* nie pozwalają na do końca skuteczne monitorowanie i mierzenie ich dotkliwości (por. Wojtas, 2015). Próbę oceny wpływu poziomu liberalizacji podjęli eksperci OECD (Haugh i in., 2016), którzy skonstruowali Globalny Indeks Liberalizacji Handlu (*Global Trade Liberalization Index).* Za jego pomocą dowodzą, że intensywna liberalizacja handlu w latach 90. przyczyniała się istotnie do przyśpieszenia jego wzrostu rocznie o 2 p.p. i na tej podstawie stwierdzają, że wyhamowanie postępów w liberalizacji handlu ma wpływ na jego tempo wzrostu.

Ocena restrykcyjności obecnie stosowanych instrumentów polityki handlowej nie jest łatwa, a to wpływa na możliwości oszacowania jej wpływu na tempo wzrostu globalnych obrotów handlowych. Warto jeszcze wspomnieć o wpływie niepewności w polityce handlowej. Sytuacja gospodarcza, ale także zmiany w polityce gospodarczej związane np. z wyborem Donalda Trumpa na prezydenta Stanów Zjednoczonych czy z Brexitem, wywołują poczucie niepewności co do przyszłych warunków handlu (Jean, 2017). To z kolei, według ostatnich wyników badań, ogranicza decyzje o wchodzeniu na zagraniczne rynki (por. Crowley, Song, Meng, 2016 oraz Handley, Limao, 2016).

Czynnikiem, co do którego istotnej roli w spowolnieniu światowego handlu panuje powszechna zgodność poglądów (Hoekman, 2015), jest stagnacja w rozwoju globalnych łańcuchów wartości (*Global Value Chains* – GVC). Fragmentaryzacja produkcji polega na podzieleniu wcześniej zintegrowanej działalności na geograficznie rozproszone bloki produkcyjne. Skutkiem jest powstanie nowych powiązań handlowych pomiędzy krajami zaangażowanymi w proces fragmentaryzacji, co powoduje wzrost obrotów dobrami pośrednimi i podzespołami, który wpływa na wartość i dynamikę eksportu i importu oraz na strukturę przedmiotową wymiany (Białowąs, 2016). Rozwój globalnych sieci produkcyjnych od lat 90. przyczyniał się do znaczącego wzrostu handlu światowego, ponieważ handel mierzony tradycyjnymi metodami (w wielkościach brutto) uwzględnia dobra pośrednie, które często wliczane są do światowych obrotów handlowych wielokrotnie (Białowąs, Wojtas, 2014). Natomiast PKB ze swojej natury opiera się na mierzeniu wartości dodanej, a więc uwzględnia eksport netto. Zatem im większe znaczenie globalnych łańcuchów w gospodarce, tym większy udział handlu światowego w globalnym produkcie. Liczne analizy dowodzą, że rozwój globalnych łańcuchów wartości zdecydowanie zwolnił

i należy raczej spodziewać się zwrotu w kierunku rozwoju regionalnych sieci produkcyjnych. Dowodem na wyhamowanie rozwoju GVC może być malejący udział dóbr pośrednich w światowym imporcie, który w latach 2011–2015 spadł z 58 do 53% (Haugh i in., 2016). W większości przypadków wnioski wyciągane są na podstawie tradycyjnej analizy handlu i znaczenia dóbr pośrednich. P. Veenendaal i in. (2015) oraz M. Timmer i in. (2016) podjęli próbę analizy przy wykorzystaniu metodologii wykorzystującej analizę wartości dodanej w handlu. Jednak nie udało im się jednoznacznie udowodnić istotnego wpływu spowolnienia rozwoju globalnych łańcuchów wartości na handel światowy. Należy jednak pamiętać, że dane oparte na wartości dodanej są dostępne z dużym opóźnieniem i w wykorzystanych opracowaniach kończyły się na 2011 roku, a więc nie obejmowały lat, w których wystąpiła stagnacja stóp wzrostu globalnego eksportu i importu. Różne są także poglądy na temat możliwości dalszego rozwoju GVC – od wskazujących na istniejący potencjał w tym zakresie (Baldwin, 2016) do wyczerpania się możliwości ich rozwoju, a nawet wystąpienia refragmentaryzacji, wskazując ponownie dużą rolę Chin i krajów Azji w wyczerpaniu się szans rozwoju łańcuchów wartości (Haugh i in., 2016).

Podsumowanie

Notowana od 2012 roku stagnacja stóp wzrostu globalnego eksportu i importu wywołała lawinę analiz i komentarzy próbujących wyjaśnić przyczyny tego zjawiska i odpowiedzieć na pytanie, w jaki sposób można z tej sytuacji wyjść. Większość autorów wskazuje na cykliczność gospodarki i głównych źródeł spowolnienia doszukuje się w obniżeniu globalnego popytu wywołanego zwłaszcza ograniczonym wzrostem inwestycji przedsiębiorstw. Zatem ożywienie gospodarcze i pobudzanie koniunktury powinny przyczynić się do poprawy sytuacji. Panuje jednak zgoda co do tego, że nie da się wszystkiego wyjaśnić jedynie wykorzystując czynniki cykliczne. Do najczęściej wymienianych innych przyczyn należą wzrost protekcjonizmu i wolny rozwój globalnych sieci produkcyjnych po kryzysie. Zwraca się uwagę na zmniejszenie stopy wzrostu handlu w porównaniu do stopy wzrostu globalnego produktu, konkludując, że nastąpił spadek dochodowej elastyczności handlu. Podkreślana jest także rola Chin jako głównego motoru wzrostu handlu przed kryzysem, który w związku ze zmianą strategii gospodarczej w ostatnich latach przestał pełnić taką rolę. Problemem, w przypadku oceny znaczenia tych czynników, jest

trudna mierzalność ich wielkości, a w konsekwencji możliwości ilościowego oszacowania ich wpływu stają się ograniczone. Dotyczy to zwłaszcza nowych form protekcjonizmu w polityce handlowej, ale także globalnych łańcuchów wartości.

Literatura

Baldwin, R. (2016). *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*. Harvard University Press.

Białowąs, T. (2016). Znaczenie globalnych łańcuchów wartości dodanej w rozwoju eksportu krajów strefy euro. *Studia Ekonomiczne*, *266*, 84–95.

Białowąs, T., Wojtas, M. (2014). The Role of Foreign Value Added in Creating Poland's Comparative Advantage in World Merchandise Exports. *Annales Universitatis Mariae Curie-Skłodowska*. *Sectio H. Oeconomia*, *48*, 31–40.

Boz, E., Bussière, M., Marsilli, C. (2015). Recent Slowdown in Global Trade: Cyclical or Structural? W: B. Hoekman (red.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (s. 55–70). London: CEPR Press.

Constantinescu, C., Mattoo, A., Ruta, M. (2015). *The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural?* Policy Research Working Paper No. 7158. Washington, DC: World Bank Group.

Crowley, M., Song, H., Meng, N. (2016). *Tariff Scares: Trade Policy Uncertainty and Foreign Market Entry by Chinese Firms.* CEPR Discussion Paper No. 11722.

ECB (2016). *Understanding the Weakness in Global Trade: What Is the New Normal?* European Central Bank Occasional Paper Series No 178. September.

Evenett, S., Fritz, J. (2015a). Crisis-era Trade Distortions Cut LDC Export Growth by 5.5% Per Annum. W: B. Hoekman (red.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (s. 267–278). London: CEPR Press.

Evenett, S., Fritz, J. (2015b). 'Peak Trade' in the Steel Sector. W: B. Hoekman (red.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (303–315). London: CEPR Press.

Gangnes, B., Ma, A., Van Assche, A. (2015), Global Value Chains and the Trade-Income Relationship: Implications for the Recent Trade Slowdown. W: B. Hoekman (red.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (s. 111–126). London: CEPR Press.

Gaulier, G., Santoni, G., Taglioni, D., Zignago, S. (2015). The Power of the Few in Determining Trade Accelerations and Slowdowns. W: B. Hoekman (red.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (s. 93–108). London: CEPR Press.

Handley, K., Limao, N. (2016). *Policy Uncertainty, Trade and Welfare: Theory and Evidence for China and the U.S.* NBER Working Paper No. 19376.

Haugh, D. i in. (2016). *Cardiac Arrest or Dizzy Spell: Why Is World Trade So Weak and What can Policy Do About It?* OECD Economic Policy Papers No. 16.

Hoekman, B. (2015). Trade and Growth – End of an Era? W: B. Hoekman (red.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (s. 3–19). London: CEPR Press.

IMF (2016). *World Economic Outlook*. Washington, DC. October.

IMF and World Bank (2015). *Prospects for Global Trade*. WBG IMF G20 Paper.

Jaaskela, J., Mathews, T. (2015). Explaining the Slowdown in Global Trade. *Reserve Bank of Australia Bulletin*.

Jean, S. (2017). The Slowing in World Trade: A Structural Break, the Cause of Uncertainty. *Foundation Robert Schuman European Issue*, 421.

Krugman, P. (2015). *Explaining Trade Weakness (Wonkish)*. Op-Ed column for *The New York Times*.

Mucha-Leszko, B. (2016) Przyczyny słabego ożywienia koniunktury gospodarczej w strefie euro w latach 2010–2015 w świetle hipotezy o nowej sekularnej stagnacji. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *449*, 436–449.

OECD (2017). OECD Economic Outlook No. 100, 2016/2. Statistics and Projections (database). DOI:http://dx.doi.org.00001ch00178.han.bg.umcs.edu.pl/10.1787/7fa317bf-en.

Ollivaud, P., Schwellnus, C. (2015). *Does the Post-Crisis Weakness of Global Trade Solely Reflect Weak Demand?* OECD Economics Department Working Papers No. 1216. Paris: OECD Publishing.

Pasierbiak, P. (2016). Institutional Economic Integration in East Asia: Evolution, Assessment and Prospects. *International Business and Global Economy*, *35* (1), 144–156.

Pei, J., Yang, C., Yao, S. (2015) Trade Impact of China's Transition to the 'New Normal'. W: B. Hoekman (red.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (s. 253–263). London: CEPR Press.

Taglioni, D., Zavacka, V. (2013). *Innocent Bystanders: How Foreign Uncertainty Shocks Harm Exporters*. ECB Working Paper No. 1530. Frankfurt am Main.

Timmer, M.P., Los, B., Stehrer, R., de Vries G.J. (2016). *An Anatomy of the Global Trade Slowdown based on the WIOD 2016 Release*. GGDC Research memorandum No. 162. University of Groningen.

UN (2016). *World Economic Situation and Prospects 2016*. New York: United Nations.

Veenendaal, P., Rojas-Romagosa, H., Lejour, A., Kox, H. (2015). A Value-added Trade Perspective on Recent Patterns in World Trade. W: B. Hoekman (red.), *The Global Trade Slowdown: A New Normal?* (s. 161–178). London: CEPR Press.

Wojtas, M. (2015). Międzynarodowa polityka handlowa w XXI wieku – główne trendy. *Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego. Studia i Prace Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania*, *41* (1), 391–403.
WTO (2016). *World Trade Statistics 2016*. Geneva: World Trade Organization.
WTO (2014). *International Trade Statistics 2014*. Geneva: World Trade Organization.

CAUSES OF GLOBAL TRADE SLOWDOWN

Abstract

The main goal of the paper is to analyze the sources of world trade slowdown since 2012 and point to the main factors contributing to the slowdown. It appears that the major source of the slowdown was cyclical and connected to the lower global aggregated demand due to slow investment activity. However, it does not explain the total extent of the slowdown. Other, non-cyclical, important factors were: lowering of the trade income elasticity, protectionism, rebalancing of the Chinese economy towards domestic market and a halt in the development of global value chains.

Keywords: world trade, global value chains (GVC), protectionism, stagnation

JEL codes: F1, F44

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-07

Wojciech Zysk*
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

W KIERUNKU NOWEGO MODELU HANDLU MIĘDZYNARODOWEGO – KONCEPCJA FAIR TRADE 3.0

Streszczenie

W związku z coraz bardziej realną perspektywą rozwoju zjawiska migracji ekonomicznych ważną rolę może odegrać ruch Sprawiedliwego Handlu. Pogłębiające się problemy nierówności społecznych i gospodarczych między krajami biednego Południa i bogatej Północy mogą zostać – przynajmniej częściowo – rozwiązane poprzez aktywność handlową lokalnych społeczności wielkich miast (*power of big cities*). Jeżeli społeczności miast krajów rozwiniętych – przy wsparciu organizacyjnym publicznych instytucji – będą gotowe zaimplementować proponowane w artykule postulaty, może nastąpić rozwój handlu produktami Fair Trade, a przez to będzie postępować rozwój gospodarek najbiedniejszej części świata. Celem artykułu jest zaproponowanie nowej koncepcji sprawiedliwego handlu (Fair Trade 3.0) i przedstawienie jego założeń teoretycznych. Jest to koncepcja handlu międzynarodowego opierająca się na rozwoju odpowiedzialności, w wyniku której mogą poprawić się wskaźniki dochodów *per capita* w nierozwiniętych krajach oraz zrealizowane zostaną „solidarnościowe" i humanitarne przesłanki sprawiedliwszego gospodarowania w skali międzynarodowej. W literaturze przedmiotu brak jest analiz powiązań rozwoju ruchu Fair

* Adres e-mail: zyskw@uek.krakow.pl.

Trade z problematyką migracji ekonomicznych, zatem opracowanie niniejsze może być przyczynkiem do dalszych badań i proponowania empirycznych modeli.

Słowa kluczowe: handel międzynarodowy, Fair Trade, siła wielkich miast, spółdzielczość

Wprowadzenie

Sprawiedliwy Handel (Fair Trade) to partnerstwo handlowe
oparte na dialogu, przejrzystości i szacunku,
które dąży do większej równości w handlu międzynarodowym.
http://www.fairtrade.org.pl

W ostatnich latach obserwuje się rozwój kryzysu migracyjnego w krajach Starego Kontynentu. Według szacunków Biura Wysokiego Komisarza Narodów Zjednoczonych do spraw Uchodźców do końca roku 2017 do Europy napłyną około 3 miliony imigrantów[1]. W większości będą to uchodźcy z obszarów objętych działaniami wojennymi na Bliskim Wschodzie, w Azji czy Afryce Północnej. Jednak zdecydowanie większy poziom ruchów migracyjnych – zwłaszcza nielegalnych – może mieć miejsce w sytuacji pogarszania się warunków życia milionów ludzi zamieszkujących kraje tzw. biednego Południa. Nie będą to migracje z powodów turystycznych, w celu uniknięcia prześladowań politycznych, związane z konfliktami na tle religijnych czy wyznaniowym, jak również ucieczki z terenów konfliktów zbrojnych. Może to być fala migracji związanych z desperackim podejmowaniem prób poszukiwania lepszego i bezpieczniejszego pod względem materialnym życia w krajach tzw. bogatej Północy.

Rozwój procesów globalizacji i internacjonalizacji powoduje pogłębianie się podziału ludności świata. W warunkach narastających procesów umiędzynarodowiania działalności gospodarczej obserwuje się skutki społeczno-kulturowe, cywilizacyjne, demograficzne, polityczno-integracyjne oraz gospodarcze, w tym rozwarstwianie się społeczeństw pod względem osiąganych dochodów przez jednostki. W statystykach międzynarodowych odnotowuje się wzrost obrotów

[1] http://www.unhcr-centraleurope.org/pl/materialy/statystyki.html (1.02.2017).

handlu międzynarodowego (towary, usługi, dobra niematerialne i prawne, transfer *know-how*, innowacji i informacji oraz przepływy kapitałowych, zwłaszcza w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych), a w opisywane procesy wpisuje się działalność korporacji transnarodowych, które prowadzą swoje interesy w największych miastach na świecie. To te ośrodki (*big cities*) przyciągają kapitał, siłę roboczą oraz koncentrują na swoim terenie funkcje organizacyjne i decyzyjne przedsiębiorstw. Postępująca polaryzacja świata oraz rosnące dysproporcje cywilizacyjne mogą być przyczyną skokowego powiększania się skali migracji uchodźców ekonomicznych. Coraz częstsza jest krytyka metod działalności międzynarodowych instytucji finansowych, banków i potężnych korporacji transnarodowych (model *greed is good* – „chciwość jest dobra") uważanych za organizacje mające wpływ na istniejący niesprawiedliwy porządek świata nawiązująca właśnie do możliwych napięć społecznych i gospodarczych. Pojawiają się idee stworzenia nowego modelu gospodarowania, opartego o zasady odpowiedzialnego i zrównoważonego globalnego rozwoju gospodarczego, w tym bardziej sprawiedliwego handlu międzynarodowego. Niniejszy artykuł jest próbą stworzenia nowego modelu handlu, opartego o rozwój zjawiska Fair Trade.

1. Transformacja kapitalizmu

We współczesnych stosunkach gospodarczych na świecie możemy zauważyć kilka perspektyw postrzegania modelu kapitalizmu, który stał się zjawiskiem globalnym. Dominacja własności prywatnej, wolnej przedsiębiorczości, deregulacje rynków, rozwój konkurowania i mechanizmu rynkowego, liberalizacja handlu międzynarodowego czy swoboda przepływu i rola kapitału obserwowana jest w większości gospodarek, zwłaszcza w krajach rozwiniętych gospodarczo, wywodzących swój model gospodarowania z anglosaskiego modelu biznesowego (Pirson i in., 2014, s. 1–10). Kapitalizm taki widoczny jest na poziomie systemowym, organizacyjnym i indywidualnym. W indywidualistycznym podejściu ważną rolę odgrywa własność prywatna środków produkcji i wymiany oraz rynek, kluczowy jest dochód i konsumpcja, ale też pomnażanie kapitału w drodze inwestowania i jego dalsza akumulacja. W ujęciu społeczno-ekonomicznym (systemowym) powstaje ustrój gospodarczy oparty na potędze produkcyjnej kapitału wykorzystywanego przez przedsiębiorstwa, które konkurują ze sobą i powiększają możliwości produkcyjne. Ujęcie

organizacyjne daje możliwość wykorzystania zakumulowanego kapitału jako narzędzia zatrudniania pracowników (tworzenie rynku pracy) oraz wykorzystywania efektów ich pracy (Suwalski, 2016, s. 116–124). Taki model kapitalizmu generuje – oprócz ewidentnie pozytywnych aspektów, takich jak wzrost gospodarczy, rozwój globalnego handlu czy współpracy międzynarodowej – wiele niekorzystnych zjawisk w gospodarce światowej, takich jak nadmierna eksploatacja środowiska naturalnego, dysproporcje dochodowe społeczeństw, wykluczenie społeczne, utrwalanie niskiego poziomu życia w krajach nierozwiniętych gospodarczo oraz drastyczne nierówności społeczne i ekonomiczne. 17 października 2016 roku był Międzynarodowym Dniem Walki z Ubóstwem, a Sekretarz Generalny ONZ wzywał: „Musimy zbudować inkluzywne społeczeństwo, które promuje partycypację wszystkich ludzi”[2]. Warto postawić pytanie, czy ignorowanie opisanych wyżej problemów rozwoju gospodarki światowej nie spowoduje niekontrolowanego rozwoju wydarzeń, które w sposób gwałtowny mogą zmienić dotychczasowy model funkcjonowania kapitalizmu? Jaki poziom – wymuszonej chęcią poprawy poziomu życia – migracji ekonomicznej (w tym nielegalnej) byłby możliwy do zaakceptowania przez zamożne społeczeństwa bogatej Północy? Zdaniem autora niniejszego artykułu należy podjąć próbę zbudowania nowego systemu funkcjonowania kapitalizmu, w tym handlu międzynarodowego, polegającego na zbudowaniu modelu sprowadzania produktów wytwarzanych przez społeczeństwa krajów nierozwiniętych do zamożnych krajów rozwiniętych. Przydatnym narzędziem może okazać się Fair Trade w wersji 3.0.

2. Istota zjawiska i standardy Sprawiedliwego Handlu

Ewolucję zjawiska „sprawiedliwego handlu” obserwuje się już od ponad pół wieku. Możemy wyróżnić trzy zasadnicze ujęcia problematyki Fair Trade, które są powiązane z modelami sprzedaży produktów wytwarzanych przez rolników biednego Południa (tab. 1).

[2] http://www.unic.un.org.pl/sg-na-temat-dni/miedzynarodowy-dzien-walki-z-ubostwem-przeslanie-sekretarza-generalnego-onz-17-pazdziernika-2016-r/3039 (1.02.2017).

Tabela 1. Problematyka Fair Trade – charakterystyka

Perspektywa	Opis/cechy
Alternatywny ruch – sprzeciw wobec globalizacji	– alternatywny system handlowy, działający równolegle do dotychczasowego – cel: jest poprawa warunków życia najbiedniejszych producentów z nierozwiniętego Południa – system zwrotu producentom jak największej części ostatecznej ceny ze sprzedaży produktów – ustanowienie minimalnych kryteriów dotyczących standardów socjalnych i środowiskowych dla międzynarodowego obrotu towarami
Odejście od utowarowienia (komodyfikacji)	– dekomodyfikacja, czyli uniezależnienia się jednostki od wolnego rynku – tworzenie więzi (relacji) pomiędzy producentem towaru i nabywcą – odejście od bezosobowej natury rynku i implementacja wartości związane z zasadami solidarności i działania we wspólnocie (spółdzielnie producentów) – przeznaczanie tzw. premii społecznych na cele wspólnoty (szkoły, ujęcia wody pitnej, szpitale)
Udostępnianie rynków krajów bogatych dla certyfikowanych produktów pochodzących ze wspólnot producenckich w krajach nierozwiniętych	– model korzyści przeznaczonych dla dedykowanej grupy producentów – dostęp do rynków międzynarodowych po spełnieniu odpowiednich warunków (certyfikaty) – instytucjonalizacji wspólnoty producenckich i rozwój kompetencji marketingowych w celu osiągnięcia przewagi na rynku – liczne organizacje „sprawiedliwego handlu”

Źródło: Moberg (2015), s. 7; Grącik-Zajaczkowski (2015), s. 9; Gille (2011), s. 463; Zysk (2016), s. 313.

Obserwowane współcześnie zjawisko Fair Trade to kompilacja trzech powyżej scharakteryzowanych podejść, oparta na następujących zasadach podstawowych[3]:

a) tworzenie możliwości rozwoju dla producentów w niekorzystnej sytuacji ekonomicznej (strategia zrównoważonego rozwoju i walki z ubóstwem);
b) przejrzystość i odpowiedzialność (uczciwość i szacunek we współpracy z partnerami handlowymi);
c) budowanie potencjału (umożliwienie rozwoju i samodzielności producentów);

[3] Por. Standardy Sprawiedliwego Handlu, http://www.sprawiedliwyhandel.pl (1.02.2017).

d) promocja Sprawiedliwego Handlu (organizacje Fair Trade podnoszą świadomość zjawiska, udzielają informacji o sobie, produktach i warunkach produkcji, stosują uczciwe strategie reklamy i marketingu, dążą do najwyższych standardów jakości produktów);
e) płacenie sprawiedliwej ceny (to cena uzgodniona poprzez dialog i współuczestnictwo, pokrywa ona nie tylko koszty produkcji, lecz także pozwala na produkcję, która jest sprawiedliwa społecznie i bezpieczna dla środowiska; również pomoc w dostępie do środków finansowych przed zbiorami lub produkcją);
f) równość płci (praca kobiet jest odpowiednio oceniana i wynagradzana);
g) warunki pracy (bezpieczne i zdrowe środowisko pracy);
h) praca dzieci (udział dzieci bez wpływu negatywnego na zdrowie, bezpieczeństwo, wymagania edukacyjne i potrzebę zabawy, a także spełnianie wymogów konwencji ONZ);
i) środowisko (odpowiednia ochrona i stosowanie metod odpowiedzialnej produkcji);
j) stosunki handlowe (organizacje Fair Trade prowadzą handel z uwzględnieniem dobra marginalizowanych drobnych producentów w wymiarze społecznym, gospodarczym i środowiskowym oraz nie dążą ich kosztem do maksymalizacji własnych dochodów; długoterminowe stosunki oparte na solidarności, zaufaniu i wzajemnym szacunku).

3. Modele sprzedaży produktów Fair Trade

Produkty Sprawiedliwego Handlu pochodzą od producentów przestrzegających standardów i zasad Fair Trade, które weryfikowane są w ramach dwóch schematów[4]:

a) przez tradycyjne organizacje i firmy Sprawiedliwego Handlu (certyfikowani członkowie WFTO – *World Fair Trade Organisation*)[5], czyli zrzeszenia drobnych wytwórców rękodzieła i drobnych rolników;

[4] Por. http://www.sprawiedliwyhandel.pl/wp-content/uploads/2017/01/Fair-Trade-czyli-Sprawiedliwy-Handel-wyd.-1.pdf (1.02.2017).

[5] http://www.wfto.com (1.02.2017).

b) przez organizacje producentów (drobni rolnicy i inni drobni producenci) oraz firmy (plantacje czy wytwórnie zatrudniające najemną siłę roboczą), które uzyskały potwierdzenie przestrzegania standardów w procesie wytwarzania danego produktu, określonych przez niezależną firmę certyfikującą (jak np. EFTA – *European Fair Trade Association*[6], FLO-I – *Fairtrade Labelling Organisations International*[7], FLOCERT[8], Naturland Fair[9], Ecocert Fair Trade[10], Bio Equitable[11] czy Fair Trade USA[12]).

Produkty Fair Trade są sprzedawane i wprowadzane na rynek z udziałem dwóch komplementarnych wobec siebie się kanałów dystrybucji. Pierwszym jest droga tradycyjna poprzez zintegrowany łańcuch dostaw, w którym produkty Sprawiedliwego Handlu (rękodzieło, żywność itp.) są wytwarzane, importowane i rozprowadzane przez certyfikowane organizacje Sprawiedliwego Handlu, które uczestniczą w procesie (członkowie WFTO, EFTA, organizacje krajowych Sklepów Świata). Swoją działalność handlową łączą z kampaniami informacyjnymi. Produkty trafiają do wyspecjalizowanych sklepów, a także do detalistów konwencjonalnych, np. sieci handlowych czy sklepów ze zdrową żywnością. Druga metoda wykorzystuje system certyfikacji produktu, w którym produkty spełniające standardy międzynarodowe są znakowane dla łatwiejszego ich rozpoznania przez klienta detalicznego. Mogą one być dystrybuowane zarówno przez wspomniane już certyfikowane organizacje, jak i przez uczestników rynku konwencjonalnego – firmy, korporacje transnarodowe (np. Kraft, Nestle, Procter&Gamble, Sara Lee, McDonald, Starbucks czy Chiquita), supermarkety, sieci dystrybucyjne, a nawet stacje benzynowe (np. Orlen w Polsce[13]). Przepływ surowców w łańcuchu dostaw oraz skład surowców i produktów jest monitorowany. Same organizacje czy firmy (pośrednicy, przetwórcy, dostawcy) nie są

[6] http://www.eftafairtrade.org (1.03.2017).

[7] http://www.fairtrade.net (1.03.2017).

[8] http://www.flocert.net (1.03.2017).

[9] http://www.naturland.de/de/naturland/was-wir-tun/naturland-fair.html (1.03.2017).

[10] http://www.ecocert.com/en/fair-trade-certification-program (1.03.2017).

[11] http://www.biopartenaire.com (1.03.2017).

[12] http://fairtradeusa.org (1.03.2017).

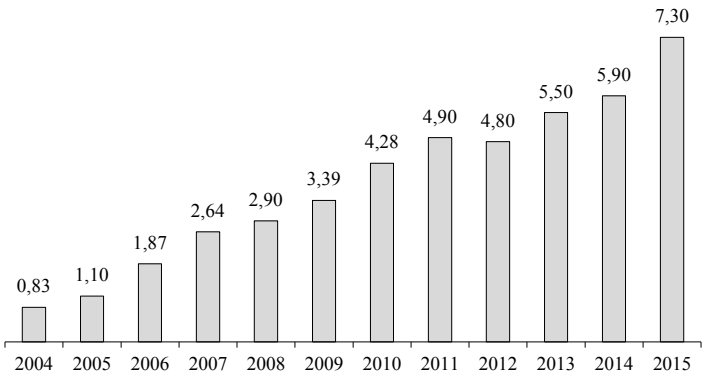
[13] http://www.orlen.pl/PL/OdpowiedzialnyBiznes/OtoczenieSpoleczne/Strony/FairTrade.aspx (1.03.2017). Według Orlenu dostawcy kawy stosują zasady sprawiedliwego handlu – powołują się na wyeliminowanie zjawiska wyzysku plantatorów.

zobowiązane do przestrzegania zasad Sprawiedliwego Handlu. Poza tymi dwoma modelami funkcjonują też producenci, przetwórcy, hurtownicy i detaliści, których deklaracja o funkcjonowaniu w ramach założeń Sprawiedliwego Handlu nie jest potwierdzana przez żadne zewnętrzne organizacje czy proces certyfikacji.

4. Obroty produktami Fair Trade

Według ostatniego raportu *Driving Sales, Deepening Impact Annual Report 2015–2016*, przygotowanego przez organizację International Trade Fair w 2015[14], konsumenci w ponad 125 krajach rozwiniętych gospodarczo wydali na produkty Sprawiedliwego Handlu (32 000 rodzajów towarów) ok. 7,3 mld euro[15]. Oznacza to wzrost w porównaniu do roku 2014 o prawie 25%. W roku 2015 w 75 krajach świata było już 1,6 miliona drobnych producentów i rolników działających w modelu Fair Trade, a otrzymali oni w ramach tzw. premii społecznej ok. 138 mln euro. W krajach Ameryki Łacińskiej i na Karaibach działa już 665 organizacji producenckich, w Afryce – 375, a na Bliskim Wschodzie i krajach Azji – 200. Na rysunku 1 przedstawiono zmiany w sprzedaży towarów sprawiedliwego handlu na świecie w latach 2004–2015.

Rysunek 1. Sprzedaż towarów FT na świecie, lata 2004–2015 (mld euro)



Źródło: obliczenia własne na podstawie *Fairtrade International Annual Reports* (2003/2004–2015/2016).

[14] Brak danych za rok 2016, zwykle nowy raport powstaje na jesieni kolejnego roku.

[15] http://www.fairtrade.net/annual-reports.html (1.03.2017).

Najważniejszym towarem w światowych obrotach Fair Trade jest kawa (ok. połowy ogólnej sprzedaży), następnie czekolada, bawełna, kwiaty, kakao, herbata, soki (zwłaszcza pomarańczowy), banany, ryż, cukier, warzywa, złoto, wino, orzechy, przyprawy, suszone owoce, miód, artykuły rękodzielnicze i inne. Warto dodać, iż w roku 2016 odnotowano udział ponad 1800 miast w 28 krajach świata przyjaznym idei sprawiedliwego handlu. W Polsce takim miastem jest Poznań (od 2012 r.[16]).

5. Ewolucja koncepcji Fair Trade

Dynamiczny wzrost sprzedaży produktów Fair Trade na świecie wskazuje na rosnący poziom zaufania konsumentów do biznesu opartego na przejrzystości, równowadze i szacunku. Działania konsumentów, którzy w bezpośredni i świadomy sposób chcą przyczynić się do zmniejszania się rozmiarów ubóstwa na świecie, wspomagają niwelowanie różnic w rozwoju gospodarczym pomiędzy krajami biednego Południa i bogatej Północy oraz wspierają odpowiedzialny i zrównoważony rozwój społeczeństw, możemy nazwać modelem Fair Trade w wersji podstawowej, czyli 1.0. To więcej niż pomoc i handel – to swego rodzaju unikalna, oparta na solidarności relacja społeczna. Krok dalej poszli pracownicy i studenci West Virginia University (WVU) w USA. Pojawił się pomysł, aby wykorzystać najważniejszy produkt Fair Trade, czyli kawę, jako narzędzie do promowania międzynarodowej solidarności i rozwoju spółdzielni. Zdecydowano nazwać inicjatywę tej uczelni Fair Trade 2.0. Koncepcja projektu zakłada bezpośrednią współpracę (z pominięciem jakichkolwiek pośredników biznesowych) ze spółdzielniami z krajów Ameryki Środkowej, które produkują kawę[17]. Pierwszym partnerem została Cooperativa La Hermandad z Nikaragui. Członkowie tej spółdzielni to ponad 30 rodzin mieszkających wysoko w górach Dariense w środkowej części kraju. Pod nazwą handlową „kawa z pierwszej ręki" spółdzielnia ta sprzedaje na terenie kampusu uniwersyteckiego i w placówkach gastronomicznych. Studenci założyli też „Firsthand Cooperative", która współpracuje z lokalnymi firmami i organizacjami społecznymi w celu wspierania przedsięwzięcia[18]. Osiągane dochody są inwestowane w spółdzielnię oraz

[16] http://www.spolecznosci.fairtrade.org.pl/o-nas/kampania-spdsh-w-polsce (1.02.2017).

[17] http://wvufairtrade.blogspot.com/p/about.html (1.02.2017).

[18] http://www.firsthand.coop/about-us.html (1.02.2017).

wspierają programy edukacyjne i promujące zasady solidarności i etyki. Projekt pokazuje, że możliwe jest uzyskiwanie przez bezpośrednich producentów nie tylko niewielkiej części ceny płaconej przez detalicznego klienta. Co więcej – osiągane dochody są reinwestowane i przyczyniają się do wzrostu poziomu życia drobnych rolników. Ta inicjatywa – ciekawa, choć jednak wciąż na lokalnym poziomie – była inspiracją dla autora niniejszego opracowania i miała wpływ na powstanie koncepcji Fair Trade 3.0[19]. Założenie jest następujące: chodzi o – przynajmniej częściowe – wykluczenie pośredników (którymi są często ponadnarodowe korporacje) z łańcuchów dostaw wybranych towarów i wykorzystanie w rozwoju sprawiedliwego handlu międzynarodowego tak zwanej „siły wielkich miast". Do roku 2030 prawie 60% populacji globalnej będzie zamieszkiwało obszary miejskie[20]. Według raportu McKinsey Global Institute *Urban World: Mapping the Economic Power of Cities* z 2011 roku 600 największych ośrodków miejskich wytworzyło około 60% światowego PKB[21]. W kolejnym opracowaniu zatytułowanym *Urban World: The Global Consumers to Watch* z kwietnia 2016 roku ten sam instytut podaje, że do roku 2030 konsumenci z wielkich miast (*global cities*) będą generować ok. 81% światowej konsumpcji towarów i usług. Natomiast w okresie od 2015 do 2030 roku ta sama grupa klientów będzie odpowiedzialna za ponad 90-procentowy wzrost światowej konsumpcji.

Oto teoretyczne założenia projektu Fair Trade 3.0:

a) największe miasta na świecie zaczynają wykorzystywać swoją stronę popytową i rozpoczynają bezpośrednią współpracę z producentami produktów sprawiedliwego handlu;
b) tworzone są komunalne podmioty (spółki celowe na wzór już funkcjonujących firm transportowych, komunikacyjnych, wodociągowych, dystrybucji energii i ciepła, mieszkaniowych czy doświadczenia biznesowego ze współtworzenia parków naukowo-technicznych, klastrów, organizacji imprez sportowych, spółek technologiczno-przemysłowych, portów

[19] Wstępna idea była prezentowana na konferencji naukowej „Procesy internacjonalizacji w gospodarce światowej" zorganizowanej przez Katedrę Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych UE w Katowicach w dniu 19.10.2016 r.

[20] http://urbnews.pl/raport-onz-world-urbanization-prospects-2014 (1.02.2017).

[21] http://www.mckinsey.com (1.02.2017).

lotniczych, agencji rozwoju i obsługi inwestorów), które zajęłyby się bezpośrednią współpracą z producentami i sprowadzaniem towarów z krajów nierozwiniętych gospodarczo;

c) ośrodki miejskie mogą też tworzyć korzystne warunki gospodarowania dla lokalnych spółdzielni tworzonych przez świadomych i aktywnych społecznie konsumentów, np. poprzez ulgi podatkowe czy pomoc organizacyjną;
d) spółki oraz spółdzielnie mogłyby korzystać z istniejących łańcuchów dostaw (przykładowo z hurtowni bananów posiadających własne dojrzewalnie);
e) wykorzystywane są doświadczenia miast w organizowaniu imprez targowych i handlowych celem promowania nowego obszaru aktywności biznesowej *global cities*;
f) mieszkańcy wielkich miast to poważna grupa potencjalnych klientów z realnie największymi dochodami, co może być wykorzystane w praktyce biznesowej *global cities* poprzez zakładanie sieci miejskich sklepów z certyfikowanymi (przez istniejące niezależne międzynarodowe organizacje certyfikujące, np. FLOCERT lub po utworzeniu własnego systemu certyfikowania) towarami Fair Trade na wzór spółdzielczych sieci kooperatyw COOP w wielu państwach na świecie[22] (przykładowo ReWe Group w Niemczech, Coop Swiss, brytyjska Cooperative Group Limited, duńska Coop amba, szwedzka Kooperativa Forbundet, Coop Norge czy japońska Seikatsu Club Consumer's Co-operative Union).

Tak zorganizowane procesy modelu Fair Trade 3.0 mogłyby wykluczyć wiele podmiotów pośredniczących (hurtownicy, detaliści), co w efekcie byłoby korzystne dla wszystkich stron transakcji, przy założeniu wyeliminowaniu nieuczciwych praktyk handlowych. W tabeli 2 przedstawiono syntetyczne porównanie wszystkich wspomnianych modeli Fair Trade.

[22] http://monitor.coop/sites/default/files/WCM_2015%20WEB.pdf (1.02.2017).

Tabela 2. Modele Fair Trade – charakterystyka

Fair Trade 1.0	Fair Trade 2.0	Fair Trade 3.0
– świadomość konsumentów – wspieranie zrównoważonego rozwoju – solidarna relacja społeczna między konsumentami i producentami – model „Trade, not Aid”	– projekt uczelniany – następnie rozwój biznesowy – rozwój spółdzielni – międzynarodowa solidarność – eliminacja pośredników – bezpośrednia współpraca z dostawcami – model „kawa z pierwszej ręki” – większe dochody drobnych producentów	– wykorzystanie „power of big cities” – bezpośrednia współpraca z producentami – wsparcie miast dla lokalnych inicjatyw (spółdzielnie konsumentów) – sieci miejskich sklepów – eliminacja pośredników – wsparcie organizacyjne, edukacyjne i informacyjne – większe dochody drobnych producentów – potencjalne zapobieganie migracjom ekonomicznym

Źródło: opracowanie własne.

Podsumowanie

Odpowiadając na ewentualne głosy krytyczne, dotyczące na przykład uprzywilejowanej pozycji właścicieli farm w stosunku do najemnej siły roboczej, dostępności produktów oznaczonych logo Fair Trade dla osób o niskich dochodach, przerzucaniem odpowiedzialności za godziwe warunki pracy i płacy producentów i ich pracowników na konsumentów czy też możliwość niwelowania ubóstwa danego kraju poprzez koncentrację wyłącznie na produkcji wybranych towarów (Teneta-Skwiercz, 2014, s. 588; Miller, 2016; Hilson, Maconachie, 2016; Konopka i in., 2016), warto wspomnieć prezentację wniosków płynących z badań nad globalnymi nierównościami, które przeprowadził ekonomista Banku Światowego, Branko Milanović. Jest to autor książki[23] *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*, w której pisze o konieczności wprowadzenia w krajach rozwiniętych bardziej zróżnicowanych form obywatelstwa (w celu umożliwienia większego poziomu migracji) oraz wielostronne limity migracyjne.

Argumenty krytykujące porządek świata oparty na zasadzie bezwzględnego zysku, umacnianie nierówności globalnych i działania prowadzące do akumulacji

[23] https://piie.com/system/files/documents/milanovic20160509ppt.pdf (1.02.2017).

kapitału w wąskich kręgach najbogatszej elity i korporacji międzynarodowych były już podnoszone w dyskusjach o odejściu od istniejącego modelu kapitalizmu. Warto jednak zastanowić się, czy procesy globalizacji generujące poważne i narastające napięcia społeczno-ekonomiczne w skali całej populacji są uzasadnionym powodem, aby rozważyć zainteresowanie się nowymi możliwościami funkcjonowania społeczeństw wielkich miast, opartego na bezpośrednich kontaktach z producentami i rolnikami z krajów ubogiego Południa. Jeżeli założymy, że w dającej się przewidzieć przyszłości zdesperowani i pozbawieni perspektyw cywilizacyjnych migranci ekonomiczni zaczną przemieszczać się do krajów bogatej Północy w poszukiwaniu lepszej przyszłości, to czy mieszkańcy zamożnych krajów bogatej Północy wolą nabywać produkty Sprawiedliwego Handlu, czy przyjmować miliony uchodźców?

Dodatkowym impulsem wspierającym ewentualną kooperację wielkich miast z krajów rozwiniętych i drobnych rolników może być wejście w życie 22 lutego 2017 roku umowy o ułatwieniach w handlu TFA (*Trade Facilitation Agreement*)[24]. To najważniejsze wielostronne porozumienie handlowe zawarte od czasu ustanowienia Światowej Organizacji Handlu (WTO) w 1995 roku. Teraz handel międzynarodowy ma być „szybszy, łatwiejszy i tańszy". Według wyliczeń Światowej Organizacji Handlu, TFA spowoduje wzrost globalnego eksportu o 1 bilion USD poprzez usprawnienie, uproszczenie i standaryzację procedur celnych. Jest to najważniejsza umowa w historii Światowej Organizacji Handlu. Ma ona na celu uproszenie i doprecyzowanie międzynarodowych procedur importu i eksportu, formalności celnych i wymogów dotyczących tranzytu. Jest to szczególnie ważne dla uboższych krajów, które często skarżą się na nadmiar biurokracji. W niektórych przypadkach proces przemieszczania się towarów z jednego kraju do drugiego może trwać kilka tygodni. Umowa ma czas ten skrócić do kilku dni i może przynieść korzyści krajom rozwijającym się.

Autor koncepcji Fair Trade 3.0 zdaje sobie sprawę, że pomysł wymaga tworzenia dokładnych modeli wyceny i dodatkowych obliczeń – będą one przedmiotem dalszych badań.

[24] https://www.wto.org/english/news_e/news17_e/fac_27feb17_e.htm (1.02.2017).

Literatura

Fairtrade International Annual Reports. Lata 2003/2004–2015/2016. Pobrano z: http://www.fairtrade.net/resources/annual-reports.html (1.02.2017).

Gille, Z. (2011). Fair Trade and Social Justice: Global Ethnographies. *Contemporary Sociology: A Journal of Reviews*, *40* (4), 463–465.

Grącik-Zajaczkowski, M. (2015). Etyczne aspekty światowego systemu handlowego na przykładzie koncepcji Fair Trade. *Annales. Etyka w życiu gospodarczym*, *01*, 7–19.

Hilson, G., Maconachie, R. (2014). Fair Trade Mineral Programs in Sub-Saharan Africa: Some Critical Reflections. W: E. Gilberthorpe, G. Hilson (red.), *Natural Resource Extraction and Indigenous Livelihoods: Development Challenges in an Era of Globalization*, (s. 261–272). Farnham–Burlington: Ashgate.

Konopka, R.M., Wright, M.J., Avis, M., Feetham, P.M. (2016). *Do Preferences for Fair Trade Rely on Ethical Argument or Logos?* (s. 690–696). Conference Paper Massey University, ANZMAC.

Milanovic, B. (2016). *Global Inequality. A New Approach for the Age of Globalization*. Cambridge, MA: Harvard University Press.

Miller, D. (2016). Fair Trade: What Does It Mean and Why Does It Matter? *Journal of Moral Philosophy*, June.

Moberg, M. (2010). *Fair Trade and Social Justice: Global Ethnographies*. New York–London: New York University Press.

Pirson, M., Dierksmeier, C., Steinvorth, U., Largacha-Martinez, C. (2014). Transforming Capitalism–An Introduction. W: *From Capitalistic to Humanistic Business*, (s. 1–10). Palgrave Macmillan.

Suwalski, A. (2016). Spór o rozumienie kapitalizmu. *Studia Ekonomiczne*, *260*, 116–124.

Teneta-Skwiercz, D. (2014). Analiza i ocena ruchu Sprawiedliwego Handlu – wątpliwości związane z jego dalszym upowszechnianiem. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, *340*, 582–594.

Zysk, W. (2016). Sprawiedliwy handel międzynarodowy – nowa umowa społeczna. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *3* (81), 311–321.

http://fairtradeusa.org.

http://monitor.coop.

http://urbnews.pl.

http://wvufairtrade.blogspot.com.

http://www.biopartenaire.com.

http://www.ecocert.com.

http://www.eftafairtrade.org.
http://www.fairtrade.net.
http://www.fairtrade.net.
http://www.firsthand.coop.
http://www.flocert.net.
http://www.mckinsey.com.
http://www.naturland.de.
http://www.orlen.pl.
http://www.spolecznosci.fairtrade.org.pl.
http://www.sprawiedliwyhandel.pl.
http://www.unhcr-centraleurope.org.
http://www.unic.un.org.pl.
http://www.wfto.com.
https://piie.com.
https://www.wto.org.

TOWARDS A NEW MODEL OF INTERNATIONAL TRADE – THE CONCEPT OF FAIR TRADE 3.0

Abstract

In a situation of real prospects of economic migration a Fair Trade movement can play an important role. Growing problems of social and economic disparities between the countries of the poor South and the rich North can be – at least partly – solved through the trading activity of local communities of large cities ("power of big cities"). If the community of cities in developed countries – with organizational support of public institutions – will be ready to implement the proposed in this article postulates the development of trade in Fair Trade can take place, and therefore it will follow the development of the economies of the poorest parts of the world. The aim of this article is to propose a new concept of fair trade (Fair Trade 3.0) and an indication of its theoretical assumptions. It is a concept of international trade which is based on the development of responsibility, the result of which can improve the indicators of GDP per capita in undeveloped countries, and will be completed "solidarity" and humanitarian grounds fairer management on an international scale. In the

literature, there is no analysis of the development of relations Fair Trade movement with the issues of economic migration, therefore this article can be a contribution to further research and propose empirical models.

Keywords: international trade, Fair Trade, power of big cities, cooperatives

JEL codes: F1, F19

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-08

Krystyna Żołądkiewicz*
Uniwersytet Gdański

POROZUMIENIE TRANSPACYFICZNE (TPP) BEZ STANÓW ZJEDNOCZONYCH

Streszczenie

W artykule podjęto próbę przedstawienia zmian zachodzących w Porozumieniu Transpacyficznym (The Trans-Pacific Partnership – TPP) w kontekście wycofania się Stanów Zjednoczonych z członkostwa w tym ugrupowaniu oraz ukazania alternatywnego wyjścia, jakim ma być powołanie TPP-11. Jest to problem ważny, ponieważ TPP miało integrować gospodarki 12 państw regionu Azji-Pacyfiku, który odgrywa kluczową rolę w gospodarce światowej. Jednocześnie TPP może być wzorem dla innych ugrupowań ze względu na osiągniętą jakość wynegocjowanych klauzul. Badania przeprowadzono posługując się metodą opisową na podstawie analizy literatury przedmiotu oraz publikacji i dokumentów WTO, rządów krajów uczestniczących w negocjacjach TPP i TPP-11. Opracowanie jest przyczynkiem do dyskusji nad regionalizmem azjatyckim.

Słowa kluczowe: TPP, TPP-11, RCEP, regionalizm, mega-grupowanie, międzyregionalne porozumienia handlowe, Azja

* Adres e-mail: ekokz@ug.edu.pl.

Wprowadzenie

Trwający impas wielostronnej liberalizacji w ramach negocjacji Rundy Dohijskiej (DDA) na forum WTO skutkuje podejmowaniem przez członków WTO działań liberalizacyjnych na płaszczyźnie dwustronnej lub regionalnej. Dotyczy to aktywności we wszystkich regionach świata i koresponduje ze szczególnym zakresem i intensywnością proliferacji preferencyjnych (regionalnych) porozumień handlowych (*preferential trade agreements* – PTA; *regional trade ageements* – RTA), jaki ma miejsce od początku lat 90. XX wieku (trzecia fala regionalizmu – Żołądkiewicz, 2012, s. 199–202), a zwłaszcza od powstania Światowej Organizacji Handlu (WTO) (Hoekman, Kostecki, 2011, s. 50).

Coraz częściej ma także miejsce wsparcie dla procesu wielostronnej liberalizacji przez tworzenie międzyregionalnych, mega-ugrupowań porozumień handlowych (*cross-regional trade agreements* – C-RTA) (Fiorentino, Crawford, Toqueboeuf, 2009, s. 40 i n.; Michalski, 2014, s. 11), przekształcanie funkcjonujących porozumień integracyjnych lub ich konsolidacja (Baldwin, Evenett, Low, 2009, s. 79–141; Baldwin, 2006, s. 1451–1518). Jest to praktyczna realizacja koncepcji procesu uwielostronniania (mulitilateralizacji) regionalizmu, a jej zwolennicy podkreślają korzyści ekonomiczne wynikające z eliminacji „nakładających się" reguł pochodzenia, co jest ważne z punktu widzenia globalnych łańcuchów dostaw, międzynarodowych sieci produkcyjnych, czy też niwelowania asymetrii w negocjacjach handlowych dużych i małych gospodarek (Żołądkiewicz, 2015, s. 96). Ważnym argumentem jest pogłębiona formuła liberalizacji w nowych porozumieniach obejmująca tzw. zagadnienia WTO-plus (okołohandlowe), takie jak usługi, inwestycje, prawa własności intelektualnej, prawa pracownicze, polityka konkurencji, ochrona środowiska itp. (Woolcook, 2003, s. 18–31).

Znaczącą rolę w tym względzie spełniają tworzone w ostatnich latach międzyregionalne porozumienia handlowe mające na celu kompleksową, pogłębioną liberalizację wymiany handlowej w regionie Azji i Pacyfiku. Należą do nich podpisane w 2016 roku Porozumienie Transpacyficzne oraz negocjowane porozumienie RCEP[1].

[1] The Regional Comprehensive Economic Partnership – Wszechstronne Regionalne Partnerstwo Ekonomiczne.

Objęcie urzędu Prezydenta Stanów Zjednoczonych przez Donalda Trumpa zmieniło wiele założeń i oczekiwań w tym obszarze i oznacza konieczność weryfikacji i modyfikacji dotychczasowych ocen i przewidywań odnośnie do spodziewanych korzyści tych preferencyjnych porozumień handlowych. Jest to problem ważny, ponieważ TPP miało integrować gospodarki 12 państw regionu Azji-Pacyfiku, który odgrywa wiodącą rolę w gospodarce światowej[2]. Jednocześnie fakt ten był jednym z czynników intensyfikujących negocjacje innego mega-ugrupowania w tym regionie, porozumienia RCEP, które ma zintegrować gospodarki 16 krajów: 10 państw należących do ugrupowania ASEAN oraz Australię, Chiny, Indie, Japonię, Koreę Płd. i Nową Zelandię (6 państw) (Żołądkiewicz, 2016).

Celem niniejszego opracowania jest próba przybliżenia zmian zachodzących w Porozumieniu Transpacyficznym (TPP) w kontekście wycofania się Stanów Zjednoczonych z członkostwa w tym ugrupowaniu oraz przedstawienie alternatywnego wyjścia, jakim ma być powołanie TPP-11. Badania przeprowadzono posługując się metodą opisową na podstawie analizy literatury przedmiotu oraz publikacji i dokumentów WTO, rządów krajów uczestniczących w negocjacjach TPP i TPP-11.

1. Wyjście Stanów Zjednoczonych z TPP

W pierwszym dniu urzędowania (23 stycznia 2017 r.) Prezydent Donald Trump ogłosił wycofanie Stanów Zjednoczonych z Porozumienia Transpacyficznego z dniem 30 stycznia 2017 roku „jako część działań mających chronić amerykańskich robotników" (Trump…). Oznaczało to, że po trwających ponad 10 lat rozmowach i negocjacjach, zakończonych ustaleniem tekstu Umowy TPP (TPPA[3]) 6 października 2015 roku w Atlancie (USA) i podpisaniem 4 lutego 2016 roku w Auckland (Nowa Zelandia) przez ministrów handlu 12 krajów członkowskich umowy o powołaniu TPP, porozumienie – w swoim obecnym kształcie – nie może wejść w życie. Z zapisu w rozdziale 30 (artykuł 30.5.1) wynika, że Umowa może obowiązywać, gdy uzyska ratyfikacje przynajmniej sześciu krajów założycielskich TPP (w 2013 r.), na które łącznie przypada co najmniej 85% PKB wszystkich sygnatariuszy (Report. Proposed Trans-Pacific Partnership…, 2017, s. 5). Tym samym obowiązywanie

[2] Analiza genezy i postanowień TPP zob. w: Żołądkiewicz (2015), s. 93–110.

[3] Trans-Pacific Partnership Agreement – Umowa Porozumienia Transpacyficznego.

Umowy TPP wymagało ratyfikacji dwóch największych krajów członkowskich – Stanów Zjednoczonych i Japonii, na które przypadało w powstającym ugrupowaniu 56% wymiany handlowej i 80% PKB (w 2014 r.). Prezydent Barack Obama próbował uzyskać aprobatę Kongresu USA podczas ostatnich dni swojej kadencji (koniec 2016 r.), ale po wyborze Donalda Trumpa zrezygnował z dalszych działań. Natomiast izba niższa parlamentu Japonii ratyfikowała umowę już na początku listopada 2016 roku (Helbe, 2017, s. 1, 16). Umowę ratyfikowała również Kanada (*IP Negotiations Monitor*, 2017, s. 12). TPP była też w trakcie ratyfikacji w kilku innych krajach (m. in. w Australii, Nowej Zelandii), ale ostateczne decyzje dotyczące TPP zostały odroczone.

Wycofanie się Stanów Zjednoczonych z członkostwa TPP zostało odebrane przez pozostałych sygnatariuszy jednoznacznie negatywnie. Stany Zjednoczone odgrywały w negocjacjach umowy TPP wiodącą rolę, były motorem tych negocjacji i wykazywały olbrzymią determinację odnośnie do ich pozytywnego zakończenia. Te negocjacje były wyrazem reorientacji polityki amerykańskiej w kierunku Azji, która od wielu lat jest jednym z centrów gospodarki światowej, a gdzie USA traci swoją pozycję w imporcie tych krajów. Import krajów TPP ze Stanów Zjednoczonych spadł z ponad 40% pod koniec lat 90. XX wieku do poniżej 30% w 2014 roku (Helbe, 2017, s. 6–7).

Zmiana stanowiska strony amerykańskiej była dla innych członków niezrozumiała, gdyż osiągnięte porozumienie wymagało trudnych, wszechstronnych negocjacji, szczególnie w kontekście zasady prowadzonych negocjacji umowy TPP, że ustalone wyniki rokowań staną się jednolitym zobowiązaniem (*single undertaking* – Hoekman, Kostecki, 2011, s. 161), mającym zastosowanie wobec wszystkich i dotyczącym wszystkich aspektów stosunków handlowych i zagadnień związanych z handlem. Chodziło o to, żeby wszyscy partnerzy porozumienia byli w stanie zaakceptować i realizować tę zasadę. Stąd negocjacje wymagały od krajów uczestniczących negocjowania bardzo wielu tematów i uzyskania w tym względzie zgody wszystkich partnerów.

Akceptacji TPP przez nową administrację Stany Zjednoczone powinien też sprzyjać fakt, że ugrupowanie oparto na koncepcji zapewniającej stałe dostosowywanie się do aktualnych realiów gospodarczych (*living agreement*). Oznacza to, że umowa miała być na bieżąco monitorowana, a adaptacja jej klauzul wymagała renegocjowania. Przyczyn tego należy upatrywać w zróżnicowaniu interesów krajów

uczestniczących w porozumieniu, które integruje kraje bogate i biedne. Jednocześnie ugrupowanie miało umożliwić tym krajom dostęp do znaczących i wyłącznych korzyści związanych z oczekiwanymi efektami tworzonej strefy wolnego handlu. Stała aktualizacja umowy, celem jej dostosowania, spełniać więc miała ważną rolę, biorąc pod uwagę zróżnicowany potencjał gospodarczy krajów powołujących porozumienie TPP.

Ponadto, badania przeprowadzone w 2016 roku przez Petriego, Plummera i Zhaia (2011, 2016) wskazywały, że Stany Zjednoczone miały być największym beneficjentem porozumienia. Pełna implementacja TPP miała bowiem spowodować wzrost amerykańskiego PKB o 131 mld USD (0,5%), wzrost eksportu o 357 mld USD (9,1%) i wzrost napływu inwestycji bezpośrednich (BIZ) o 128 mld USD (o 1,9%) w stosunku do danych szacunkowych prognozowanych dla 2030 roku. Kolejnym największym beneficjentem miała być Japonia, osiągając wzrost PKB o 125 mld USD (2,5%), wzrost eksportu o 276 mld USD (23,2%) i wzrost napływu BIZ o 92 mld USD (o 29,8%). Znaczące korzyści miały także uzyskać gospodarki krajów słabszych ekonomicznie: Malezji – wzrost PKB o 52 mld USD (7,6%), eksportu o 99 mld USD (20,1%) i napływu BIZ o 48 mld USD (o 17,2%) oraz Wietnamu – wzrost PKB o 41 mld USD (o 8,1%), eksportu o 107 mld USD (30,1%) i napływu BIZ o 92 mld USD (o 29,8%). Badania pokazują też duże korzyści dla innych członków. Szacowano również możliwy wzrost płac w USA, brak zmian w wielkości zatrudnienia, ale przy potencjalnych niewielkich „roszadach" pracowników pomiędzy firmami. Te same badania wskazują na potencjalny wpływ integracji TPP na wzrost PKB wszystkich krajów członkowskich do 2030 roku na poziomie 465 mld USD (o 1,1%), wzrost eksportu o 1025 mld USD (11,5%) i napływu BIZ o 446 mld USD (3,5%) (Petri, Plummer, 2016, tab. 3, 4).

2. Negocjacje TPP

Porozumienie o Partnerstwie Transpacyficznym miało w założeniach być ugrupowaniem „o wysokiej jakości, spełniającym standardy XXI wieku". Można więc zapytać, czy po latach intensywnych negocjacji i wycofaniu się Stanów Zjednoczonych z członkostwa, idea powołania tego ambitnego, wyznaczającego nowe granice w kwestii głębokości i wszechstronności zakresu integracji mega-porozumienia integracyjnego, pozostanie aktualna.

Porozumienie Transpacyficzne miało być forum pogłębionej integracji 12 krajów w regionie Azji-Pacyfiku. W negocjacjach wzięło udział 12 krajów z czterech różnych regionów Azji-Pacyfiku: Stany Zjednoczone, Kanada i Meksyk (Ameryka Płn.), Australia, Nowa Zelandia (Oceania), Sułtanat Brunei, Malezja, Singapur, Wietnam, Japonia (Azja Wschodnia) i Chile, Peru (Ameryka Łacińska). Status „krajów założycielskich" należy do czterech krajów – Sułtanatu Brunei, Chile, Nowej Zelandii i Singapuru, które w 2006 roku powołały Umowę o Strategicznym Transpacyficznym Partnerstwie Ekonomicznym (TPSEP)[4]. W grudniu 2009 roku chęć przystąpienia do ugrupowania wyraziły Stany Zjednoczone (*Trade Policy Review*, 2010)[5], a w marcu 2010 roku formalne negocjacje rozpoczęło już osiem krajów (Brunei, Chile, Nowa Zelandia, Singapur, Stany Zjednoczone, Australia, Peru i Wietnam). W dalszej kolejności do negocjacji przystąpiły: Malezja w 2010 roku, Meksyk i Kanada w 2012 roku i Japonia w 2013 roku. Ogółem TPP negocjowało 12 krajów Azji-Pacyfiku, na które przypada ok. 819 mln konsumentów (11,3% ludności świata), 25,9% handlu światowego i PKB na poziomie 27 trylionów USD (37,4% światowego PKB) (dane za 2015 r. – Australian Government…). Negocjacje zostały zakończone w październiku 2015 roku, po odbyciu 19 rund negocjacyjnych[6].

Pomimo rosnącej liczby krajów negocjujących TPP i różnic w poziomie ich rozwoju gospodarczego, spodziewane korzyści z członkostwa zdecydowały o dużym zaangażowaniu poszczególnych krajów w negocjacjach i zdolności do osiągania kompromisów, nawet w przypadku tematów „wrażliwych". Świadczyło to o tym, że negocjacje prowadzone były przez kraje– jak to określił Helble (2017, s. 4) – będące „koalicją chętnych" (*coalition of the willing*) czy – według Elms (Lim, Elms, Low, 2012, s. 4) – „podzielające te same wartości i normy" (*like-minded*). Ostatecznie tekst Umowy TPP zawiera 30 rozdziałów (*chapters*) z aneksami i harmonogramami liberalizacji. Ustalenia dotyczą m.in. dostępu do rynku towarów i usług, reguł pochodzenia, biznesu elektronicznego, barier technicznych w handlu,

[4] The Trans-Pacific Strategic Economic Partnership – Strategiczne Transpacyficzne Partnerstwo Ekonomiczne.

[5] Uznaje się też, że koncepcja powstania TPP krystalizowała się na forum APEC już w latach 90. XX wieku, gdy Australia, Chile, Nowa Zelandia, Singapur i Stany Zjednoczone (P5) rozpoczęły dyskusję nad utworzeniem nowego typu ugrupowania.

[6] Dodatkowo odbywało się wiele nieformalnych spotkań na szczeblu przedstawicieli rządów podczas szczytów APEC czy spotkań G20.

środków sanitarnych i fitosanitarnych, inwestycji, praw własności intelektualnej, polityki konkurencyjności, przedsiębiorstw państwowych, zakupów rządowych, kwestii pracowniczych, ochrony środowiska[7]. Ten wszechstronny zakres tematów integracyjnych, znacząco pogłębiona kooperacja i integracja krajów członkowskich reprezentujących szeroki zasięg geograficzny, sygnalizuje cechy charakterystyczne ugrupowań „o wysokiej jakości, XXI wieku"[8].

Stąd też duże zaangażowanie poszczególnych krajów w negocjacjach TPP, co miało się przełożyć na odpowiednie rezultaty z punktu widzenia ich gospodarek (zwłaszcza firm), w tym szczególna rola Stanów Zjednoczonych. Na kraje negocjujące TPP w 2015 roku przypadało 45% amerykańskiego eksportu towarowego ogółem. W przypadku Australii udział ten stanowił 32% eksportu towarowego ogółem, Japonii – 33%, Nowej Zelandii – 43%, Singapuru – 30%, Brunei – 52%, Kanady – 82%, Meksyku – 86%, Peru – 31%, Chile – 31%, Malezji – 41% i Wietnamu – 39%. Spośród wymienionych krajów najwyższy udział eksportu do USA w eksporcie ogółem do krajów TPP występował w eksporcie Meksyku – 81%, Kanady – 77%, Japonii – 20%, Wietnamu – 19%, Peru – 15%, Chile – 13% i Nowej Zelandii – 12%. W pozostałych krajach udział ten był niższy, w Australii – 5%, Singapurze – 6%, Malezji 9%, Brunei – 0,3%. Z kolei udział tych krajów we wzajemnej wymianie handlowej, z wyłączeniem USA, jest relatywnie mniejszy (*Jetro Global Trade*…, s. 10).

3. Scenariusze TPP bez USA

Wycofanie Stanów Zjednoczonych z udziału w Porozumieniu Transpacyficznym spowodowało z jednej strony duże niezadowolenie krajów partnerskich, z drugiej – ich zdecydowaną reakcję. Oznaczało ono bowiem całkowitą zmianę sytuacji w odniesieniu do osiągniętych w negocjacjach rezultatów.

W tym kontekście można pokusić się o rozważenie czterech scenariuszy dla TPP (Elms, 2017b):

[7] Pełny tekst postanowień TPP można znaleźć na oficjalnych stronach internetowych ministerstw handlu poszczególnych krajów, np. http://dfat.gov.au/trade/agreements/tpp/official (2.05.2017).

[8] W swojej koncepcji takie ugrupowanie ma się różnić od porozumień określanych jako „ugrupowania XX wieku, które koncentrowały się głównie na usuwaniu barier celnych (często wyłączając nawet np. produkty rolne)". Lim, Elms, Low (2012), s. 3–17.

1. 11 partnerów rezygnuje z TPP. Oznaczałoby to jednak, że jeden kraj może determinować rozwiązania w innych krajach, szczególnie w kontekście innowacyjnych rozwiązań integracyjnych, jakie zawiera wynegocjowane porozumienie.
2. Umowa pozostaje „w zamrażarce" i być może uda się do niej powrócić w połowie trwania kadencji prezydenta USA w 2018 roku. Argumentem przeciwko temu rozwiązaniu było ryzyko, że entuzjastycznie nastawiony do TPP biznes przestanie się w przyszłości interesować negocjacjami integracyjnymi, a obecnie uzyskane koncesje staną się nieaktualne.
3. Wykorzystanie niektórych części umowy w innych negocjacjach. Jest to koncepcja niewykonalna, ponieważ klauzule TPP są integralnie ze sobą powiązane, a ich usunięcie zniszczy tę cechę. Bezpośrednia transpozycja tych klauzul do innego ugrupowania czy porozumienia wielostronnego byłaby raczej niemożliwa.
4. Utworzenie porozumienia z udziałem 11 pozostałych krajów (TPP-11) po wprowadzeniu pewnych poprawek do tekstu umowy.

Antycypując decyzję prezydenta Trumpa, wygłoszoną 23 stycznia 2017 roku, już 14 stycznia premier Australii ogłosił, że „Australia i Japonia będą działać na rzecz szybkiego wejścia w życie TPP oraz zakończenia negocjacji RCEP" (*Malcolm Turnbull…*). Ponadto, podczas Światowego Forum Ekonomicznego w Davos (17–20 stycznia) odbyło się spotkanie ministrów handlu Australii, Japonii, Kanady, Meksyku, Singapuru, Nowej Zelandii i Malezji poświęcone alternatywnym rozwiązaniom dla TPP. Wszyscy uczestnicy jednoznacznie potwierdzili wolę powołania TPP, wskazując na wiele korzyści z tego wynikających (Ciobo, 2017). Chodzi tutaj o poprawę warunków wzajemnego handlu i inwestycji w regionie, co ma się przełożyć na odpowiednie rezultaty z punktu widzenia stowarzyszonych gospodarek (zwłaszcza firm), a także o inne ustalenia (m.in. prawa pracownicze, ochrona środowiska, prawa własności intelektualnej).

Ostatecznie, w świetle decyzji USA, reprezentanci z 11 pozostałych krajów na spotkaniu w marcu 2017 roku w Chile uzgodnili konieczność prowadzenia konsultacji mających na celu powołanie TPP-11. Kolejne spotkanie ministrów handlu ma się odbyć przy okazji konferencji APEC w Wietnamie w dniach 20–21 maja 2017 roku. Podkreślając znaczenie ekonomiczne i strategiczne ugrupowania, ministrowie

zasygnalizowali, że porozumienie powinno stać się kluczowym przykładem stosowania wysokich standardów i zasad w dalszej integracji regionu Azji-Pacyfiku.

Podsumowanie

TPP miało być nowoczesnym, o szerokim zakresie liberalizacyjnym, wysokiej jakości i wzajemnie korzystnym mega-ugrupowaniem integracyjnym. Jego powołanie miało stymulować handel i inwestycje pomiędzy krajami członkowskimi. Natomiast czy TPP bez udziału Stanów Zjednoczonych, jako TPP-11, może przynieść podobne spodziewane korzyści?

Istnieją obawy, że bez Stanów Zjednoczonych regulacyjny impuls TPP może osłabnąć, a niektóre wynegocjowane klauzule mogą zostać przez członków TPP-11 wycofane, ponieważ miały na celu uzyskanie koncesji od USA. Stąd ostateczne korzyści z ugrupowania dla jej członków będą w dużej mierze zależne od tego, na ile uda się utrzymać wynegocjowane w TPP postanowienia (Helbe, 2017, s. 18). Z drugiej strony ocenia się, że firmy krajów członkowskich i tak mają relatywnie łatwy dostęp do rynku amerykańskiego, więc nawet bez członkostwa USA dalsze relacje biznesowe nie powinny stanowić problemu (o ile nie nastąpią zmiany w ustawodawstwie USA) (Elms, 2017a).

Jednocześnie TPP-11 powinno realizować, choć w ograniczonym zakresie – ze względu na uczestnictwo relatywnie małej grupy państw – koncepcję multilateralizacji regionalizmu poprzez harmonizację reguł pochodzenia. Ważnym argumentem na rzecz utworzenia nowego ugrupowania jest także wysoka jakość wynegocjowanych rozdziałów i klauzul w TPP, które mogą stanowić wzór dla innych negocjowanych bloków handlowych. Helble stwierdza, że TPP zarówno pod względem prowadzenia negocjacji, jak i zawartości pewnych klauzul może być nawet inspiracją dla negocjacji na poziomie wielostronnym. Ogólnie ocenia się, że TPP-11 przyniesie konkretne i mierzalne korzyści dla firm, dzięki zobowiązaniom, jakie daje członkostwo w ugrupowaniu oraz zmniejszeniu ryzyka związanego z działaniami zniekształcającymi warunki handlu i inwestycji.

Warunkiem niezbędnym do powołania TPP-11 będzie konieczność modyfikacji zapisu w rozdziale 30 (artykuł 30.5.1) w celu dostosowania możliwości wejścia w życie Umowy TPP w nowych realiach odnośnie do mniejszych potencjałów gospodarczych krajów członkowskich (bez USA). Wskazuje się też na możliwość

zakończenia prac nad tekstem i harmonogramami liberalizacyjnymi do kwietnia 2018 roku.

Literatura

Australian Government. Department of Foreign Affairs and Trade. Pobrano z: http://dfat.gov.au/trade/agreements/tpp/official (2.05.2017).

Baldwin, R. (2006). Multilateralizing Regionalism: Spaghetti Bowls as building Blocs on the Path to Global Free Trade. *NBER Working Paper*, *12545*, September.

Baldwin, R., Evenett, S., Low, P. (2009). Beyond Tariffs: Multilateralizing Non-Tariff RTA Commitments. W: R. Baldwin, P. Low (red.), *Multilateralizing Regionalism: Challenges for the Global Trading System*. Cambridge: Cambridge University Press.

Ciobo, S. (2017). Trans-Pacific Partnership. *Media Release*, 22 January.

Elms, D. (2017a). *Moving Ahead with the TPP11*. Singapore: Asian Trade Centre.

Elms, D. (2017b). *TPP: Not Dead Yet*. ATC Singapore, 9 March.

Fiorentino, R.V., Crawford, J-A., Toqueboeuf, C. (2009). The Landscape of Regional Trade Agreements and WTO Surveillance. W: R. Baldwin, P. Low (red.), *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*. Cambridge: Cambridge University Press

Helble, M. (2017). Salvaging the Trans-Pacific Partnership: Building Blocks for Regional and Multilateral Trade Opening?. *ADBI Working Paper*, *695*, March.

Hoekman, B., Kostecki, M.M. (2011). *Ekonomia światowego systemu handlu*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

IP Negotiations Monitor (2017). No. 21, January–March.

Jetro Global Trade and Investment Report 2016. JETRO, Overseas Research Department. Pobrano z: https://www.jetro.go.jp/ext_images.

Lim, C.L., Elms, D.K., Low, P. (2012). *What is "High-quality, Twenty-first Century" Anyway?* W: C.L. Lim, D.K. Elms, P. Low (red.), *The Trans-Pacific Partnership. A Quest for a Twenty-first-Century Trade Agreement*. Cambridge: Cambridge University Press.

Malcolm Turnbull, Shinzo Abe Agree to Push for TPP Despite Trump Scepticism. Pobrano z: www.abcnews.com.au (3.05.2017).

Michalski, B. (2014). *Międzyregionalne porozumienia handlowe. Transpacyficzny regionalizm jako alternatywa dla „wolnego" handlu?* Warszawa: Difin.

Petri, P.A., Plummer, M.G. (2016). The Economic Effects of the Trans-Pacific Partnership: New Estimates. *PIIE Working Paper*, *16-2*.

Petri, P.A., Plummer, M.G., Zhai, F. (2011). The Trans-Pacific Partnership and Asia-Pacific Integration: A Quantitative Assessment. *East-West Center Working Paper*, *119*.

Report. Proposed Trans-Pacific Partnership (TPP) Agreement (2.12) (2017). Canberra: Department of the Senate, Parliament of Australia, Commonwealth of Australia.

Trump. Make America Great Again. Pobrano z: https;//assets.donaldjtrump.com/contract_for_the_voter.pdf (1.05.2017).

Woolcock, S. (2003). A Framework for Assessing Regional Trade Agreements: WTO-plus. W: G.P. Sampson, S. Woolcock (red.), *Regionalism, Multilateralism, and Economic Integration*. Tokyo–New York–Paris: United Nations University Press.

Żołądkiewicz, K. (2012). Fale regionalizmu. W: R. Orłowska, K. Żołądkiewicz (red.), *Globalizacja i regionalizacja w gospodarce światowej*. Warszawa: PWE.

Żołądkiewicz, K. (2015). Partnerstwo Transpacyficzne (TPP) jako nowe porozumienie integracyjne w regionie Azji-Pacyfiku. *Studia i Prace WNEiZ*, *41* (1).

Żołądkiewicz, K. (2016). Wszechstronne Regionalne Partnerstwo Ekonomiczne (RCEP) jako przykład nowego trendu w regionalizmie. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *3* (81).

THE TRANS-PACIFIC PARTNERSHIP (TPP) WITHOUT THE UNITED STATES

Abstract

The goal of this paper is to present changes in the Trans-Pacific Partnership (TPP) in the context of the decision of the United States to withdraw from the agreement, and to present an alternative solution in the form the TPP-11. It is an important issue because the TPP was aiming to unite 12 countries of Asia-Pacific region which plays a significant role in the world economy. Simultaneously, the TPP can serve as a model for other groupings in terms of quality of its provisions. The outcome of this paper was based on critical analysis of the literature of the subject and documents of the WTO and the TPP negotiations supplied by governments of countries participating in both the TPP and the TPP-11 negotiations. This paper is a part of the discussion on the trends in regionalism.

Keywords: TPP, TPP-11, RCEP, regionalism, mega-trade agreement, cross-regional trade agreements, Asia

JEL codes: F13, F15, F55

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-09

Elżbieta Kawecka-Wyrzykowska*
Szkoła Główna Handlowa

REALIZACJA SEMESTRÓW EUROPEJSKICH W POLSCE: EFEKTY DLA KOORDYNACJI POLITYKI GOSPODARCZEJ W UNII EUROPEJSKIEJ**

Streszczenie

Celem opracowania jest próba odpowiedzi na pytanie, w jakim stopniu są wdrażane w Polsce Zalecenia Rady UE w ramach tzw. semestrów europejskich. Zalecenia te dotyczą szeroko rozumianej koordynacji polityki ekonomicznej, a oceny ich realizacji przez polskie władze dokonano na podstawie corocznych Sprawozdań krajowych, przygotowywanych przez Komisję i zatwierdzanych przez Radę. Porównywane są w nich Zalecenia przygotowane dla danego państwa członkowskiego (np. Polski) w poprzednim roku z ich wdrożeniem w danym roku. Wnioski z tej analizy sugerują, że koordynacja polityki ekonomicznej państw UE, w tym Polski, w ramach semestrów europejskich, mimo różnych słabości, jest użytecznym instrumentem dostosowywania działań państw UE w różnych obszarach ich gospodarek do wcześniej uzgodnionych priorytetowych celów ugrupowania.

Słowa kluczowe: semestr europejski, Zalecenia Rady, Sprawozdania krajowe, koordynacja polityki gospodarczej w UE

* Adres e-mail: ekawec@sgh.waw.pl.

** Artykuł jest wynikiem badań statutowych Kolegium Gospodarki Światowej SGH finansowanych ze środków Ministerstwa Nauki i Szkolnictwa Wyższego.

Wprowadzenie

Semestry europejskie są realizowane w UE od 2011 roku[1]. Stanowią one roczny cykl koordynacji polityki gospodarczej w państwach UE, wprowadzony w odpowiedzi na skutki kryzysu finansowego i gospodarczego. Przy braku wspólnej polityki gospodarczej w ugrupowaniu miały one poprawić efektywność działań państw UE i zapobiegać następnym kryzysom. Podczas europejskiego semestru państwa członkowskie dopasowują swoją politykę budżetową i gospodarczą do celów i zasad ustalonych na szczeblu UE przez wdrażanie zaleceń przygotowanych przez unijne instytucje. Semestry stały się podstawą nowego systemu nadzoru polityki gospodarczej, w tym budżetowej, i koordynacji polityki gospodarczej w UE (Kawecka-Wyrzykowska, 2014).

Po kilku latach funkcjonowania semestrów oczywiste wydaje się pytanie, jakie są ich efekty. W szczególności, czy Zalecenia rekomendowane państwom członkowskim w ramach tych semestrów są przez adresatów realizowane. Próba odpowiedzi na to pytanie – na przykładzie Polski – jest głównym celem niniejszego opracowania.

Punktem wyjścia analizy są uwagi o mechanizmie działania semestru europejskiego. Na tym tle przedstawiono problemy metodologiczne związane z oceną efektów jego działania, metodę przyjętą do niniejszej analizy, a następnie zanalizowano stopień realizacji corocznych Zaleceń adresowanych przez instytucje unijne wobec Polski (w latach 2014–2017). Opracowanie kończą wnioski końcowe.

W niniejszym artykule argumentujemy, że koordynacja polityki ekonomicznej państw UE, mimo różnych słabości, jest użytecznym instrumentem dostosowywania działań państw UE w różnych obszarach ich gospodarek do wcześniej uzgodnionych priorytetowych celów ugrupowania.

[1] Podstawą prawną europejskiego semestru jest rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) nr 1175/2011.

1. Istota semestru europejskiego i mechanizm jego realizacji

Semestr europejski jest realizowany w kilku etapach w rocznym cyklu koordynacji polityki gospodarczej w UE. W jego ramach koordynowane są trzy działy polityki gospodarczej[2]:

- reformy strukturalne, służące promowaniu wzrostu i zatrudnienia zgodnie ze strategią Europa 2020,
- polityka budżetowa w celu zapewnienia stabilności finansów publicznych,
- zapobieganie nadmiernym zakłóceniom równowagi makroekonomicznej.

Dzięki temu zapewniono synchronizację bardzo wielu elementów nadzoru polityki ekonomicznej. Podstawy prawne, główne dokumenty oraz mechanizmy koordynacji polityki ekonomicznej państw UE przedstawiono w tabeli 1. W niniejszym artykule skoncentrowano się na filarze I tej koordynacji.

W ramach filaru I, w lutym każdego roku Komisja publikuje Sprawozdania krajowe (*Country reports*), które zawierają informacje o bieżącej sytuacji gospodarczo-społecznej oraz ocenę postępów w zakresie reform strukturalnych, w tym ocenę realizacji zaleceń przedstawionych rok wcześniej (Kawecka-Wyrzykowska, 2014)[3]. Na wiosennym posiedzeniu Rada Europejska określa strategiczne wytyczne dotyczące priorytetów w ramach europejskiego semestru. Priorytety te są zbieżne z długofalowymi celami Strategii Europa 2020 na lata 2014–2020 i powinny być uwzględniane w krajowych programach rozwoju poszczególnych państw. W kwietniu państwa członkowskie przedkładają Programy konwergencji lub stabilności (PKS) oraz Krajowe programy reform (KPR). Łączne przedkładanie tych dokumentów pozwala zidentyfikować uzupełniające się problemy w zakresie polityki budżetowej i strukturalnej. W maju Komisja i Rada oceniają KPR i PKS, a także postępy państw w realizacji celów określonych w strategii Europa 2020. Na podstawie takiej oceny Komisja proponuje Zalecenia, uwzględniające specyfikę sytuacji poszczególnych państw (*Country-specific recommendations* – CSR). Ich celem jest zwiększenie wzrostu, tworzenie miejsc pracy, rozwój badań i innowacji itp. W czerwcu Rada Europejska zatwierdza CSR, a Rada przyjmuje je w lipcu. Jesienią Rada omawia wnioski wyciągnięte z europejskiego semestru dla danego roku i kwestie wymagające poprawy w następnym cyklu. W drugiej połowie roku pań-

[2] http://www.consilium.europa.eu/pl/policies/european-semester.

[3] http://ec.europa.eu/europe2020/making-it-happen/index_pl.htm.

Tabela 1. Podstawy prawne i główne dokumenty koordynacji polityki ekonomicznej państw UE w ramach semestrów europejskich

Filar	Podstawa prawna	Wdrażanie	Główne dokumenty	Mechanizm/ procedura
I. Europa 2020; Ogólne wytyczne	Traktaty i prawo pochodne	Nieobowiązujące Zalecenia	Roczny przegląd wzrostu; raporty krajowe Komisji; zalecenia dla krajów	*Peer-review*; konsultacje
II. Koordynacja polityki fiskalnej	Traktaty, Pakt stabilności i wzrostu (PSW), zmieniony przez sześciopak	Mogą być nałożone kary finansowe	Raporty stabilności/ konwergencji; zalecenia dla krajów	Prewencyjny i korygujący mechanizm
III. Procedura nierównowagi makroekonomicznej	Art. 121.6 Traktatu i Rozporz. (UE) nr 1176/ 2011 o zapobieganiu i korekcie nierównowag makroekonomicznych; Rozporządzenie (UE) nr 1174/ 2011 nt. wdrożenia środków korekty nadmiernej nierównowagi makroekonomicznej w strefie euro	Mogą być nałożone kary finansowe	*Raport mechanizmu* ostrzegawczego (*Alert Mechanism Report*); pogłębione analizy krajowe – jeśli niezbędne	Wczesny system ostrzegania oparty na tablicy wyników (*scoreboard*) obejmującej wiele wskaźników dot. źródeł nierównowagi makroekonomicznej; zawiera mechanizm prewencyjny i korygujący

Źródło: Hallerberg, Marzinotto, Wolff (2012), s. 15–16 oraz uzupełnienia własne.

stwa powinny wdrażać u siebie Zalecenia. Brak ich realizacji nie pociąga jednak za sobą żadnych kar. Za jedyną „karę" można traktować możliwość przedstawienia przez Radę do publicznej wiadomości informacji o rekomendacjach[4]. Takie podejście czyni oczywiście *Zalecenia* mniej efektywnym instrumentem niż np. Pakt stabilności i wzrostu.

2. Mierniki oceny realizacji semestru europejskiego przez państwa UE

Mimo że mechanizm semestru działa już kilka lat, bardzo trudno o ocenę jego efektów, zwłaszcza w ramach filaru I. Nie ma bowiem dobrych mierników jego

[4] Po raz pierwszy miało to miejsce w 2001 r., kiedy Rada podkreśliła niespójność polityki fiskalnej Irlandii z Ogólnymi wytycznymi polityki gospodarczej UE.

pomiaru. Jednym z możliwych podejść jest ocena efektów Zaleceń realizowanych na mocy semestrów przez dane państwo członkowskie na podstawie sprawozdania krajowego tego państwa z wdrożenia tych Zaleceń, które są co roku przyjmowane przez rządy państw członkowskich. Dokumenty takie są jednak bardzo ogólne. Co istotniejsze, rządy odnotowują zazwyczaj realizację unijnych Zaleceń w pełni lub w zdecydowanej większości spraw. Trudno by było na tej podstawie ustalić obiektywnie, w jakim zakresie Zalecenia zostały faktycznie uwzględnione przez rządy w ich polityce gospodarczej.

Inną możliwość oceny wdrażania zaleceń Rady stwarza wykorzystanie Sprawozdania (raportu) krajowego (*Country Report* – CR), przygotowywanego co roku przez Komisję dla państw członkowskich. Komisja porównuje w nim sformułowane rok wcześniej przez Radę Zalecenia ze środkami wprowadzonymi przez dane państwo. Z takiego porównania (sporządzonego w formie tabelarycznej) widać, czy Zalecenia Rady wystosowane do danego kraju zostały wprowadzone w życie czy też nie.

Wobec trudności znalezienia bardziej precyzyjnej metody, za wskaźnik oceny realizacji semestrów europejskich w ramach filaru I przyjmujemy informacje zawarte w Sprawozdaniach krajowych Komisji odnoszących się do Polski[5].

Takie podejście jest oczywiście bardzo ułomne. Nie daje ono możliwości skwantyfikowania rezultatów poszczególnych zaleceń. Metodologia ta wydaje się jednak najłatwiejszym podejściem do oceny efektów koordynacji polityki ekonomicznej Polski i innych państw członkowskich UE. Ważnym argumentem na jej korzyść jest też to, że stosowana jest ona przez Komisję. Co więcej, podejście to pozwala też „zmierzyć" zakres implementacji zaleceń, jakkolwiek w opisowy sposób. Służy temu klasyfikacja, jaką wykorzystuje Komisja. Stopień realizacji zaleceń oceniany jest według jednej z pięciu kategorii, które są rozumiane następująco[6]:

a) brak postępów – państwo nie przyjęło żadnych środków w celu realizacji Zaleceń;
b) ograniczony postęp – państwo zapowiedziało pewne środki, lecz wydają się one niewystarczające;

[5] Bardziej skomplikowaną metodę oceny realizacji semestru europejskiego, głównie w kontekście roli w nim Parlamentu Europejskiego, zawiera praca autorów: Hallerberg, Marzinotto, Wolff (2011).

[6] Pełne definicje tych kategorii są publikowane w dorocznych Raportach krajowych.

c) pewien postęp – państwo zapowiedziało lub przyjęło środki, ale nie wszystkie, w celu realizacji zaleceń dla tego kraju;
d) znaczny postęp – państwo przyjęło środki, z których większość wdrożono;
e) pełne wykonanie.

3. Rodzaje rekomendacji skierowanych przez Radę do Polski w latach 2014–2017

Oceniając wdrożenie zaleceń Rady przez Polskę w kategoriach czysto ilościowych (tab. 2) należy stwierdzić, że w dwóch pierwszych latach (2014, 2015) sytuacja była odmienna od tej w dwóch latach następnych. W pierwszym okresie najwięcej działań podjętych przez polskie władze uzyskało ocenę „pewien postęp" i „ograniczony postęp" (odpowiednio 77–80% całości ocenianych działań). Jednocześnie w 2014 roku w stosunkowo sporej liczbie przypadków Rada oceniła sytuację jako „znaczący postęp" (17% wszystkich sformułowanych ocen). Tylko w jednym przypadku (w 2014 r.) odnotowano „pełne wdrożenie" Zaleceń. Znacznie gorsza była sytuacja w latach 2015–2016, kiedy to aż w 67–50% Komisja sformułowała ocenę „brak postępów" (jakkolwiek należy dodać, że istotnie zmniejszyła się ogólna liczba zaleceń i w efekcie oceny negatywne były bardziej widoczne). Nie było też żadnych „najlepszych" ocen (określonych jako „znaczący postęp" i „pełne wykonanie"). Powyższe zestawienie świadczy, iż Polska nie realizowała zbyt sumiennie zaleceń unijnych instytucji.

Tabela 2. Ocena realizacji zaleceń Rady dla Polski w latach 2014–2016
(liczba zaleceń według kategorii i procent wszystkich zaleceń)

Rok oceny	Zalecenia ogółem		Brak postępów		Ograniczony postęp		Pewien postęp		Znaczący postęp		Pełne wykonanie	
	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%	liczba	%
2014	30	100	1	3	12	40,0	11	37,0	5	17	1	3
2015	30	100	5	17	10	33,0	14	47,0	1	3	0	0
2016	6	100	4	67	1	16,5	1	16,5	0	0	0	0
2017	6	100	3	50	2	33,3	1	16,7	0	0	0	0

Źródło: obliczenia własne na podstawie sprawozdań krajowych za lata 2014–2017: COM (2014) 422 final; COM (2015) 85 final; COM (2016) 341 final; COM (2017) 90 final.

Taka sytuacja nie była jednak specyficzna dla Polski. Miała ona miejsce także w innych państwach UE. W odniesieniu do większości Zaleceń państwa uzyskały jedynie „pewien" lub „ograniczony" postęp (Deroose, Griesse, 2014). Ponadto, taka czysto ilościowa ocena nie bierze pod uwagę merytorycznej wagi poszczególnych zaleceń i ich znaczenia dla gospodarki. Niewątpliwie inne jest znaczenie zalecenia np. w postaci zmiany systemu emerytalnego dla rolników, a inne – poprawy zdolności administracyjnych w sektorze kolejowym.

Najbardziej istotne wnioski wydają się odnosić do zmian z roku na rok, tj. uwzględnienia lub nieuwzględnienia danego zalecenia przez polskie władze (lub przynajmniej „poprawy" oceny według rankingu Komisji). Z tego punktu widzenia możemy odnotować poprawę sytuacji (uwzględnienie zaleceń) jeśli chodzi o takie sprawy, jak uwolnienie zawodów regulowanych, poprawa jakości nauczania, lepsze ukierunkowanie polityki społecznej, zwalczanie ubóstwa pracujących, w zakresie wdrażania strategii na rzecz uczenia się przez całe życie. Takich przypadków było jednak stosunkowo niewiele. Więcej było kwestii, które powtarzały się co roku wśród zaleceń i nie było w odniesieniu do nich żadnej poprawy lub poprawa była minimalna. Objęły one m.in. postulat utworzenia rady podatkowej, rozszerzenie bazy podatku VAT (ograniczenie produktów objętych stawkami obniżonymi), wycofanie specjalnych systemów emerytalnych dla rolników i górników, poprawa infrastruktury energetycznej i budowlanej.

Jeśli chodzi o obszary objęte rekomendacjami, to w Polsce dotyczyły one najczęściej takich spraw, jak poprawa sytuacji na rynku pracy (w tym określenie priorytetów i monitorowanie polityki aktywnego oddziaływania na rynek pracy) oraz lepsze dostosowanie polityki podatkowej do prawa UE.

4. Zalecenia Rady UE dla Polski w 2016 roku i ich realizacja

12 lipca 2016 roku Rada UE zatwierdziła Zalecenie dla Polski (2016/C 299/04). Sformułowała trzy rekomendacje. Każda z nich składa się z kilku odrębnych, choć wzajemnie powiązanych elementów. Były one następujące:

a) osiągnięcie średniookresowego celu budżetowego w latach 2016 i 2017; ustanowienie niezależnej rady fiskalnej; zwiększenie efektywności poboru podatków, m.in. przez ograniczenie stosowania preferencyjnych stawek VAT;

b) zapewnienie stabilności systemu emerytalnego i zwiększenie uczestnictwa w rynku pracy przez rozpoczęcie reformy preferencyjnych systemów emerytalno-rentowych; usunięcie przeszkód zniechęcających pracodawców do wyboru trwałych form zatrudnienia; lepsze dostosowanie systemów kształcenia i szkolenia do potrzeb rynku pracy;
c) usunięcie przeszkód utrudniających inwestycje w infrastrukturę transportową, energetyczną i budowlaną; zwiększenie stopnia pokrycia obszarów gmin planami zagospodarowania przestrzennego.

W projekcie Sprawozdania krajowego z lutego 2017 roku Komisja krytycznie oceniła wdrożenie tych zaleceń. Najczęstszą oceną wystawioną za ich realizację był „brak postępów" (por. tab. 2).

Lektura tych zaleceń i ich porównanie z Zaleceniami z lat poprzednich wskazują, że większość z nich powtarza się po raz kolejny. Należą do nich zwłaszcza: dalsze ograniczenie deficytu budżetowego, redukcja preferencyjnych stawek VAT, ustanowienia niezależnej rady fiskalnej.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza pokazała, że w kolejnych latach Polska wdrażała tylko część Zaleceń sformułowanych przez Radę. Jednak bez nich polityka gospodarcza Polski byłaby prawdopodobnie jeszcze mniej spójna z priorytetowymi celami UE i działaniami innych państw członkowskich. Zalecenia Rady działały więc jako zewnętrzny czynnik dyscyplinujący wewnętrzną politykę ekonomiczną Polski, jakkolwiek – powtórzmy – stopień ich przestrzegania przez Polskę był umiarkowany.

W szerszym ujęciu, ograniczona użyteczność semestru europejskiego wynika z faktu, że nie wszystkie dokumenty są wiążące dla adresatów[7]. Nieprzestrzeganie nawet niewiążących Zaleceń może być jednak kosztowne, bo naraża państwo na krytykę ze strony instytucji unijnych i może wpłynąć na obniżenie wiarygodności takiego partnera w oczach inwestorów. Stad, nawet jeśli państwa uznają niektóre Zalecenia za zbyt trudne lub niewygodne do realizacji, to starają się je w miarę możliwości wdrażać.

[7] Obowiązujący charakter mają przede wszystkim wymogi w ramach filaru II (tab. 1; por. Kawecka-Wyrzykowska, 2013).

Jakkolwiek procedura przygotowania i realizacji każdego semestru jest dość długa, to proces kształtowania narodowych polityk ekonomicznych został poddany kontroli i ocenie przez unijne instytucje. Semestr europejski pozwala na monitorowanie realizacji celów w sferze zatrudnienia, edukacji, innowacji itd., które zostały zawarte w strategii Europa 2020 na rzecz długofalowego wzrostu gospodarczego. Niewątpliwie mobilizuje to państwa do skuteczniejszej realizacji tej strategii. Przedstawiane dokumenty i dyskusja nad nimi, zwłaszcza w Radzie, są też elementem wzajemnej oceny państw członkowskich UE (*peer review*). W pewnych przypadkach Zalecenia Rady są wykorzystywane przez rządy państw jako zewnętrzny argument wzmacniający potrzebę przeprowadzenia określonych zmian (częściowo tak było w Polsce w odniesieniu do uchwalenia przepisów w sprawie deregulacji zawodów regulowanych).

Wskazując na te pozytywne elementy zaleceń, należy też widzieć ich słabe strony:

1. Nie wszystkie pozytywne zmiany prezentowane przez państwa członkowskie w ich Krajowych programach ekonomicznych można przypisać wdrożeniu Zaleceń. Nierzadko są one motywowane innymi względami, w tym np. nadchodzącymi wyborami.
2. Wpływ Zaleceń na wzrost gospodarczy może być widoczny dopiero po kilku latach. Tym samym pełniejsza (bardziej wyważona) ocena może być dokonana dopiero za jakiś czas.
3. Nie wszystkie Zalecenia Rady są jednoznacznie zasadne („dobre") dla państwa. Polski rząd argumentuje na przykład, że zalecane od kilku lat powołanie Rady fiskalnej nie jest właściwe, bo proponowane dla niej zadania są dobrze realizowane przez obecnie istniejące rozwiązania instytucjonalne.

Na podstawie przeprowadzonej analizy uprawniony wydaje się wniosek, że korzyści koordynacji polityki ekonomicznej w ramach semestrów europejskich przeważają nad słabymi punktami tego mechanizmu.

Literatura

Deroose, S., Griesse, J. (2014). Implementing Economic Reforms – Are EU Member States Responding to European Semester Recommendations? *ECFIN Economic Brief*, *37*, 1–9.

Hallerberg, M., Marzinotto, B., Wolff, G.B. (2012). *An Assessment of the European Semester. Study*. Brussels.

Kawecka-Wyrzykowska, E. (2013). Enhanced Economic Governance in the EU: Alternative to a Political Union? *International Journal of Management and Economics*, *37*, 10–35.

Kawecka-Wyrzykowska, E. (2014). Ocena sytuacji gospodarczej w Unii Europejskiej i w Polsce w ramach semestrów europejskich. *Unia Europejska.pl*, *1*, 7–16.

Zalecenie Rady z dnia 12 lipca 2016 r. w sprawie krajowego programu reform Polski na 2016 r. oraz zawierające opinię Rady na temat przedstawionego przez Polskę programu konwergencji na 2016 r. Dz.U. UE 2016/C 299/04.

IMPLEMENTATION OF EUROPEAN SEMESTERS IN POLAND: EFFECTS ON COORDINATION OF ECONOMIC POLICY IN THE EU

Abstract

This paper attempts to answer the question to what extent the Council Recommendations adopted in the context of the European semester are implemented in Poland. The Recommendations address coordination of economic policies of the EU Member States. Their implementation by Poland was assessed on the basis of the Country Reports prepared annually by the Commission and adopted by the Council. Those Reports compare the Recommendations prepared for EU states in the previous year with their implementation one year later. The conclusions drawn from the analysis suggest that, despite a number of weaknesses, the coordination of economic policies in the EU within the European semester constitutes a useful instrument of adjusting actions of the EU Member States in various economic areas to previously agreed priority objectives of the organisation.

Keywords: European semester, Council's recommendations, Country reports, coordination of economic policy in the EU

JEL codes: E6, F4

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-10

Marek Maciejewski*
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

STAN RÓWNOWAGI ZEWNĘTRZNEJ W LATACH 2007–2015 JAKO CZYNNIK RÓŻNICUJĄCY KRAJE CZŁONKOWSKIE UNII EUROPEJSKIEJ**

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja poziomu zróżnicowania krajów UE w zakresie równowagi zewnętrznej. Przeprowadzono analizę otwartości finansowej, międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto, bilansu obrotów bieżących oraz wskaźników odnoszących się do poziomu zadłużenia, stabilności źródeł finansowania i aktywów rezerwowych. Zastosowano analizę skupień z wykorzystaniem metody aglomeracyjnej i k-średnich. W efekcie uzyskano jednorodne grupy krajów i wskazano na źródła ich wyodrębnienia.

Słowa kluczowe: bilans obrotów bieżących, międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto, otwartość finansowa, równowaga zewnętrzna, zadłużenie zagraniczne

* Adres e-mail: marek.maciejewski@uek.krakow.pl.

** Artykuł powstał w ramach projektu badawczego nr 060/WE-KHZ/01/2016/S/6060 pt. „Wymiana handlowa a procesy dezintegracji Unii Europejskiej" sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie w ramach dotacji na utrzymanie potencjału badawczego.

Wprowadzenie

Upowszechnione w latach osiemdziesiątych XX wieku międzyokresowe podejście do rachunku obrotów bieżących zakłada, iż kraje rozwijające się korzystają z zasobów krajów rozwiniętych (Obstfeld, Rogoff, 1994), co pozwala im zwiększyć potencjał produkcyjny i zdynamizować wzrost gospodarczy. Wobec niedoboru własnych oszczędności, finansują one rozwój gospodarki wykorzystując oszczędności zagraniczne (Bilewicz, Nakonieczna-Kisiel, 2016). W tym ujęciu, krótkookresowy deficyt obrotów bieżących nie stanowi zakłócenia równowagi zewnętrznej kraju (Sobański, 2009) i nie wymaga podejmowania działań korygujących (Czarny, Śledziewska, 2013). Stanowi różnicę pomiędzy krajowymi oszczędnościami i inwestycjami, wynika z wyrównywania konsumpcji w długim okresie przez podmioty krajowe. Oznacza to, że jego poziom jest efektem zwiększonej bieżącej konsumpcji wobec oczekiwanego wzrostu dochodu w przyszłości, który pozwoli na spłatę zaciągniętych zobowiązań (Landau, 2002).

Zakłócenia rynków finansowych, które w ostatnich latach dotknęły gospodarkę światową, spowodowały jednak, że równowaga zewnętrzna państw stała się przedmiotem badań i oceny pod kątem perspektyw stabilnego rozwoju. Postępująca integracja finansowa z otoczeniem zewnętrznym nie może być postrzegana wyłącznie jako zjawisko pozytywne. Umożliwia ona przepływ kapitału, dostęp do źródeł finansowania i bardziej efektywną alokację środków. Stwarza jednak zagrożenia związane z przenoszeniem zjawisk kryzysowych pomiędzy partnerami gospodarczymi. Było to widoczne szczególnie w latach ostatniego kryzysu, kiedy rozbudowana sieć powiązań finansowych skutkowała efektem zarażania, który sprzyjał rozprzestrzenianiu się problemów gospodarczych (Wyciślak, 2012), również w obrębie państw UE.

Celem artykułu jest identyfikacja zróżnicowania stanu równowagi zewnętrznej krajów UE. Dla jego realizacji wykorzystano analizę międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto oraz wskaźników konstruowanych na podstawie poziomu zadłużenia, aktywów rezerwowych i stabilności finansowania. W oparciu o uzyskane rezultaty dokonano grupowania krajów UE metodą aglomeracyjną i k-średnich.

1. Otwartość finansowa państw UE

Potencjalne zagrożenia stanu równowagi zewnętrznej państw mają ścisły związek z poziomem finansowego umiędzynarodowienia ich gospodarek. Szczególnego znaczenia problematyka ta nabiera wobec procesów globalizacyjnych, które doprowadziły do uwolnienia się rynku finansowego od jego służebnej roli wobec gospodarki realnej. Jego zakres funkcjonowania wykracza obecnie daleko poza pieniężną obsługę wymiany dóbr i usług, a jego wartość wielokrotnie przekracza obroty rynku rzeczywistego. Stwarza to warunki do generowania strumieni przepływów finansowych podatnych na zmianę koniunktury, a w rezultacie do zakłóceń w równowadze zewnętrznej państw.

Za miarę międzynarodowej integracji finansowej państw przyjąć można skonstruowany przez P. Lane'a i G. Milesi-Ferrettiego (2003) wskaźnik otwartości finansowej (OF). Stanowi on relację sumy aktywów i pasywów zagranicznych kraju do PKB. Odzwierciedla zatem stopień internacjonalizacji finansowej gospodarki, zarówno w sensie jej obecności na rynkach zagranicznych, jak i otwarcia na zewnętrzne źródła finansowania. Natomiast znaczenie realnej wymiany z zagranicą dla gospodarki danego kraju obrazuje wskaźnik otwartości handlowej (OH), który jest relacją sumy eksportu i importu towarów i usług do PKB.

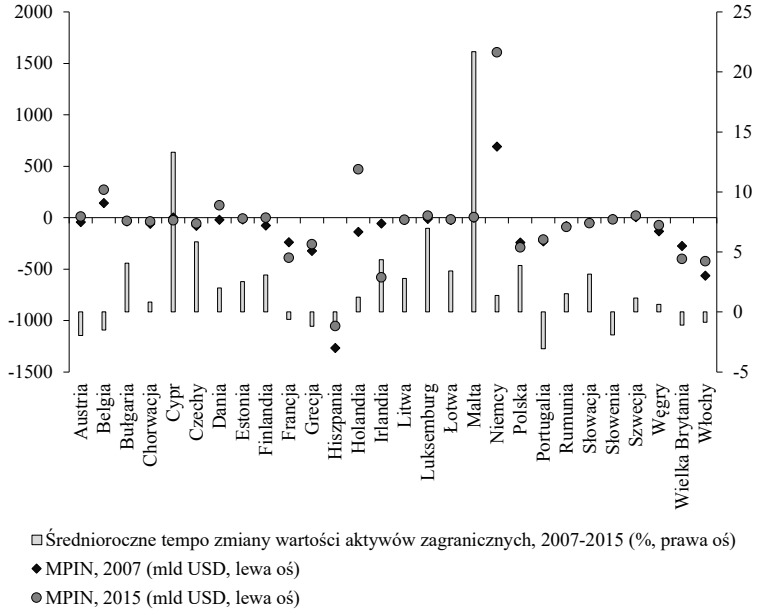
Otwartość finansowa wszystkich państw UE była w analizowanym okresie wyższa od ich otwartości handlowej. Dotyczyło to zwłaszcza państw starej Unii (UE-15), a spośród nowych państw członkowskich – Cypru, Malty oraz Węgier. W ich przypadku wartość wskaźnika OF wielokrotnie przekraczała poziom wskaźnika OH. Dla pozostałych nowych państw członkowskich, a zwłaszcza dla Litwy i Słowacji, wartości obu wskaźników nie odbiegały od siebie znacznie. Za wyjątkiem Austrii, Belgii i Wielkiej Brytanii, w okresie 2007–2015 wzrosła otwartość finansowa wszystkich państw UE, przy czym przyrost udziału w PKB aktywów i pasywów zagranicznych był na ogół wyższy niż miało to miejsce w odniesieniu do wartości eksportu i importu towarów i usług. Poziom otwartości finansowej w najwyższym stopniu wzrósł w Luksemburgu, Malcie, Cyprze i Irlandii. W 2015 roku suma aktywów i pasywów zagranicznych Luksemburga ponad 370-krotnie przekraczała wartość jego PKB. W czołówce znalazły się również Malta, Irlandia, Cypr i Holandia, dla których ta wielokrotność zamykała się w przedziale pomiędzy 20 i 50. Tymczasem w przypadku Litwy, Polski, Rumunii i Słowacji wartość

aktywów i pasywów zagranicznych stanowiła w 2015 roku nie więcej niż dwukrotność PKB.

2. Czynniki określające równowagę zewnętrzną państw UE

Jak wcześniej zauważono, czynnikiem wzrostu otwartości finansowej jest rosnąca wartość sumy zagranicznych aktywów i pasywów. Dla oceny równowagi zewnętrznej państw istotne znaczenie ma jednak nie suma tych wartości, ale różnica pomiędzy nimi. Ona przesądza bowiem o tym, czy kraj jest dłużnikiem czy wierzycielem netto w stosunku do zagranicy. Jak wynika z rysunku 1, w 2015 roku większość (19) państw UE notowała przewagę wartości zagranicznych pasywów nad aktywami, co oznaczało ich ujemną międzynarodową pozycję inwestycyjną netto (MPIN). Jednak w okresie 2007–2015 aż 20 państw UE odnotowało relatywnie wyższy przyrost wartości zagranicznych aktywów niż wzrost wartości

Rysunek. 1. Międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto (MPIN) oraz średnioroczne tempo zmiany wartości aktywów zagranicznych państw UE w okresie 2007–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF (2017a).

pasywów zagranicznych. Prowadziło to w ich przypadku do podniesienia wartości MPIN. Często wiązało się to z bezwzględnym wzrostem wartości aktywów, któremu towarzyszyło obniżenie wartości pasywów (np. Niemcy, Dania) lub niższe tempo wzrostu wartości pasywów (np. Holandia, Czechy). Niekiedy też spadająca bezwzględna wartość aktywów zagranicznych następowała wraz z jeszcze wyższym tempem spadku wartości pasywów (np. Hiszpania, Portugalia). Tylko Francja, Irlandia, Polska, Wielka Brytania i Cypr oraz, w mniejszym zakresie, Rumunia, Słowacja i Słowenia, wzrost poziomu otwartości finansowej zawdzięczały relatywnie wyższemu przyrostowi pasywów niż aktywów zagranicznych. W przypadku Cypru, Irlandii, Polski, Rumunii i Słowacji rosnącej wartości aktywów towarzyszył wzrost wartości pasywów na jeszcze wyższym poziomie. Natomiast Francja, Słowenia i Wielka Brytania odnotowały spadek wartości aktywów zagranicznych, który następował wraz z wolniejszą redukcją wartości pasywów.

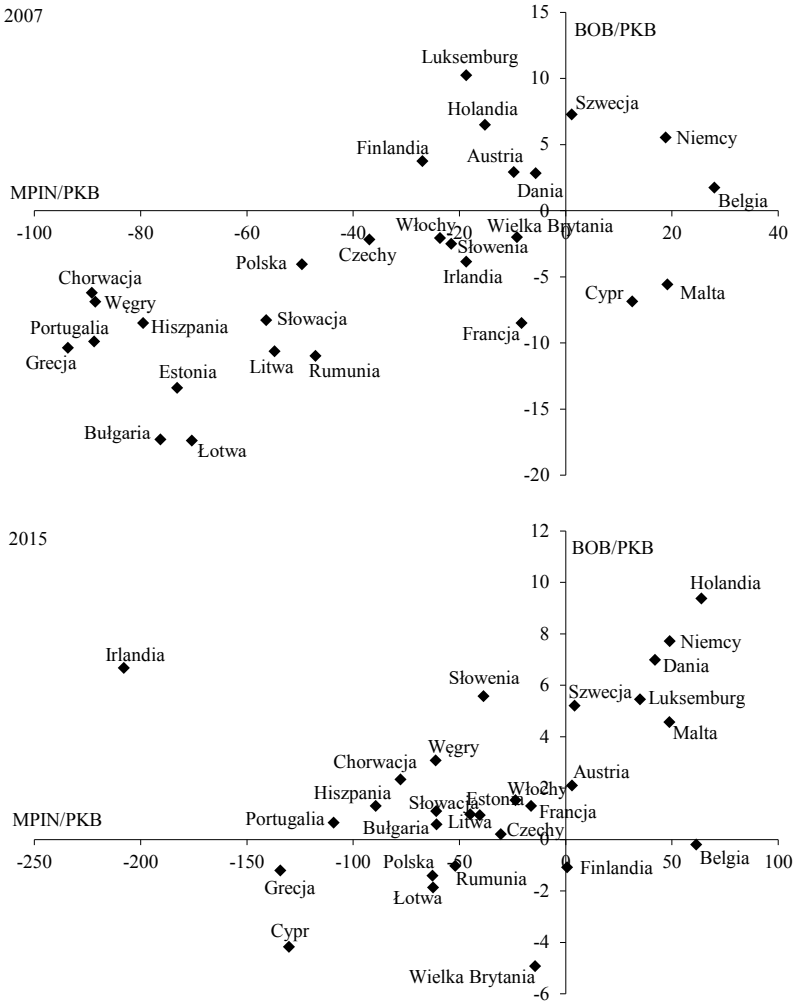
Stan MPIN pozostaje w ścisłym związku z bilansem obrotów bieżących (BOB). Jego ujemne saldo musi zostać sfinansowane pożyczkami, inwestycjami bezpośrednimi lub innymi transakcjami majątkowymi, związanymi ze sprzedażą majątku krajowego, które stanowią o wartości MPIN danego kraju. Deficyt na rachunku obrotów bieżących w danym roku, a zwłaszcza jego utrzymywanie się w kolejnych latach, prowadzi do obniżenia wartości MPIN kraju (Janicka, 2016). Pojawia się przy tym dodatkowa potrzeba finansowania kosztów obsługi MPIN, co znajduje odzwierciedlenie w saldzie dochodów[1] BOB (Dorosz, 2013). A zatem potrzeba finansowania deficytu obrotów bieżących nie pozostaje bez wpływu na saldo tego rachunku, oddziałując w kierunku pogłębienia się deficytu.

Na koniec 2007 roku 23 państwa UE charakteryzowały się ujemną MPIN. 18 spośród nich wykazywało w tym samym czasie również deficyt na rachunku obrotów bieżących (rys. 2), co skutkowało narastającymi zobowiązaniami wobec zagranicy. Warte odnotowania jest natomiast to, iż w przypadku wszystkich tych państw UE, które w 2007 r. posiadały ujemną MPIN, ale osiągnęły nadwyżkę na rachunku obrotów bieżących (Austria, Dania, Finlandia, Holandia i Luksemburg), na koniec 2015 roku ich MPIN osiągnęła wartość dodatnią. Wydaje się, iż w tym samym kierunku zmierzają kolejne kraje UE. 13 spośród tych, które w 2007 roku wykazywało ujemną MPIN i deficyt obrotów bieżących, w 2015 roku notowało już nadwyżkę na rachunku

[1] Deficyt na rachunku dochodów w 2015 r. notowało 20 państw UE. W 2015 r. jedyną ujemną pozycją rachunku obrotów bieżących Polski było saldo dochodów.

bieżącym. Na koniec 2015 roku z ujemną MPIN i deficytem obrotów bieżących pozostały tylko Grecja, Łotwa, Polska, Rumunia i Wielka Brytania. Do tej grupy państw dołączył Cypr, który jeszcze w 2007 roku posiadał dodatnią MPIN.

Rysunek 2. Bilans obrotów bieżących* (BOB) i międzynarodowa pozycja inwestycyjna netto (MPIN) w relacji do PKB krajów UE w latach 2007 i 2015 (%)



* Wartości średnie z trzech ostatnich lat.

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF (2017a, 2017b).

Dla oceny równowagi zewnętrznej państw przyjąć można szereg wskaźników. W odniesieniu do państw UE wskazane zostały one w Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady w sprawie zapobiegania zakłóceniom równowagi makroekonomicznej i ich korygowania (The European Parliament and the Council, 2011). Zaliczono do nich:

– saldo rachunku obrotów bieżących w relacji do PKB,
– międzynarodową pozycję inwestycyjna netto w relacji do PKB.

Dla wskaźników tych określono orientacyjne górne i dolne progi, które służą jako poziomy ostrzegawcze.

Podlegające ocenie wartości wskaźnika dla salda rachunku obrotów bieżących biorą pod uwagę średnią arytmetyczną z trzech ostatnich lat. Przyjmuje się przy tym, iż dla równowagi zewnętrznej niekorzystny jest zarówno nadmierny deficyt (powyżej 4% PKB) jak i nadmierna nadwyżka (powyżej 6%). Dotyczy to szczególnie państw unii walutowej, gdzie wspólny kurs i wspólna polityka pieniężna nie mogą reagować na potrzeby poszczególnych gospodarek (COM, 2013). W analizowanym okresie większość państw UE zmniejszyła lub zlikwidowała deficyt na rachunku bieżącym. Jeszcze w 2007 roku 19 państw UE (w tym wszystkie nowe kraje członkowskie) notowało deficyt, przy czym 13 spośród nich na poziomie przekraczającym próg ostrzegawczy. W 2015 roku deficyt na rachunku obrotów bieżących posiadało już tylko 9 krajów UE, a próg ostrzegawczy przekraczały wyłącznie Wielka Brytania (4,9%) oraz Cypr (4,2%). Pozostałe państwa wykazywały w 2015 roku nadwyżkę, która w przypadku Holandii (9,4% PKB), Niemiec (7,7%), Danii (6,9%) i Irlandii (6,7%) przekraczała próg ostrzegawczy.

W odniesieniu do MPIN próg ostrzegawczy określony został na poziomie –35% PKB. Na koniec 2015 roku tylko 9 krajów UE było wierzycielami netto w stosunku do zagranicy, a w analizowanym okresie wszystkie one poprawiły swą pozycję inwestycyjną. Zaliczyć należy do nich przede wszystkim Holandię (67,3% PKB), Belgię (61,3%), Niemcy (48,8%), Maltę (48,7%), Danię (41,9%) i Luksemburg (34,9%). Próg ostrzegawczy w 2015 roku przekroczony został przez 14 krajów, a zwłaszcza przez Irlandię (–208,1% PKB), Grecję (–134,4%), Cypr (–130,2%) i Portugalię (–109,3%).

Z uwagi na to, iż nie wszystkie zobowiązania wymagają obsługi, w analizie MPIN bierze się pod uwagę dodatkowe mierniki, jak udział zadłużenia zagranicznego brutto (ZZB) oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w pasywach zagranicznych ogółem (PZO). Pierwszy ze wskaźników (ZZB/PZO) odnosi się

wyłącznie do instrumentów dłużnych (Janicka, 2014), pomija natomiast zobowiązania o charakterze udziałowym (Knap, Nakonieczna-Kisiel, 2012). Drugi (BIZ/PZO) informuje o poziomie stabilności źródeł finansowania, bowiem bezpośrednie inwestycje zagraniczne są trwale związane z miejscem ich lokalizacji i nie są podatne na gwałtowne przepływy kapitału.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki oceny równowagi zewnętrznej państw UE w latach 2007 i 2015 (%)

Kraj	ZZB/PZO		BIZ/PZO		AR/ZZB		E/ZZB	
	2007	2015	2007	2015	2007	2015	2007	2015
Austria	69,6	67,4	26,6	31,2	2,2	3,4	25,8	31,0
Belgia	66,7	59,9	34,0	50,2	1,1	2,1	23,5	32,4
Bułgaria	63,8	56,6	58,3	61,6	41,1	55,4	61,7	80,3
Chorwacja	55,6	70,2	46,7	37,0	27,6	30,1	47,4	49,0
Cypr	82,8	38,4	19,9	63,6	8,8	0,8	13,9	11,3
Czechy	38,9	52,4	57,5	56,5	45,8	51,1	154,3	121,9
Dania	75,0	61,2	21,3	17,9	6,0	14,1	28,5	34,6
Estonia	60,4	52,3	44,9	55,1	12,9	2,0	56,2	85,1
Finlandia	47,6	63,0	18,9	17,3	2,6	2,1	35,1	17,8
Francja	64,8	67,5	13,1	13,9	2,4	2,8	15,1	15,1
Grecja	74,4	91,5	9,0	5,3	0,8	1,3	14,6	12,2
Hiszpania	70,5	68,8	21,8	24,4	0,8	2,7	16,6	20,1
Holandia	57,5	50,2	48,0	54,4	0,6	1,0	13,4	15,7
Irlandia	60,8	42,2	14,4	24,0	0,0	0,1	9,2	14,5
Litwa	68,6	70,3	35,6	37,0	25,7	5,5	66,6	101,8
Luksemburg	33,8	35,2	24,3	45,2	0,0	0,0	3,9	3,0
Łotwa	81,1	74,9	24,2	31,8	14,8	9,2	30,7	42,4
Malta	83,7	40,7	18,4	75,0	9,2	0,6	25,3	14,1
Niemcy	77,6	70,3	17,9	19,5	2,5	3,5	27,4	32,2
Polska	57,2	63,9	45,9	43,2	28,1	28,8	71,3	71,6
Portugalia	72,9	75,5	19,0	24,4	2,3	4,5	14,9	19,1
Rumunia	64,0	65,1	46,3	48,4	46,3	39,2	50,0	74,0
Słowacja	55,4	65,9	57,4	46,7	11,0	4,0	140,6	111,2
Słowenia	80,9	79,8	25,0	23,8	2,1	1,8	64,5	68,5
Szwecja	65,9	61,0	32,0	27,3	3,6	6,7	27,3	25,9
Węgry	43,2	42,3	64,0	72,0	13,6	21,4	60,1	71,3
Wielka Brytania	66,6	54,9	9,7	13,7	0,5	1,6	7,0	9,4
Włochy	78,1	75,1	14,9	15,3	3,6	5,8	23,0	24,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF (2017a, b).

W analizie równowagi zewnętrznej wykorzystuje się też szereg miar opartych o stan aktywów rezerwowych oraz wartość eksportu towarów i usług. Zaliczyć tu można (Najlepszy, Sobański, 2010):

– relację aktywów rezerwowych do zadłużenia zagranicznego brutto (AR/ZZB), która mówi o tym, jaka część zobowiązań zagranicznych może zostać spłacona aktywami rezerwowymi,
– relację eksportu towarów i usług do zadłużenia zagranicznego brutto (E/ZZB), która mówi o możliwości sfinansowania spłaty długu zagranicznego z wpływów eksportowych.

Wartości obliczonych wskaźników przedstawiono w tabeli 1. Na uwagę zasługują zwłaszcza wyraźne zmiany w strukturze pasywów zagranicznych Cypru i Malty, polegające na wzroście udziału w nich BIZ przy redukcji zobowiązań dłużnych. Zwraca uwagę również relatywnie niska wartość aktywów rezerwowych państw należących do strefy euro. Europejski Bank Centralny przejmuje w strefie euro od państw członkowskich funkcje związane z realizacją polityki monetarnej i kursowej. Kraje przystępujące do strefy euro zobowiązane są do przekazania na rzecz EBC części swoich aktywów rezerwowych na potrzeby realizacji tych funkcji. Poza tym, w zintegrowanych monetarnie gospodarkach spada zapotrzebowanie na rezerwy, których wymagany poziom zwykle określany jest wielkością handlu zagranicznego. Intensyfikacja wymiany w obrębie obszaru walutowego prowadzi bowiem do tego, iż znaczna część transakcji zachodzi pomiędzy podmiotami posługującymi się tą samą walutą (Młodkowski, 2008).

3. Grupowanie krajów UE z uwagi na wartość wskaźników określających stan równowagi zewnętrznej

W celu identyfikacji jednorodnych grup państw UE wykorzystano wszystkie opisane wyżej miary oceny stanu równowagi zewnętrznej. Poddano je weryfikacji statystycznej pod kątem ich zmienności i wzajemnego skorelowania, po to aby wyeliminować spośród nich te, które w nieznacznym tylko stopniu różnicują badane kraje oraz te, które powielają informacje (Wawrzyniak, 2015). Wartość krytyczną współczynnika zmienności przyjęto na poziomie 0,1 (Zeliaś, 2000), natomiast analizę wzajemnego skorelowania zmiennych przeprowadzono w oparciu o metodę odwróconej macierzy współczynników korelacji przyjmując wartość krytyczną

na poziomie 10 (Bąk, Szczecińska, 2013). Do grupowania państw wykorzystano aglomeracyjną metodę analizy skupień przy zastosowaniu odległości euklidesowej i metody Warda oraz grupowanie metodą k-średnich. Liczbę grup przyjęto na podstawie wniosków płynących z analizy diagramu drzewa metody aglomeracyjnej oraz wykresu przebiegu aglomeracji, natomiast przedstawione niżej zestawienia są efektem grupowania metodą k-średnich.

W 2007 roku wyodrębniono cztery grupy państw:

– grupa 1: Czechy, Słowacja,
– grupa 2: Bułgaria, Chorwacja, Estonia, Grecja, Hiszpania, Litwa, Łotwa, Polska, Portugalia, Rumunia, Węgry,
– grupa 3: Austria, Irlandia, Finlandia, Francja, Holandia, Luksemburg, Wielka Brytania, Włochy,
– grupa 4: Belgia, Dania, Cypr, Malta, Niemcy, Słowenia, Szwecja.

Analiza wariancji (tab. 2) wskazuje na statystyczną istotność wszystkich wykorzystanych miar w różnicowaniu grup krajów. W grupach 1 i 2 znalazły się wyłącznie nowe kraje członkowskie UE oraz najuboższe kraje UE15 – Grecja, Hiszpania i Portugalia. Grupy te charakteryzował wysoki poziom ujemnej MPIN w relacji do PKB oraz deficyt obrotów bieżących. Z drugiej jednak strony, charakteryzowały się one wyższym udziałem BIZ w strukturze pasywów zagranicznych oraz, co dotyczyło krajów nienależących do strefy euro, stosunkowo wysokim poziomem rezerw walutowych. Główną przyczyną, dla której Czechy i Słowacja zostały zaklasyfikowane do osobnej grupy, była wysoka relacja wartości wpływów eksportowych do długu zagranicznego. Grupy 3 i 4 różniło przede wszystkim saldo MPIN. Znalazły się w nich wysoko rozwinięte kraje UE15 a także Cypr i Malta – głównie z uwagi na dodatnią MPIN oraz Słowenia, która jako pierwsza spośród nowych państw członkowskich przystąpiła do strefy euro, co znalazło odzwierciedlenie w poziomie jej rezerw walutowych począwszy od 2007 roku.

W 2015 roku wyodrębniono cztery grupy państw:

– grupa 1: Cypr, Irlandia, Grecja, Portugalia,
– grupa 2: Bułgaria, Czechy, Estonia, Litwa, Polska, Rumunia, Słowacja, Węgry,
– grupa 3: Chorwacja, Francja, Hiszpania, Łotwa, Słowenia, Wielka Brytania, Włochy,

– grupa 4: Austria, Belgia, Dania, Finlandia, Holandia, Luksemburg, Malta, Niemcy, Szwecja.

Tabela 2. Wyniki analizy wariancji i średnich dla grup krajów w latach 2007 i 2015

Wskaźnik	Średnie wartości wskaźników w grupach				Wartość p
	grupa 1	grupa 2	grupa 3	grupa 4	
2007					
BOB/PKB	–4,7	–12,5	1,5	0,4	0,000020
MPIN/PKB	–46,7	–73,8	–16,4	7,4	0,000000
ZZB/PZO	47,2	64,7	59,8	76,1	0,009894
BIZ/PZO	57,4	37,8	21,2	24,1	0,004747
AR/ZZB	28,4	19,5	1,5	4,8	0,003194
E/ZZB	147,5	44,6	16,6	30,1	0,000000
2015					
BOB/PKB	2,0	0,4	1,0	4,4	0,117780
MPIN/PKB	–145,5	–51,8	–46,1	34,1	0,000000
ZZB/PZO	61,9	58,6	70,2	56,5	0,221523
BIZ/PZO	29,3	52,6	22,8	37,5	0,012068
AR/ZZB	1,6	25,9	7,7	3,7	0,005558
E/ZZB	14,3	89,6	32,7	23,0	0,000000

Źródło: opracowanie własne na podstawie IMF (2017a, b).
Obliczeń dokonano w programie Statistica 12.

W 2015 roku statystycznie istotnymi czynnikami różnicującymi grupy krajów pozostały już tylko relacje MPIN do PKB oraz aktywów rezerwowych i eksportu do zadłużenia zagranicznego brutto. W grupie 4 znalazły się wszystkie kraje UE, które odnotowały dodatnią MPIN (a wśród nich tylko Malta spoza państw UE15), natomiast w grupie 1 te spośród nich, których udział ujemnej MPIN w PKB był najwyższy (dostrzec to można również na rys. 2). Natomiast linia podziału państw pomiędzy grupą 2 (obejmującą wyłącznie nowe kraje członkowskie UE) i 3 wyznaczona została przez wyższą relację aktywów rezerwowych i eksportu do zadłużenia zagranicznego krajów grupy 2.

Podsumowanie

W latach 2007–2015 zaszło szereg istotnych przekształceń w zakresie zmiennych opisujących równowagę zewnętrzną państw UE. Do najważniejszych z nich zaliczyć należy redukcję lub eliminację deficytu na rachunku obrotów bieżących, co było przede wszystkim efektem poprawy bilansu handlowego. W rezultacie poprawie ulegała wartość międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto. Nie dotyczyło to jednak wszystkich państw UE. Wartość zagranicznych pasywów Irlandii, Grecji, Cypru czy Portugalii przekraczała na koniec analizowanego okresu wartość aktywów o kwotę przewyższającą roczne PKB, a większość nowych państw członkowskich UE notowała ujemną MPIN na poziomie przekraczającym próg ostrzegawczy. Poprawa w tym zakresie wymagać będzie uzyskania lub utrzymania nadwyżek na rachunku bieżącym. Ważne jest również, aby odbywało się to przede wszystkim za sprawą rosnącego eksportu, a nie redukcji wartości importu[2]. Zastosowana w artykule metoda grupowania krajów, z uwagi na wartość elementów składowych stanu równowagi finansowej państw UE, wskazuje na utrzymujący się podział na nowe i stare kraje członkowskie Unii, co związane jest z ich poziomem rozwoju gospodarczego i zasobami kapitału. Państwa przechodzące proces transformacji systemowej, otwierające się na świat i modernizujące swe gospodarki, chłoną kapitał zewnętrzny z uwagi na jego niedobór na rynku lokalnym. Kryzys finansowy i proces rozszerzania strefy euro, które miały miejsce w analizowanym okresie, skutkowały jednak częściowym zbliżaniem się państw UE, głównie poprzez zmiany stanu ich zagranicznych zobowiązań i aktywów rezerwowych. Wykorzystana metoda badawcza wiąże się z szeregiem ograniczeń, które utrudniają wnioskowanie, zwłaszcza w związku z liczbą i różnorodnością analizowanych krajów. W dalszych pracach należy uwzględnić specyfikę każdego z nich przy uwzględnieniu szczegółów struktury bilansu płatniczego.

[2] Poprawa bilansu handlowego Grecji w latach 2007–2015 była efektem spadku wyrażonej w USD wartości eksportu o 12,8% i importu 41,9%.

Literatura

Bąk, I., Szczecińska, B. (2013). Zastosowanie zmiennej syntetycznej z medianą do oceny kondycji finansowej wybranych spółek akcyjnych. *Folia Pomeranae Universitatis Technologiae Stetinensis. Oeconomica*, *71*, 17–26.

Bilewicz, E., Nakonieczna-Kisiel, H. (2016). Napływ kapitału zagranicznego a równowaga zewnętrzna Polski. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *3* (81), 15–24.

COM (2013). *Report from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Central Bank and the European Economic and Social Committee. Alert Mechanism Report 2014*. Brussels: European Commission.

Czarny, E., Śledziewska, K. (2013). *Analiza determinant bilansów obrotów bieżących państw członkowskich Unii Europejskiej w latach 1995–2011*. Warszawa: NBP, Instytut Ekonomiczny.

Dorosz, A. (2013). Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski i wynikające z niej zagrożenia dla rozwoju gospodarczego. *International Journal of Management and Economics*, *37*, 190–213.

IMF (2017a). *Balance of Payments and International Investment Position Statistics*. Pobrano z: http://data.imf.org (styczeń, 2017).

IMF (2017b). *International Financial Statistics*. Pobrano z: http://data.imf.org (styczeń, 2017).

Janicka, M. (2014). Ocena stabilności zewnętrznej Polski w latach 2000–2012. *International Business and Global Economy*, *33*, 675–686.

Janicka, M. (2016). Ocena stabilności zewnętrznej Polski w latach 2000–2014. *International Business and Global Economy*, *35* (1), 357–369.

Knap, R., Nakonieczna-Kisiel, H. (2012). W kwestii nierównowagi zewnętrznej Polski. *Finanse, Rynki Finansowe, Ubezpieczenia*, *45*, 119–130.

Landau, S.A.S. (2002). The Intertemporal Approach to the Current Account: Evidence for Chile. Pobrano z: http://www2.udec.cl/enech2002/paper13.pdf. (styczeń, 2017).

Lane, P.R., Milesi-Ferretti, G.A. (2003). International Financial Integration. *IMF Staff Papers*, *50*, 82–113.

Młodkowski, P. (2008). Integracja monetarna i zarządzanie rezerwami walutowymi. *Gospodarka Narodowa*, *9*, 73–95.

Najlepszy, E., Sobański, K. (2010). *Niestabilność równowagi zewnętrznej krajów rozwijających się*. Warszawa: PWE.

Obstfeld, M., Rogoff, K. (1994). *The Intertemporal Approach to the Current Account*. NBER Working Paper Series No. 4893. Pobrano z: http://www.nber.org/papers/w4893.pdf (styczeń, 2017).

Sobański, K. (2009). *Uwarunkowania stabilności deficytu obrotów bieżących w wybranych krajach Europy Środkowo-Wschodniej*. Pobrano z: http://www.wbc.poznan.pl/Content/161603/S4145SobanskiKonrad.pdf (styczeń, 2017).

The European Parliament and the Council (2011). Regulation (EU) no 1176/2011 of the European Parliament and of the Council on the prevention and correction of macroeconomic imbalances. Official Journal of the European Union, L 306/25, 23.11.2011.

Wawrzyniak, D. (2015). Infrastruktura społeczno-techniczna w krajach Unii Europejskiej – analiza taksonomiczna. *Ekonomia Międzynarodowa*, *11*, 145–156.

Wyciślak, S. (2012). Efekt zarażania w mechanizmie rozprzestrzeniania się kryzysu. *Ekonomista*, *2*, 243–252.

Zeliaś, A. (2000). *Taksonomiczna analiza przestrzennego zróżnicowania poziomu życia w Polsce w ujęciu dynamicznym*. Kraków: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Krakowie.

THE EXTERNAL BALANCE IN THE YEARS 2007–2015 AS THE DISTINCTIVE FACTOR OF EU COUNTRIES

Abstract

The aim of this article is to identify the level of EU countries diversification in terms of external balance. This is done by analyzing financial openness, net international investment position, current account balance, level of external debt, stability of funding sources and reserve assets. Hierarchical agglomerative clustering and k-means clustering was used. As a result, homogeneous groups of countries were identified and the sources of their isolation were identified.

Keywords: current account balance, external balance, external debt, financial openness, net international investment position, external equilibrium

JEL codes: F32, F34, F36

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-11

Małgorzata Makuch*
Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu

NOWE RELACJE BRYTYJSKO-UNIJNE W ŚWIETLE BREXITU. SKUTKI DLA POLSKI

Streszczenie

W artykule przedstawiono charakterystykę wyjścia kraju członkowskiego z Unii Europejskiej na przykładzie Wielkiej Brytanii. Poruszono głównie kwestie dotyczące aspektów ekonomicznych, politycznych i społecznych. Głównym celem pracy jest wskazanie możliwych wariantów ukształtowania relacji Wielkiej Brytanii z Unią Europejską po jej wystąpieniu z Unii oraz próba oceny potencjalnych konsekwencji dla polskiej gospodarki i przyszłych relacji brytyjsko-polskich w świetle Brexitu.

Słowa kluczowe: Brexit, Unia Europejska, Wielka Brytania w Unii Europejskiej, opuszczenie Unii Europejskiej, proces wyjścia z Unii

Wprowadzenie

W historii Unii Europejskiej nie było wyjścia kraju członkowskiego z Unii aż do Brexitu. Nazwa „Brexit" jest połączeniem słów „British" i „exit" i stosowana potocznie dla procesu opuszczenia Unii Europejskiej przez Wielką Brytanie,

* Adres e-mail: malgorzata.makuch@ue.poznan.pl.

zapoczątkowanego referendum w czerwcu 2016 roku. Jeszcze za czasów Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej, Grenlandia była podobnym przypadkiem w historii wspólnoty, niemniej okoliczności były odmienne, a Europejska Wspólnota Gospodarcza trzydzieści lat temu nie przypominała dziś dynamicznie funkcjonującej Unii Europejskiej. Gdy w 1985 roku Grenlandia zadecydowała o wyjściu z EWG, jako terytorium zależne od Danii zachowała część przywilejów członkowskich (EUR-Lex, 2010).

W przypadku Wielkiej Brytanii 51% upoważnionych do głosowania opowiedziało się za wyjściem z Unii Europejskiej. Doprowadziło to do dymisji ówczesnego premiera Davida Camerona. Po przegranym przez niego referendum, nowym premierem została Teresa May, która również była przeciwna „brytyjskiemu wyjściu z Unii Europejskiej", niemniej jednak, szanując wolę swojego narodu, zadeklarowała przeprowadzenie procesu opuszczenia Unii Europejskiej, aby postąpić zgodnie z wynikami referendum (BBC, 2017). Brytyjski rząd już wyznaczył termin Brexit'u. Przed końcem marca 2017 podany zostanie do wiadomości publicznej termin odejścia Wielkiej Brytanii z Unii w ramach artykułu 50 traktatu lizbońskiego, zgodnie z artykułem „Każde Państwo Członkowskie może, zgodnie ze swoimi wymogami konstytucyjnymi, podjąć decyzję o wystąpieniu z Unii" (Traktat o Unii Europejskiej)[1]. W takim przypadku należy tylko powiadomić Radę Europejską i w ramach jej wytycznych państwo występujące prowadzi negocjacje z Unią o warunkach i przebiegu takiego wystąpienia. Następnie sporządzana jest umowa określająca warunki wystąpienia i przyszłe relacje z Unią, zgodnie z art. 218 ust. 3 Traktatu o Funkcjonowaniu Unii Europejskiej (TFUE). Umowa zawierana jest w imieniu Unii przez Radę, a przyjęta zostaje po przegłosowaniu, które przebiega zgodnie z procedurą głosowania większością kwalifikowaną, po otrzymaniu zgody Parlamentu Europejskiego. Wedle punktu 3 art. 218 ust. TFUE „traktaty przestają mieć zastosowanie do tego Państwa od dnia wejścia w życie umowy o wystąpieniu lub, w przypadku jej braku, dwa lata po notyfikacji (…), chyba że Rada Europejska w porozumieniu z danym Państwem Członkowskim podejmie jednomyślnie decyzję o przedłużeniu tego okresu"[2].

[1] Dz.U. 2004.90.864/30 – Traktat o Unii Europejskiej, art. 50. Wystąpienie z Unii. Pobrano z: https://www.arslege.pl/wystapienie-z-unii/k78/a11058 (14.02.2017).

[2] Dz.U. 2004.90.864/30 – Traktat o Unii Europejskiej, art. 50. Wystąpienie z Unii. Pobrano z: https://www.arslege.pl/wystapienie-z-unii/k78/a11058 (14.02.2017).

W sytuacji Wielkiej Brytanii oznacza to, że od dnia oficjalnej informacji o wystąpieniu z Unii, zapowiadanej na koniec marca 2017 roku, minie dwa lata, zanim przestanie być państwem członkowskim Unii Europejskiej. W tym czasie zapewne zostaną również określone warunki dalszej współpracy Wielkiej Brytanii z państwami członkowskimi Unii Europejskiej. Brytyjski rząd domaga się również, aby przewrót polityczny w Irlandii Północnej, której 56% obywateli nie chce wyjścia z Unii, oraz wyrok brytyjskiego sądu najwyższego, który pozwoliłby na samodzielne zainicjowanie procesu odejścia, nie doprowadziły do opóźnienia planowanej notyfikacji w sprawie wyjścia Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej. W sytuacji, gdy wszystko pójdzie zgodnie z planowanym harmonogramem, Wielka Brytania opuści szeregi Unii w 2019 roku. Do tego czasu brytyjski rząd czeka uchwalenie nowych ustaw, w związku z zakończeniem pierwszeństwa prawa unijnego, stosowanego dotychczas w wielu przypadkach. Oczekuje się, że wszystkie dotychczasowe prawodawstwa unijne zostaną włączone do prawa brytyjskiego w jednolitym brzmieniu. Następnie rząd podejmie decyzję w ciągu próbnego okresu, które przepisy zostaną utrzymane lub zmienione czy też całkowicie usunięte. Podczas negocjacji konieczne jest nie tylko dostosowanie prawa, ale również rozszyfrowanie czterdziestu trzech lat traktatów i umów obejmujących tysiące różnych przedmiotów. Żadne państwo dotychczas nie miało do czynienia z takim przedsięwzięciem, dlatego proces ten będzie ogromnym wyzwaniem nie tylko dla Wielkiej Brytanii, ale również wszystkich organów Unii Europejskiej, a wszelkie postanowienia dodatkowo uzgodnione również przez 30 parlamentów narodowych i regionalnych w Europie, z których część może chcieć do pewnych postanowień posłużyć się referendum, co jeszcze bardziej wydłuży czas trwania negocjacji.

1. Porównanie modeli nowych relacji po Brexicie

Według spekulacji międzynarodowych największym wyzwaniem podczas negocjacji będzie polityka jednolitego rynku europejskiego. Do końca nie wiadomo, jaką strategię podczas negocjacji z Unią Europejską Wielka Brytania przyjmie w sprawie swobodnego przepływu osób, kapitału, towarów oraz świadczenia usług. Brytyjska Premier podkreśla w wywiadach, że chciałaby zawrzeć porozumienie w ramach nowej Unii Celnej z Unią Europejską. Wielka Brytania jest częścią Unii Celnej Unii Europejskiej, co znaczy, że nie istnieją taryfy celne na granicach

wewnętrznych pomiędzy państwami członkowskimi UE, a wszystkie państwa obowiązują jednakowe stawki do krajów nienależących do Unii Europejskiej. Eksperci przewidują dwa scenariusze: *soft* Brexit i *hard* Brexit. Pierwszy scenariusz zapewne przypominałby rozwiązanie, jakie istnieje chociażby w przypadku Norwegii, która jest członkiem jednolitego rynku i akceptuje swobodny przepływ osób. Drugi scenariusz zakładałby zapewne odmowę kompromisu w kwestii swobodnego przepływu osób, przy jednoczesnym utrzymaniu jednak dostępu do jednolitego rynku Unii Europejskiej.

Nowe relacje pomiędzy Wielką Brytanią a Unią Europejską to nie tylko kwestie jednolitego rynku. W raporcie Global Counsel *Brexit: the impact on the UK and the EU* wyróżniono pięć różnych modeli nowych relacji:

A. Model norweski – oparty na członkostwie w Europejskim Obszarze Gospodarczym (EEA). Model ten zakładałby konieczność zaadaptowania europejskich standardów i regulacji, z równoczesnym ograniczonym wpływem na ich kształtowanie. Ponadto w dalszym ciągu wkład do budżetu Unii byłby ze strony Wielkiej Brytanii znaczący. Nie zostałaby natomiast zachowana swoboda ustanawiania nadzoru migracyjnego.
B. Model turecki – zakłada uchylenie barier wewnętrznych z Wielkiej Brytanii, adaptując jednocześnie wiele europejskich regulacji rynkowych dla produktów, przy czym pokrycie sektora Unii Celnej byłoby niekompletne. Wielka Brytania byłaby zobowiązana do wdrożenia europejskich, zewnętrznych stawek celnych przy jednoczesnym braku wpływu na nie czy zapewnienia dostępu do rynków trzecich.
C. Model na podstawie podejścia strefy wolnego handlu (FTA), który zakłada zaakceptowanie przez Wielką Brytanię umowy o wolnym handlu, na podstawie której w głównej mierze opierać się będą stosunki brytyjskie z Unią Europejską. Bariery taryfowe są mało prawdopodobne, ale – jak w przypadku wszystkich umów o wolnym handlu – Wielka Brytania będzie musiała zgodzić się na pewne kompromisy. Oznacza to wypracowanie wspólnych regulacji i standardów z zachowaniem przez Wielką Brytanię swojej jednoczesnej niezależności. Eksperci podkreślają, że jest to jeden z najbardziej prawdopodobnych scenariuszy, jakie mogą się urzeczywistnić.
D. Model szwajcarski – zakłada wypracowanie przez Wielką Brytanię i UE zbioru porozumień dwustronnych, które uregulują dostęp Wielkiej Brytanii

do jednolitego rynku w poszczególnych sektorach gospodarki. Wielka Brytania stałaby się w ten sposób zwolennikiem regulacji w wyżej wspomnianych sektorach, a oddzielnie negocjowałaby umowy o wolnym handlu. Scenariusz ten jest możliwy, ale nie jest on atrakcyjny dla Unii Europejskiej.

E. Model MFN (*most favoured nation*) – zakłada podejście takie, jak w przypadku klauzuli największego uprzywilejowania. Oznacza to, że zawierając taką klauzulę, państwo traktatowo zobowiązuje się między innymi w zakresie stosunków handlowych, komunikacyjnych, traktowania cudzoziemców, zapewnić drugiej stronie udogodnienia nie mniejsze niż pozostałym państwom, z którymi prowadzi wymianę handlową (Budnikowski, 2006). W przypadku takiego modelu nie występuje potrzeba uzgadniania wspólnych standardów i regulacji, jednak kosztem stosowania wobec Wielkiej Brytanii unijnych stawek celnych, jakie powszechnie nakładane są na kraje spoza Unii Europejskiej. Mogłoby to negatywnie wpłynąć na wymianę towarów i usług Wielkiej Brytanii z państwami członkowskimi Unii. Bariery pozataryfowe, które mogą pojawić się po pewnym czasie, w szczególności negatywnie przełożą się na handel usługami. Model uznaje się jednak za niezgodny z brytyjskim liberalnym podejściem do handlu (Global Counsel, 2015).

Najbardziej prawdopodobny do zrealizowania się jest model szwajcarski, oparty na porozumieniach dwustronnych i określeniu sektorów jednolitego rynku, lub model na podstawie podejścia strefy wolnego handlu poprzez wypracowanie kompleksowej umowy o wolnym handlu. Wymagać to będzie długotrwałych negocjacji i wielu kompromisów, a także poniesienia znacznych kosztów. W tabeli 1 przedstawiono zestawienie, w którym porównane zostały poszczególne składniki wszystkich wyróżnionych wyżej modeli. Wnioskować można, że najbardziej korzystnym wariantem z perspektywy Wielkiej Brytanii jest model norweski – (A), niemniej nie dałby Wielkiej Brytanii politycznej elastyczności wymaganej do uzasadnienia Brexitu. Nie jest w nim również do końca jasne, czy zachowana zostałaby możliwość oddziaływania Wielkiej Brytanii na unijne regulacje. W scenariuszach tureckim – (B), powstałym poprzez wypracowanie kompleksowej umowy o wolnym handlu – (C), oraz szwajcarskim – (D), nie została określona możliwość przyjmowania własnego podejścia do regulacji, a także w przypadku modelu D nie można ustalić kwestii swobody ustanawiania nadzoru imigracyjnego przez Wielką Brytanię.

Tabela 1. Porównanie modeli nowych relacji „post-Brexit"

	A	B	C	D	E
Brak występowania barier w handlu towarowym	√	√	√	√	×
Dynamiczne zawieranie umów i porozumień	√	√	×	√	×
Unikanie zasad wymogów pochodzenia	√	√	×	×	×
Jednolite regulacje dla eksporterów	√	×	×	√	×
Zachowanie pełnego dostępu do jednolitego rynku	√	×	×	×	×
Zezwolenie na działalność brytyjskich banków w Europejskim Obszarze Gospodarczym, bez konieczności dalszego upoważnienia w każdym kraju	√	×	×	×	×
Zachowanie możliwości oddziaływania na unijne regulacje	?	×	×	×	×
Możliwość przyjmowania własnego podejścia do regulacji	×	?	?	?	√
Swoboda stosowania/realizacji umów handlowych niezależnie	×	×	√	√	√
Brak wkładu w budżet Unii Europejskiej	×	√	√	×	√
Swoboda ustanawiania nadzoru imigracyjnego	×	√	√	?	√

Źródło: opracowanie własne na podstawie Global Counsel (2015).

Jak wynika z tabeli 1, każdy scenariusz obarczony jest pewnymi kosztami, jakie musi ponieść Wielka Brytania w związku z wyjściem z Unii, jak chociażby wkład do budżetu Unii Europejskiej, brak obowiązywania jednolitych regulacji dla eksporterów, brak zachowania pełnego dostępu do jednolitego rynku i wpływu na regulacje unijne, co występuje w modelach B, C, E. Nie sposób jednoznacznie wskazać, który model byłby najbardziej korzystny z perspektywy Unii Europejskiej, gdyż odejście Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej w mniejszym bądź większym stopniu, w ogólnym rozrachunku, negatywnie przekłada się na funkcjonowanie wszystkich państw członkowskich Unii.

2. Wpływ Brexitu na Polskę

Wyjście Wielka Brytanii mocno wpłynie na polską sytuację gospodarczą i polityczną. Według stanu z końca 2015 roku, Wielką Brytanię zamieszkiwało 916 tys. Polaków (ONS, 2016). Jak wynika z raportu „Transfery z tytułu pracy Polaków za granicą w świetle badań Narodowego Banku Polskiego", pomimo

utrzymującego się od 2007 roku trendu spadkowego, odsetek Polaków wysyłających pieniądze do kraju wciąż oscyluje w granicach 30%.

We wspomnianym raporcie Narodowego Banku Polskiego i danych z ostatnich dwunastu miesięcy (NBP, 2016) wynika, że w tym przedziale czasu do Polski z Wielkiej Brytanii, od pracujących tam Polaków, przekazane zostało ponad 1 mld euro rocznie. Według badań przeprowadzonych przez Azimo, firmę, która zajmuje się cyfrowym transferem pieniędzy, statystyczny polski emigrant z Wysp wysyła do kraju około 350 funtów miesięcznie (Emito.net, 2017), co oczywiście w zależności od wartości funta w danym okresie kwotę odpowiednio powiększa lub pomniejsza w przeliczeniu na złotówki. Pod koniec 2015 roku kwota transferu statystycznie wynosiła 2,1 tys. zł, w listopadzie 2015 roku za funta trzeba było zapłacić 6,09 zł, a w październiku 2016 jego kurs wyniósł już tylko 4,72 zł, co oznacza spadek wartości o ponad 20%. Obecnie funt brytyjski oscyluje w granicach 5 zł. W warunkach Brexitu i samodzielnego kształtowania poziomu migracji przez Wielką Brytanię, obywatele Polski, którzy są jedną z najliczniejszych grup imigracyjnych, stają się poważnym celem politycznym w negocjacjach dotyczących nadzoru imigracyjnego. Ponad 700 000 Polaków stale zamieszkujących Wielką Brytanię nie tylko tworzy ogromną grupę siły roboczej, ale także – z perspektywy Polski – jest źródłem dochodu. W związku z tym Polacy zamieszkujący Wyspy opowiadają się za pozostaniem w Unii Europejskiej. Jednak nie tylko migracje i transfery z tytułu pracy są poważnym zagrożeniem dla Polski.

Kolejnym ogromnym zagrożeniem dla całej gospodarki jest fakt, że Wielka Brytania jest jednym z najważniejszych partnerów handlowych Polski. Zjednoczone Królestwo to drugi zagraniczny odbiorca polskich towarów, a podmioty działające w Polsce w 2015 roku eksportowały tam 6,8% produktów o wartości 12,1 mld euro. Najważniejszą grupą produktów eksportowych są samochody, części i wyposażenie do nich, a także sprzęt AGD i RTV. Z kolei import ze Zjednoczonego Królestwa wyniósł 5,1 mld euro (2,7% polskiego importu). Głównymi grupami importowymi są również towary z branży motoryzacyjnej, a także leki (Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, 2016, s. 55). Jeśli dojdzie do nałożenia ceł na polskich eksporterów, mogą nie utrzymać się oni na rynku ze względu na obniżoną konkurencyjność czy brak możliwości stosowania strategii cenowych. Podniesione cło może spowodować całkowite wycofanie się z brytyjskiego rynku, ze względu na zagrożenie braku rentowności ich produkcji czy sprzedaży. Wartość polskiego eksportu do Wielkiej

Brytanii przekraczała 10 mld euro także w dotychczasowych prognozach (Insigos, 2016). W związku z tym, że w ostatnich latach utrzymuje się wyższa dynamika wzrostu eksportu od importu, powoduje to powiększanie dodatniego salda obrotów handlowych Polski z Wielką Brytanią (Ministerstwo Rozwoju, 2016). Nadwyżka w handlu wynosi obecnie 1,3% polskiego PKB (Global Counsel, 2015). Jest to ważne dla Polski z uwagi na utrzymujący się deficyt handlowy państwa z resztą świata (PISM, 2016, s. 56).

Ponadto w związku z Brexitem może dojść do znaczących zmian geopolitycznych w całej Europie. Osłabią się wpływy Unii Europejskiej, która była dotychczas ważnym głosem w procesie liberalizacji całego regionu. Po Brexicie można przewidywać znaczące zmiany w równowadze i rozkładzie sił w Radzie Europejskiej, co wywołuje coraz większą niepewność. Jeśli Wielka Brytania nie będzie miała wkładu do budżetu Unii Europejskiej, spodziewać się można radykalnej redukcji przepływu funduszy europejskich. Przełoży się to bezpośrednio na polską gospodarkę, głownie poprzez ograniczenie inwestycji, co wpłynie na spowolnienie wzrostu gospodarczego, a także na zagranicznych inwestorów funkcjonujących w Polsce. Pogłębienie i deregulacja przepływu kapitału, dóbr i usług jest dla Polski, tak jak dla Zjednoczonego Królestwa, ważnym elementem polityki gospodarczej w wymiarze europejskim. Wspólnota interesów w wymiarze rynku wewnętrznego może skłaniać Polskę do popierania modeli relacji UE z Wielką Brytanią z zachowaniem jej politycznego wpływu na regulacje wewnętrznego rynku unijnego.

Decyzja o odejściu Wielkiej Brytanii z Unii Europejskiej wpłynie też na intensyfikacje anty-europejskich głosów w Polsce. Obecny polski rząd nie jest tym zaniepokojony, gdyż sam również ma zamiar ocenić zyski i straty członkostwa Polski w Unii Europejskiej. Można to traktować jako sygnał nowego podejścia do kształtowania stosunków między Polską a Unią Europejską. Polskę i Wielką Brytanię najbardziej dzieli kwestia transferów finansowych w Unii Europejskiej. Zjednoczone Królestwo naciska na jak największe ograniczenie wielkości unijnego budżetu oraz na podtrzymanie brytyjskiej ulgi w płaceniu składek. Natomiast Polska wprost przeciwnie – dąży do największego wspólnego budżetu, bez ulg dla określonych państw.

Kolejnym aspektem są różnice w podejściu do najważniejszych pozycji budżetowych. Dla przykładu, rząd RP popiera silną politykę spójności i podkreśla jej europejski charakter. W przypadku Wielkiej Brytanii podejście to jest całkowicie

odmienne. Brytyjski rząd uważa, że zaburza to rynkową alokację, a także jest kosztowne i niepotrzebne, dlatego proponuje ograniczenie polityki spójności tylko do najuboższych regionów w Unii Europejskiej. Na przykład wspólna polityka rolna jest przez Wielka Brytanię krytykowana przez pryzmat zbyt wysokich wartości, a także sposobu jej finansowania, podczas gdy Polska aprobuje jej kształt i budżet, mimo uwag co do tempa przybliżania się dopłat dla polskich rolników do wysokości „starszych" krajów członkowskich Unii Europejskiej (PISM, 2016 s. 56). Zupełnie różne podejście do tych kwestii wynika głównie z korzyści, jakie Polska dotychczas otrzymywała w związku z istotnymi transferami środków finansowych i niewielkimi dla Wielkiej Brytanii. Różnice w podejściu do redystrybucji są widoczne także w przypadku brytyjskiej propozycji „ograniczania świadczeń dla imigrantów, w tym zasiłków związanych z rynkiem pracy i świadczeń na dzieci mieszkające poza Wielką Brytanią" (PISM, 2016, s. 57). Z związku z dużą ilością polskich imigrantów, propozycje te były dla rządu RP nie do zaakceptowania podczas wstępnych negocjacji nowych reguł funkcjonowania Wielkiej Brytanii po odejściu z Unii Europejskiej.

Brexit byłby dla Polski negatywny głównie ze względów politycznych, ponieważ Polska i Wielka Brytania miały dotychczas zbliżoną wizję integracji, co przekładało się na podobne interesy w ramach Unii. Z punktu widzenia Polski silne zależności w handlu dobrami i usługami z Wielką Brytanią, a także duża liczba polskich imigrantów, przemawiają za utrzymaniem zwartej integracji w ramach wspólnego rynku, która obejmuje swobodę przepływu osób. W sytuacji mniej zacieśnionych form integracji, istnieje ryzyko narażenia interesów gospodarczych w Polsce. Pomimo różnic w podejściu Polski i Wielkiej Brytanii w kwestiach redystrybucji w Unii, to w ujęciu ogólnym polityki gospodarczej – przeważa wspólnota interesów.

W przypadku Brexitu, w interesie Polski jest poparcie modelu relacji dającej Wielkiej Brytanii prawo do wpływania na sprawy dotyczące wspólnego rynku. Obecnie nie tylko rząd brytyjski, ale również polski, unikają intensyfikacji integracji politycznej w Unii Europejskiej. Polska, podobnie jak Wielka Brytania, popiera sektorowe intensyfikowanie integracji w obszarze wspólnego rynku. Prawdopodobnie z tego względu będzie opowiadać się za stworzeniem takiej relacji Unii i Wielkiej Brytanii, która umożliwi partycypację w procesach politycznych Unii. Ponadto zbliżone podejście wobec Rosji umożliwia przyszłe kształtowanie się polityki handlu zagranicznego stanowiące przeciwwagę dla bardziej zachowawczo

nastawionych państw członkowskich Unii Europejskiej, jak chociażby Francja i Niemcy (PISM, 2016, s. 58).

Podsumowanie

Pomimo przewidywań dotyczących negocjacji i prognoz stawiania przez państwa członkowskie twardych warunków przyszłej współpracy Unii Europejskiej i Wielkiej Brytanii, można spodziewać się, że rząd brytyjski dołoży wszelkich starań, aby zminimalizować negatywne skutki odejścia z UE. Wielka Brytania użyje najsilniejszych argumentów przemawiających za zapewnieniem sobie dostępu do wspólnego rynku i utrzymaniem najważniejszych elementów umożliwiających dalszą kooperację z Unią. Najważniejsze będzie utrzymanie swobody przepływu usług, stanowiących około 80% brytyjskiej gospodarki (PISM, 2016, s. 10), zezwolenie na działalność brytyjskich banków w Europejskim Obszarze Gospodarczym, bez konieczności dalszego upoważnienia do funkcjonowania w każdym kraju, i jednoczesna kontrola nad polityką migracyjną.

Nie należy jednak zapominać, że mimo wszystko Brexit to wydarzenie o charakterze lokalnym, a nie globalnym. Oczywiście być może stanie się on początkiem dezintegracji Unii Europejskiej lub poważnie ją osłabi, szczególnie, jeżeli Zjednoczone Królestwo pokaże, że wyjście ze struktur europejskiej wspólnoty wyszło Brytyjczykom na dobre, ale jeszcze nie czas, aby o tym mówić. Paradoksem, który właśnie zaistniał w historii jest fakt, że to właśnie Winston Churchill w 1946 roku zaproponował Europie stworzenie „Stanów Zjednoczonych Europy". Zwolennicy Brexitu liczą jednak na odbudowanie Imperium Brytyjskiego, którego przewaga nie jest już możliwa w dzisiejszych czasach, bez współpracy z pozostałymi, równie silnymi gospodarkami Europy.

Literatura

Brytyjski Urząd Statystyczny (ONS). Pobrano z: https://www.ons.gov.uk/peoplepopulationandcommunity/populationandmigration/internationalmigration/datasets/tableofcontents (15.02.2017).

Borońska-Hryniewiecka, K., Płóciennik, S. (red.) (2016). *Relacje Unia Europejska – Wielka Brytania po ewentualnym Brexicie*. Polski Instytut Spraw Międzynarodowych. Pobrano z: https://www.pism.pl/files/?id_plik=21877 (20.02.2017).

Budnikowski, A. (2006). *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*. Warszawa: PWE.

Chmielewska, I. (2015). Transfery z tytułu pracy Polaków za granicą w świetle badań Narodowego Banku Polskiego. *Materiały i Studia NBP*, *314*. Pobrano z: https://www.nbp.pl/publikacje/materialy_i_studia/ms314.pdf.

Emito.net. Polski Portal w Wielkiej Brytanii. Pobrano z: http://www.emito.net/artykuly/ponad_4_6_miliarda_zlotych_rekordowy_transfer_z_uk_do_polski_2105273.html (20.02.2017).

European Economic Forecast Winter 2016. Insigos. Ministerstwo Rozwoju (2016). Pobrano z: https://www.mr.gov.pl/media/18398/KE_Wielka_Brytania_8_04_2016.pdf (20.02.2017).

Global Counsel 2015 Report. BREXIT: the Impact on the UK and the EU (2015). Pobrano z: https://www.global-counsel.co.uk/analysis/special-report/brexit-impact-uk-and-eu (15.02.2017).

Hunt, A., Wheeler, B. (2017). *Brexit: All You Need to Know about the UK Leaving the EU*. Pobrano z: http://www.bbc.com/news/uk-politics-32810887 (14.02.2017).

Moseley, T. (2017). *Brexit At-a-glance: What We Learned from Theresa May*. Pobrano z: http://www.bbc.com/news/uk-politics-38641207 (14.02.2017).

The Economist Intelligence Unit Limited 2016. „Brexit" Would Push Europe Back into Crisis. Pobrano z: http://www.eiu.com.

Traktat o Unii Europejskiej – tekst skonsolidowany uwzględniający zmiany wprowadzone Traktatem z Lizbony, art. 50. Wystąpienie z Unii. Dz.U. 2004.90.864/30. Pobrano z: https://www.arslege.pl/wystapienie-z-unii/k78/a11058 (14.02.2017).

Traktat ustanawiający Europejską Wspólnotę Gospodarczą – tekst pierwotny (przed konsolidacją) (2010). Pobrano z: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/PL/TXT/?uri=uriserv%3Axy0023 (14.02.2017).

PROBABLE BRITAIN'S NEW RELATIONSHIP WITH THE EUROPEAN UNION AFTER BREXIT. PERSPECTIVES OF POLAND

Abstract

The article shows the characteristics of the United Kingdom's prospective withdrawal from the European Union. The main objective of the work is an indication of the possible variants of the formation of Britain's relationship with the European Union after its occurrence and attempt to assess the potential consequences for the economy and the future of the relationship of the British-Polish in the context of the Brexit.

Keywords: Brexit, British exit, The European Union, United Kingdom in the European Union, leaving the European Union

JEL codes: E00, F40, F53, F60, G10

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-12

Edward Molendowski*
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

CZYNNIKI DETERMINUJĄCE POZYCJĘ KONKURENCYJNĄ GOSPODARKI – POLSKA NA TLE PAŃSTW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ W OKRESIE POAKCESYJNYM**

Streszczenie

Artykuł jest prezentacją wyników analizy, w ramach której podjęto próbę porównania zmian pozycji konkurencyjnej Polski na tle pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej (GW-4) w latach 2004–2015. Przyjęto hipotezę, że Polska należy wśród państw GW-4 do tych, w których najbardziej wyraźnie wystąpiły zróżnicowane efekty członkostwa. Ważną częścią tej analizy było określenie, które z czynników determinujących tę pozycję miały największy wpływ na zmiany w badanym okresie. W badaniu zastosowano analizę danych wtórnych, dotyczących filarów konkurencyjności gospodarki wyodrębnionych w raportach *Global Competitiveness Report*, opracowywanych przez Światowe Forum Ekonomiczne. Artykuł kończy zestawienie najważniejszych wniosków wynikających z prezentowanej analizy.

Słowa kluczowe: międzynarodowa konkurencyjność gospodarki, efekty członkostwa w UE, Polska na tle państw Grupy Wyszehradzkiej

* Adres e-mail: edward.molendowski@uek.krakow.pl.

** Publikacja dofinansowana ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2015/17/B/HS4/02075.

Wprowadzenie

Polska, podobnie jak pozostałe nowe państwa członkowskie UE, zanotowała w okresie poakcesyjnym zarówno wiele sukcesów, jak i porażek. Akcesja stała się impulsem do kolejnych zmian zapoczątkowanych jeszcze na początku lat dziewięćdziesiątych XX wieku, a pierwsze lata członkostwa pozwoliły na zbudowanie w miarę trwałych i stabilnych podstaw dalszego rozwoju. Stały się one głównym czynnikiem umacniania międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki.

Celem artykułu jest prezentacja wyników analizy zmierzającej do porównania zmian pozycji konkurencyjnej polskiej gospodarki oraz pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej (GW-4) w latach 2004–2015. W analizie podjęto też próbę określenia wpływu najważniejszych czynników (filarów) na pozycję konkurencyjną Polski i badanych krajów w tym okresie. Przyjęto hipotezę, że Polska należy wśród państw GW-4 do tych, w których w okresie poakcesyjnym międzynarodowa pozycja konkurencyjna uległa najbardziej wyraźnej poprawie.

Ze względu na narzucone ograniczenia objętościowe artykułu, analizę odniesiono do wskaźników prezentowanych w raportach *Global Competitiveness Report*, opracowywanych przez Światowe Forum Ekonomiczne. Raporty te należą do najbardziej kompleksowych i najczęściej cytowanych rankingów konkurencyjności międzynarodowej gospodarek.

1. Mierniki i metody pomiaru konkurencyjności międzynarodowej gospodarki

Ocena konkurencyjności międzynarodowej gospodarki polega na określeniu jej pozycji konkurencyjnej (Bossak, 2000) lub zdolności konkurencyjnej gospodarki (Misala, 2008). W ostatnich latach mamy do czynienia z wieloma miernikami międzynarodowej konkurencyjności gospodarki narodowej, a zarazem metodami jej pomiaru. Dotyczy to zarówno mierzenia międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki narodowej analizowanego kraju, jak i jej międzynarodowej pozycji konkurencyjnej w danym okresie. Determinanty określające konkurencyjność poszczególnych krajów stały się przedmiotem analiz wielu badaczy i ośrodków międzynarodowych, m.in. Międzynarodowego Instytutu Zarządzania Rozwojem (IMD), który wyniki swych badań publikuje w corocznych raportach *World*

Competitiveness Yearbook obejmujących kilkadziesiąt krajów. Również Bank Światowy sporządza od 2004 roku coroczne raporty *Doing Business* poświęcone analizie warunków prowadzenia działalności gospodarczej w badanych krajach. Stosunkowo często do oceny międzynarodowej zdolności konkurencyjnej gospodarki wykorzystuje się Wskaźnik Zaufania Inwestorów Zagranicznych (*Foreign Direct Investment Confidence Index*), sporządzany corocznie przez firmę konsultingową A.T. Kearney. Miarą międzynarodowej zdolności konkurencyjnej kraju jest także publikowany corocznie przez UNDP Wskaźnik Rozwoju Społecznego (*Human Development Index* – HDI), będący syntetyczną miarą jakości życia w danym kraju.

Za jeden z najbardziej kompleksowych (i najczęściej cytowanych) uważa się ranking konkurencyjności międzynarodowej gospodarek *The Global Competitiveness Report*. Jest on rezultatem corocznego badania porównawczego warunków rozwoju gospodarczego krajów prowadzonego przez Światowe Forum Ekonomiczne[1]. Ranking ten porządkuje badane kraje według ich konkurencyjności wynikającej z opracowanego w tym celu wskaźnika.

2. Zmiany pozycji konkurencyjnej Polski na tle krajów GW-4

Wyniki badań konkurencyjności gospodarek przeprowadzone przez World Economic Forum (WEF) pozwalają stwierdzić, że pozycja i konkurencyjność Polski na arenie międzynarodowej była w pierwszych latach po akcesji do UE (na tle badanych państw) relatywnie niska (por. tab. 1).

W okresie poakcesyjnym (lata 2004–2015) pozycja Polski ulegała jednak istotnym zmianom. W roku 2004 polska gospodarka pod względem konkurencyjności zajęła dopiero 60. pozycję. W kolejnych dwóch latach jej konkurencyjność została oceniona znacznie korzystniej – plasując się na 51. oraz 45. miejscu. Najbardziej niekorzystny wynik osiągnęła Polska w roku 2008, zajmując 53. miejsce w rankingu. Kolejne dwa lata oznaczały wyraźną poprawę pozycji – 46. i 39. miejsce, przy czym

[1] Raport ten został po raz pierwszy opublikowany w 1979 r. i jest systematycznie poszerzany o nowe państwa (w 2016 r. – 138 krajów). Początkowo zawierał ranking Indeks Konkurencyjności (*Competitiveness Index*) opracowany pod kierownictwem prof. J. Sachsa, w którym wskazywano podstawy średnio- i długoterminowego szybkiego rozwoju gospodarczego. Od 2004 r. zastąpiono go przez Globalny Indeks Konkurencyjności (*Global Competitivenss Index*). Jest on opracowany przez World Economic Forum we współpracy z profesorem X. Sala-i-Martinem z wykorzystaniem badań prof. M. Portera.

39. miejsce w 2010 roku było najlepszym wynikiem w całym okresie poakcesyjnym. Z kolei w latach 2011–2015 konkurencyjność polskiej gospodarki oceniana była na podobnym poziomie. W latach 2011–2012 Polska zajmowała 41. miejsce w rankingu. W kolejnych latach spadała o jedno miejsce z każdym rokiem, by w 2015 roku powrócić znowu na 41. miejsce.

Tabela 1. Pozycja Polski na tle krajów GW-4 w badaniach konkurencyjności prowadzonych przez World Economic Forum w latach 2004–2015

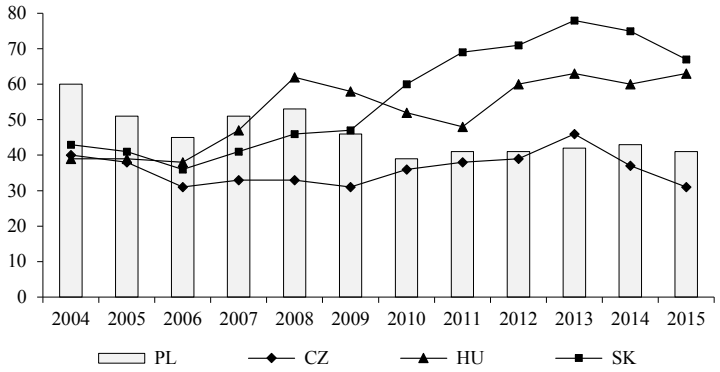
Lata	Pozycja w rankingu			
	CZ	HU	PL	SK
2004	40	39	60	43
2005	38	39	51	41
2006	31	38	45	36
2007	33	47	51	41
2008	33	62	53	46
2009	31	58	46	47
2010	36	52	39	60
2011	38	48	41	69
2012	39	60	41	71
2013	46	63	42	78
2014	37	60	43	75
2015	31	63	41	67
Zmiana 2015/2004	9	–24	19	–24

Źródło: The Global Competitiveness Index Historical Dataset © 2005–2015;
Global Competitiveness Index (GCI), 2004–2005, Scores;
Global Competitiveness Index (GCI), 2005–2006, Scores; World Economic Forum.

Warto podkreślić, że w pierwszych latach po akcesji – aż do roku 2010 – pozycja Polski w rankingu uległa istotnej poprawie. Szczególnie korzystna tendencja wystąpiła w latach 2004–2006. Tylko w ciągu tych trzech lat Polska z 60. miejsca wśród badanych krajów przesunęła się na miejsce 45. W latach 2007–2008 pozycja ta uległa pewnemu pogorszeniu, jednakże w latach 2009–2010 ponownie wystąpiła istotna poprawa. W rezultacie w 2010 Polska była już na 39. miejscu. W kolejnych latach doszło jednak do odwrócenia tego trendu. Najkorzystniejszej pozycji z roku 2010 nie udało się już odzyskać. Warto jednakże podkreślić, że w całym okresie

poakcesyjnym Polska poprawiła swoją pozycję aż o 19 miejsc. Największe sukcesy uzyskano w okresie do 2010 roku (rys. 1).

Rysunek 1. Zmiany pozycji konkurencyjnej Polski na tle krajów GW-4 w badaniach prowadzonych przez World Economic Forum w latach 2004–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.

Ważnym elementem prezentowanej analizy było porównanie wyników uzyskiwanych przez Polskę z wynikami pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej. Są to jak wiadomo kraje, których sytuacja ekonomiczna i społeczna w okresie poakcesyjnym kształtowała się podobnie. Jednakże w rankingach konkurencyjności uzyskiwały one dość zróżnicowane wyniki. Na początku tego okresu konkurencyjność Polski (60. miejsce) była oceniana znacznie gorzej niż Czech, Węgier i Słowacji (odpowiednio: 40., 39. oraz 43. miejsce). W kolejnych latach, aż do roku 2007, Polska nadal zajmowała gorszą pozycję niż pozostałe kraje GW-4. W 2008 roku Węgry, a w 2009 roku Słowacja zajęły pozycję gorszą niż Polska i taka sytuacja utrzymała się już do końca analizowanego okresu. W całym badanym okresie tylko Czechy uzyskiwały w rankingu pozycję wyższą niż Polska. W 2015 roku Polska zajmowała gorszą pozycję niż Czechy (31. miejsce), ale znacznie lepszą niż Węgry i Słowacja (którym przypisano odpowiednio 63. i 67. miejsce).

Analizując dane zestawione w tabeli 1 można jednoznacznie stwierdzić, że Polska zanotowała na tle badanych krajów największe sukcesy w poprawie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej swej gospodarki. O ile w przypadku Polski w rankingu WEF nastąpiła poprawa aż o 19 pozycji, to w przypadku Czech poprawa

wyniosła 9 pozycji. Równocześnie Węgry i Słowacja pogorszyły swoją pozycję aż o 24 miejsca. To spowodowało, że Polska z kraju, który w 2004 zajmował najgorszą pozycję, stała się krajem o znacznie korzystniejszej pozycji w porównaniu z dwoma partnerami (Węgrami i Słowacją).

3. Czynniki determinujące pozycję konkurencyjną Polski na tle krajów GW-4

Jak już wspomniano, rezultatem corocznego badania porównawczego warunków rozwoju gospodarczego krajów prowadzonego przez Światowe Forum Ekonomiczne jest ranking konkurencyjności międzynarodowej gospodarek *The Global Competitiveness Report*. Jest on obecnie wyliczany na bazie 114 czynników, zestawionych w 12 filarach, które w podzielono na 3 kategorie: podstawowe (*basic requirements*), poprawiające efektywność (*efficiency enhancers*) oraz innowacje i lokalne powiązania biznesowe (*innovation and sophistication factors*). Wykaz czynników, na bazie których określana jest pozycja konkurencyjna badanych krajów, przedstawiono w tabeli 2.

Tabela 2. Klasyfikacja czynników determinujących pozycję konkurencyjną kraju według *Global Competitiveness Report*

Globalny indeks konkurencyjności		
czynniki podstawowe (filary 1–4)	czynniki proefektywnościowe (filary 5–10)	czynniki proinnowacyjne (filary 11–12)
1. Otoczenie instytucjonalne 2. Infrastruktura 3. Otoczenie makroekonomiczne 4. Zdrowie i szkolnictwo podstawowe	5. Szkolnictwo wyższe i edukacja 6. Efektywność rynku dóbr 7. Efektywność rynku pracy 8. Rozwój rynku finansowego 9. Otwartość technologiczna 10. Wielkość rynku	11. Kultura biznesu 12. Innowacyjność
↓	↓	↓
Rozwój determinowany przez tradycyjne czynniki	Rozwój determinowany przez inwestycje	Rozwój determinowany przez innowacje

Źródło: opracowanie własne na podstawie: World Economic Forum (2017).

Warto podkreślić, że wśród czynników determinujących pozycję konkurencyjną kraju relatywnie największą wagę przypisano dla czynników sprzyjających

podnoszeniu efektywności. Z kolei czynnikom podstawowym nadano relatywnie dużą wagę w określaniu pozycji konkurencyjnej krajów o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego[2]. Dane dotyczące wpływu poszczególnych czynników na pozycję konkurencyjną Polski i pozostałych krajów GW zestawiono w tabeli 3.

Tabela 3. Wpływ poszczególnych czynników na pozycję konkurencyjną krajów GW-4 w latach 2006 i 20015[3]

	2006				2015			
	CZ	HU	PL	SK	CZ	HU	PL	SK
GCI – ogółem	31	38	45	36	31	63	41	67
1. Otoczenie instytucjonalne	55	45	69	50	57	97	58	104
2. Infrastruktura	33	50	65	53	41	48	56	57
3. Otoczenie makroekonomiczne	36	88	51	37	21	52	46	41
4. Zdrowie i szkolnictwo podstawowe	57	40	21	65	27	72	40	50
5. Szkolnictwo wyższe i edukacja	27	30	33	39	29	57	31	53
6. Efektywność rynku dóbr	31	45	56	38	37	72	46	54
7. Efektywność rynku pracy	31	36	41	24	47	77	81	100
8. Rozwój rynku finansowego	50	43	64	27	24	65	43	35
9. Otwartość technologiczna	27	36	46	33	29	48	41	44
10. Wielkość rynku	40	41	22	53	47	51	21	62
11. Kultura biznesu	27	36	56	47	30	90	55	57
12. Innowacyjność	27	30	43	42	35	51	64	66

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych zawartych w tabeli 1.

Z danych zestawionych w tabeli 3 wynika, że w 2006 roku najbardziej istotny wpływ na pozycję konkurencyjną Polski miały – poza wielkością rynku – zdrowie i szkolnictwo podstawowe, szkolnictwo wyższe i edukacja oraz w znacznie mniejszym stopniu – efektywność rynku pracy, a także innowacyjność. Większość z nich to czynniki (filary) zaliczane do czynników proefektywnościowych. W zasadzie te same czynniki determinowały pozycję konkurencyjną Polski również w 2015 roku. Niestety w grupie czynników proinnowacyjnych pozycja Polski (relatywnie odległa w 2006 r.) nie uległa wyraźnej poprawie.

[2] Szerzej zob. World Economic Forum (2017).

[3] Dane zestawione w tej tabeli obejmują okres tylko od 2006 r., gdyż w rankingach za poprzednie lata stosowano inną klasyfikację czynników determinujących pozycję konkurencyjną badanych krajów.

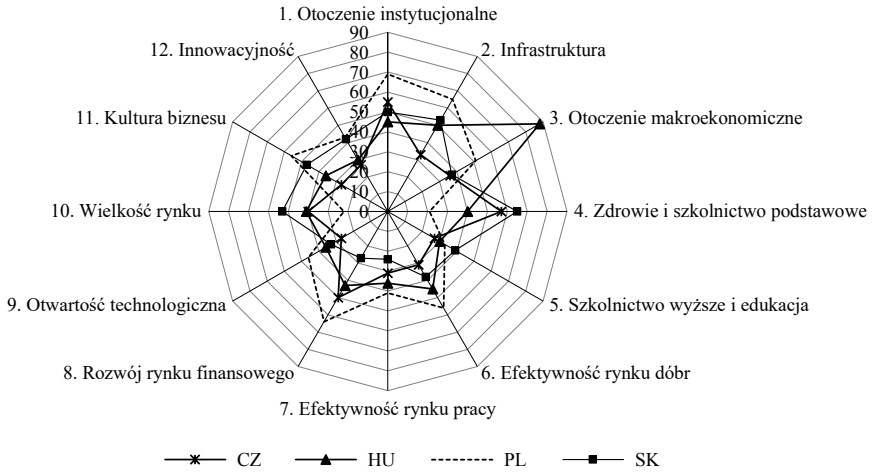
W przypadku Czech (zajmujących wśród badanych krajów relatywnie najlepszą pozycję) największy wpływ w 2006 roku miały: szkolnictwo wyższe i edukacja oraz otwartość technologiczna (zaliczane do czynników proefektywnościowych), a także kultura biznesu i innowacyjność (zaliczane do czynników proinnowacyjnych). Jednakże w 2015 roku (chociaż pozycja Czech w rankingu nie uległa zmianie) czynniki proinnowacyjne nie odgrywały już tak znaczącej roli w kształtowaniu pozycji tego kraju. Utrzymanie tej pozycji Czechy zawdzięczały jednak głównie takim czynnikom, jak: otoczenie makroekonomiczne, szkolnictwo wyższe i edukacja, rozwój rynku finansowego oraz otwartość technologiczna (zaliczanych do grupy czynników proefektywnościowych).

W 2006 roku czynniki proinnowacyjne (kultura biznesu oraz innowacyjność) odgrywały też istotną rolę w kształtowaniu pozycji konkurencyjnej gospodarki Węgier. Ważny wpływ miały tu również czynniki proefektywnościowe (szkolnictwo wyższe i edukacja, a także efektowność rynku pracy oraz otwartość technologiczna). Jednakże w okresie do 2015 roku Węgry znacznie spadły w rankingu konkurencyjności (aż na 63. miejsce). Było to skutkiem istotnego pogorszenia pozycji w zakresie czynników proinnowacyjnych. Z kolei ważną rolę odgrywały w tym roku czynniki podstawowe (infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne), a więc charakterystyczne dla państw o relatywnie niskim poziomie PKB *per capita*.

Z kolei w przypadku Słowacji, która w 2006 roku zajmowała w rankingu podobną pozycję jak Czechy, najważniejszą rolę odgrywały czynniki proefektywnościowe (efektowność rynku pracy, rozwój rynku finansowego oraz otwartość technologiczna). W okresie do 2015 roku pozycja Słowacji (podobnie jak Węgier) uległa bardzo wyraźnemu pogorszeniu (spadek aż o 31 pozycji na odległe 67. miejsce). Swoją pozycję w 2015 roku Słowacja zawdzięczała głównie czynnikom podstawowym (infrastruktura, otoczenie makroekonomiczne oraz zdrowie i szkolnictwo podstawowe).

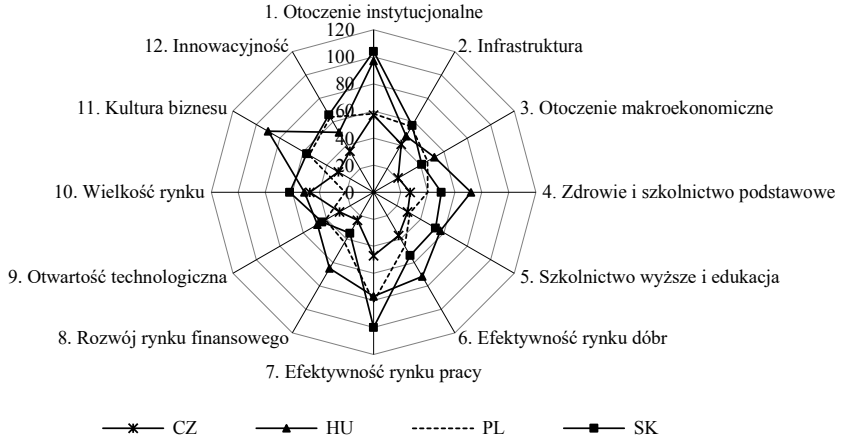
Oczywiste jest, że w tego typu analizach szczególną rolę odgrywa badanie tendencji długookresowych. W prezentowanej analizie podjęto więc próbę zidentyfikowania najważniejszych tendencji, jakie charakteryzowały zmiany pozycji konkurencyjnej analizowanych krajów w 2015 roku w porównaniu z 2006 rokiem. Zmiany te są wyraźnie widoczne przy porównaniu rysunków 2 oraz 3.

Rysunek 2. Czynniki determinujące pozycję konkurencyjną Polski oraz pozostałych krajów GW w 2006 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 3.

Rysunek 3. Czynniki determinujące pozycję konkurencyjną Polski oraz pozostałych krajów GW w 2015 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie tabeli 3.

Z porównania rysunków 2 i 3 (oraz danych tab. 3) widać wyraźnie istotną poprawę pozycji konkurencyjnej Polski nie tylko w odniesieniu do wskaźnika ogółem, ale także do większości (8 na 12) czynników ją determinujących. Zdecydowanie największa poprawa miała jednak miejsce w grupie czynników podstawowych, odgrywających relatywnie dużą wagę w określaniu pozycji konkurencyjnej krajów o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego (otoczenie instytucjonalne – o 11 miejsc, infrastruktura – o 9 miejsc oraz otoczenie makroekonomiczne – o 5 miejsc). Z grupy czynników proefektywnościowych wyraźna poprawa miała miejsce tylko w przypadku rozwoju rynku finansowego (o 21 miejsc) oraz efektywności rynku dóbr (o 10 miejsc). Niestety, w grupie czynników proinnowacyjnych nie zanotowano żadnych sukcesów, nastąpiło tu wręcz wyraźne pogorszenie (aż o 21 miejsc). Warto też dodać, że istotne pogorszenie pozycji konkurencyjnej Polski nastąpiło też w przypadku efektywności rynku pracy (aż o 40 miejsc) oraz zdrowia i szkolnictwa podstawowego (o 19 miejsc)[4].

Ważnym elementem prezentowanej analizy było podjęcie próby zidentyfikowania czynników, które miały istotny wpływ na pogorszenie pozycji konkurencyjnej Węgier i Słowacji w roku 2015 w porównaniu z rokiem 2006. W przypadku Węgier pogorszenie pozycji nastąpiło aż w odniesieniu do 10 spośród 12 czynników. Spośród nich największe miało miejsce w przypadku: kultury biznesu (aż o 54 miejsca), otoczenia instytucjonalnego (52), efektywności rynku pracy (41), zdrowia i szkolnictwa podstawowego (32). Charakterystyczne jest, iż poprawa pozycji Węgier nastąpiła tylko w odniesieniu do otoczenia makroekonomicznego (o 36 miejsc) oraz infrastruktury (ale tylko o 2 miejsca).

Z kolei w przypadku Słowacji pogorszenie pozycji konkurencyjnej miało miejsce w przypadku aż 11 czynników. Największy wpływ miały: efektywność rynku pracy (pogorszenie aż o 76 miejsc), otoczenie instytucjonalne (o 54 miejsca), innowacyjność (o 24 miejsca). Poprawę zanotowano tylko w odniesieniu do zdrowia i szkolnictwa podstawowego (o 15 miejsc).

[4] Szerzej na ten temat: Boguszewski (2016), s. 20–28.

Podsumowanie

Akcesja do Unii Europejskiej zapewniła Polsce i pozostałym krajom GW-4 szybki wzrost gospodarczy, przy jednoczesnej restrukturyzacji i modernizacji. Miało to istotny wpływ na poprawę międzynarodowej pozycji konkurencyjnej gospodarki.

Z najważniejszych pozycji literatury wynika, że konkurencyjność gospodarki powinna być ujmowana w sposób dynamiczny, przez pryzmat rozwoju dostępnych (krajowych i zagranicznych) czynników produkcji, umiejętności wykorzystywania szans związanych z postępem globalizacji oraz zdolności dostosowawczych firm, sektorów i całej gospodarki do zmieniających się warunków otoczenia zewnętrznego, a w efekcie – realizacji celów rozwojowych. Takie ujęcie konkurencyjności gospodarki zostało zaadoptowane przez autorów raportów *Global Competitiveness Report* (GCR), opracowywanych przez badaczy skupionych wokół Światowego Forum Ekonomicznego.

Z analizy raportów za lata 2004–2015 wynika jednoznacznie, że Polska zanotowała na tle krajów GW-4 największe sukcesy w poprawie międzynarodowej pozycji konkurencyjnej swej gospodarki. Na początku tego okresu konkurencyjność Polski (60. miejsce) była oceniana znacznie gorzej niż Czech, Węgier i Słowacji. Jednak w okresie do 2015 roku Polska stała się już krajem o korzystniejszej pozycji w porównaniu z dwoma partnerami (Węgrami i Słowacją). Wyprzedzała ją tylko nieznacznie Republika Czeska. Warto dodać, że Węgry i Słowacja istotnie pogorszyły swoją pozycję w tej klasyfikacji (aż o 24 miejsca).

Należy podkreślić, że tak znaczną poprawę swej pozycji konkurencyjnej Polska zawdzięcza dynamicznemu wzrostowi PKB, zwłaszcza w okresie światowego kryzysu gospodarczego. Z analizy czynników, które według autorów raportów GCR determinują pozycję konkurencyjną danego kraju wynika, że w przypadku Polski poprawa nastąpiła w odniesieniu do 8 spośród 12 z nich. Największa poprawa miała jednak miejsce w przypadku czynników podstawowych, odgrywających relatywnie dużą rolę w określaniu pozycji konkurencyjnej krajów o najniższym poziomie rozwoju gospodarczego. W grupie czynników proefektywnościowych nie odnotowano istotnej poprawy. Z kolei w grupie czynników proinnowacyjnych (determinujących pozycję krajów o najwyższym poziomie PKB) możemy mówić o znacznym pogorszeniu pozycji konkurencyjnej Polski.

Literatura

Bieńkowski, W., Weresa, M.A. (2008). *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*. Warszawa: SGH, IGŚ.

Boguszewski, P. (2016). *Globalny raport konkurencyjności 2016–2017 Światowego Forum Gospodarczego*. Warszawa: NBP.

Bossak, J. (2000). Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki kraju i przedsiębiorstwa. Zagadnienia teoretyczne i metodologiczne. W: J. Bossak, W. Bieńkowski (red.), *Konkurencyjność gospodarki Polski w dobie integracji z Unią Europejską*. Tom 1. Warszawa: IGŚ, SGH.

Bossak, J. (2013). *Konkurencja i współpraca międzynarodowa*. Warszawa: Difin.

Misala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej.* Warszawa: PWE.

Misala, J., Misztal, P., Młynarzewska, I., Siek, E. (2008). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski w okresie 1990–2007.* Radom: Politechnika Radomska.

Molendowski, E. (2015). 10 Years of Membership in the European Union – Poland in Comparison with the Visegrad Group countries. *Central European Review of Economics & Finance*, *10* (4), 5–18.

Molendowski, E. (2016). Dekada członkostwa w Unii Europejskiej – Polska na tle nowych państw członkowskich. *Studia i Materiały Miscellanea Oeconomicae*, *3* (1), 125–135.

Weresa, M.A. (2008). Definicje, determinanty oraz sposoby pomiaru konkurencyjności krajów. W: *Czynniki i miary międzynarodowej konkurencyjności gospodarek w kontekście globalizacji – wstępne wyniki badań*. Warszawa: SGH, IGŚ.

World Economic Forum (2015). *Global Competitiveness Report 2014–2015*, Geneva: WEF.

World Economic Forum (2017). *The Global Competitiveness Report 2016–2017.* Geneva: WEF.

Wysokińska, Z. (2001). *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

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

FACTORS DETERMINING THE COMPETITIVE POSITION OF ECONOMY – POLAND AGAINST THE VISEGRAD GROUP COUNTRIES IN THE POST-ACCESSION PERIOD

Abstract

The article is a presentation of the results of the analysis, which attempts to compare changes in the competitive position of Poland and other countries of the Visegrad Group (GW-4) in the years 2004–2015. It has been assumed that Poland should be among those GW-4 countries, in which the effects of membership were most clearly differentiated. An important part of this analysis was to assess which of the factors determining this position had the greatest impact on the changes in the analysed period. The study used secondary data analysis on the pillars of economic competitiveness available in reports "Global Competitiveness Report", prepared by the World Economic Forum. The article ends with a summary of the most important conclusions resulting from the presented analysis.

Keywords: international competitiveness of the economy, the effects of EU membership, Poland against the Visegrad Group countries

JEL codes: E2, E6, F4, F5

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-13

Halina Nakonieczna-Kisiel*
Uniwersytet Szczeciński

ROLA USŁUG W GOSPODARCE PO WEJŚCIU POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

Celem opracowania jest identyfikacja znaczenia sektora III w gospodarce Polski po wejściu do UE. Z badań wynika, że rola tego sektora zmalała w tworzeniu WDB oraz nakładach inwestycyjnych ogółem, zwiększyła się natomiast w powstawaniu nowych miejsc pracy i ograniczaniu deficytu na rachunku obrotów bieżących. Do zmniejszenia roli usług w wymienionych strukturach gospodarki przyczyniał się głównie dominujący udział tradycyjnych sekcji usługowych mało wydajnych i zatrudniających osoby o niskich kwalifikacjach. Wzrost znaczenia usług w poprawie równowagi zewnętrznej wynikał z kolei z rozszerzenia transakcji zaliczanych do usług oraz oddziaływania narzędzi integrujących unijny rynek usług.

Słowa kluczowe: Polska, serwicyzacja, tradycyjne sekcje usługowe, nowoczesne sekcje usługowe

* Adres e-mail: hakisiel@wp.pl.

Wprowadzenie

We współczesnej gospodarce charakterystycznym zjawiskiem jest rozwój serwicyzacji, czyli wzrostu udziału usług w strukturach gospodarek większości krajów świata. Proces ten determinuje szereg czynników. Najważniejszym jest wzrost realnego dochodu *per capita*, który powoduje przesuwanie popytu konsumpcyjnego z dóbr podstawowych i przemysłowych na usługi, ponieważ lepiej zaspakajają potrzeby. Rośnie też społeczne zapotrzebowanie na droższe produkty przemysłowe o wysokiej jakości (z grupy tzw. wysokiej techniki), którą zapewnia w znacznym zakresie wartość dodana pochodząca ze świadczonych usług. Przykładowo w 2011 roku średnio ponad 25% nakładów pośrednich (na B+R, projektowanie, marketing, telekomunikację itd.) zakupionych przez producentów w USA pochodziło z sektora usług (Chilimoniuk-Przeździecka, Kuźnar, 2016, s. 143). Nie bez znaczenia dla rozwoju serwicyzacji był również fakt, że usługi przyczyniają się do poprawy standardu życia, zwiększenia szeroko pojętego bezpieczeństwa oraz wzrostu konkurencyjności gospodarki (*Usługi w Polsce...*, 2008, s. 5; Kuczewska, 2007, s. 131; Zielińska-Głębocka, 2012, s. 95).

Celem artykułu jest przedstawienie roli usług w gospodarce Polski po wejściu do UE. Rolę tę zidentyfikowano za pomocą następujących mierników (wskaźników):

- udział usług w wartości dodanej brutto (produkcie krajowym brutto minus podatki i subwencje),
- udział usług w liczbie pracujących ogółem,
- udział usług w nakładach inwestycyjnych ogółem,
- udział usług w bilansie płatniczym.

Wybór wskaźników zdeterminowały ograniczone ramy opracowania. Ich oceny dokonano w odniesieniu do roli usług notowanej w okresie przedakcesyjnym[1]. Pozwoliło to dodatkowo zweryfikować wpływ uczestnictwa Polski w strukturach unijnych na rozwój krajowego sektora usług i na zmiany jego roli w gospodarce. Okres badawczy obejmuje lata 2000–2015, a bazą danych są źródła GUS i NBP. Jako metody badawcze wykorzystano studia literatury przedmiotu, metody statystyczne (dynamiki i struktury) oraz metodę opisową i porównawczą.

[1] Jeżeli nie zaznaczono inaczej, to okres ten obejmuje lata 2000–2003.

1. Udział w wartości dodanej brutto

W latach 2004–2015 wartość dodana brutto (WDB) w usługach (sektor III) wzrosła o około 93%, podczas gdy w sektorze II (przemysł i budownictwo) o 101%, a w sektorze I (rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo) tylko o 36% (por. tab. 1). W badanych latach przedakcesyjnych przyrost WDB w usługach był wyraźnie mniejszy, bo zaledwie 12%, jednak wyższy niż w sektorze II (7,9%), natomiast w sektorze I odnotowano wręcz jej spadek (o 5,5%). Wskazuje to, że po wejściu Polski do UE nastąpiło odwrócenie tendencji występujących w okresie przed członkowskim, w którym dynamika usług była wyższa niż przemysłu i budownictwa.

Tempo zmian sektorowych po 2004 roku znalazło odzwierciedlenie w zmniejszeniu roli usług w tworzeniu WDB. Na koniec 2015 roku sektor III tworzył wprawdzie około 63% WDB, jednak w porównaniu z okresem przedakcesyjnym jego odsetek był o 1–3 p.p. mniejszy, natomiast sektora II o 2–3 p.p. większy (por. tab. 1).

Tabela 1. Wartość dodana brutto i jej struktura według sektorów gospodarki[a]

Lata	Ogółem w gospodarce	Sektor I[b]		Sektor II[c]		Sektor III[d]	
	mln zł	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%
2000	662 871	23 113	3,5	215 768	32,5	423 990	64,0
2001	693 246	25 122	3,5	214 309	30,9	453 815	65,5
2002	714 969	21 839	3,1	216 631	30,3	476 499	66,6
2003	745 215	21 836	2,9	232 841	31,2	490 538	65,8
2004	825 345	30 479	3,7	270 306	32,7	524 560	63,6
2005	870 349	28 703	3,3	285 507	32,8	556 139	63,9
2006	973 627	28 558	3,0	310 549	33,1	598 520	63,8
2007	1 036 486	35 705	3,4	344 059	33,2	656 772	63,4
2008	1 123 819	32 614	2,9	374 348	33,3	716 857	63,8
2009	1 220 098	34 101	2,8	408 995	33,5	777 002	63,7
2010	1 271 475	37 085	2,9	421 694	33,2	812 696	63,9
2011	1 376 956	44 371	3,2	467 421	33,9	865 164	62,8
2012	1 443 624	43 413	3,0	484 646	33,6	915 565	63,4
2013	1 470 864	47 618	3,2	474 236	32,2	949 010	64,5
2014	1 524 940	44 939	2,9	506 332	32,2	973 669	63,8
2015	1 595 276	41 514	2,6	543 674	34,1	1 010 088	63,3

[a] Ceny bieżące, [b] rolnictwo, leśnictwo, łowiectwo i rybactwo, [c] przemysł i budownictwo, [d] usługi.

Źródło: obliczenia własne na podstawie Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej (za odpowiednie lata).

Zjawisko spadku roli usług w rozwoju gospodarczym ma charakter ogólnoświatowy. Jego przyczynami były, z jednej strony, wybuch kryzysu finansowego i związane z nim ograniczenie roli sektora usług bankowych (wcześniej nadmiernie rozbudowywanego) oraz rosnący popyt na surowce i żywność, który spowodował wzrost cen i produkcji dóbr podstawowych, a zatem i przemysłu w światowym produkcie brutto[2]. Z drugiej natomiast – wzrost udziału produkcji przemysłowej w produkcie globalnym wynikał – jak wcześniej sygnalizowano – z rosnącej absorpcji usług w procesie produkcji dóbr, zwłaszcza zaawansowanych technologicznie. Zjawisko to zdaniem niektórych badaczy będzie miało charakter trwały, gdyż sektor usług jest wręcz uzależniony od przemysłu (Chilimoniuk-Przeździecka, Kuźnar, s. 142). W Europie proces reindustrializacji został również zdeterminowany rosnącą współzależnością usług i produkcji przemysłowej, a ponadto relatywnie lepszymi wynikami krajów silniej uprzemysłowionych (np. Niemiec) w czasie wybuchu kryzysu finansowego w porównaniu z krajami mniej uprzemysłowionymi oraz tymi, w których był rozbudowywany sektor bankowy (*Reindustrializacja Europy*...). W 2010 roku Komisja Europejska opracowała więc nową strategię rozwoju gospodarki opartej na wiedzy. Promuje ona rozwój nowoczesnego przemysłu oraz nowoczesnych usług, charakteryzujących się wysoką wydajnością i dużym udziałem kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach[3]. Wówczas usługi takie, jak projektowanie, B+R, inżynieryjne itp., zwiększać będą wartość produkowanych dóbr, a zatem i ich udział w PKB.

Tymczasem w Polsce strukturę WDB w usługach zdominowały sekcje tradycyjne. W 2000 roku ich udział wynosił ponad 45%, przy czym najwięcej, bo ponad 32%, przypadało na handel i naprawy, transport i gospodarkę magazynową oraz na administrację publiczną i obronę narodową, natomiast na nowoczesne sekcje (obsługa nieruchomości oraz działalność finansowa i ubezpieczenia) zaledwie 18% (por. tab. 2).

Po wejściu Polski do UE, mimo iż pojawiły się nowe sekcje usług o nowoczesnym charakterze, nienotowane w latach poprzednich, tj. informacja i komunikacja oraz działalność profesjonalna, naukowa i techniczna, to i tak udział usług nowoczesnych w strukturze WDB sektora III zwiększył się w 2015 roku tylko o 1 p.p. (do około 19%), zaś tradycyjnych zmniejszył również o 1 p.p. (do 44%).

[2] Szerzej na ten temat zob. m.in. Dudziński, Narękiewicz (2016).

[3] Szerzej na ten temat zob. m.in. *Strategia Europa 2020*...; Wróbel (2014).

Tabela 2. Struktura WDB w sektorze usługowym według sekcji (%)

Sekcja	Lata				
	2000	2004	2010	2014	2015
1. Handel i naprawy pojazdów samochodowych	19,5	18,9	19,3	17,8	17,6
2. Transport gospodarka magazynowa	6,6	7,2	5,3	6,3	6,3
3. Zakwaterowanie i gastronomia	1,3	1,1	1,2	1,2	1,2
4. Informacja i komunikacja	–	–	3,9	3,9	4,1
5. Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	5,0	4,0	4,1	4,5	4,0
6. Obsługa rynku nieruchomości	13,1	13,5	5,3	5,2	5,3
7. Działalność profesjonalna, naukowa i techniczna	–	–	5,2	5,5	5,8
8. Administrowanie i działalność wspierająca	–	–	1,8	2,1	2,2
9. Administracja publiczna i obrona narodowa, obowiązkowe zabezpieczenia społeczne	6,1	6,1	6,1	5,7	5,5
10. Edukacja	4,4	5,1	5,1	4,8	4,8
11. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	3,3	3,6	4,3	4,5	4,3
12. Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją[a]	3,7	3,8[a]	0,9	0,7	0,7
13. Pozostała działalność usługowa (łącznie z działalnością gospodarstw domowych na potrzeby własne)	0,6	0,6	1,4	1,6	1,5
Ogółem usługi	63,6	63,9	63,9	63,8	63,3

[a] W latach 2000–2003 sekcja ta nazywała się „działalność komunalna, społeczna i indywidualna pozostała".

Źródło: jak pod tab. 1.

Występowaniem tego ostatniego zjawiska można zatem wyjaśnić relatywnie mały spadek w Polsce roli sektora III w tworzeniu WDB. Tradycyjne usługi nie współuczestniczą bowiem w takim zakresie, jak nowoczesne, w procesach produkcji dóbr przemysłowych.

2. Udział w tworzeniu miejsc pracy

Rola usług w gospodarce przejawia się także w tworzeniu miejsc pracy. W latach 2004–2015 sektor III był w Polsce największym pracodawcą, bowiem liczba osób zatrudnionych wzrosła w nim o blisko 24%, podczas gdy w sektorze I i II odpowiednio tylko o 11 i 9% (por. tab. 3). Był to niewielki przyrost liczby pracujących, tym niemniej zasługuje na podkreślenie, gdyż w okresie przed członkowskim liczba

pracujących w usługach wykazywała tendencję spadkową. W 2003 roku w porównaniu z rokiem 2000 zatrudnienie w usługach zmniejszyło się bowiem o 3,1%, podczas gdy w sektorze II o 11,6%, a w sektorze I aż o ponad 50%. Wynikało to z bankructwa wielu przedsiębiorstw przemysłowo-budowlanych oraz niemal całkowitej likwidacji PGR. Usługi w takich warunkach pełniły zatem rolę katalizatora skutków restrukturyzacji gospodarki, absorbując pracowników tracących pracę (Słomińska, 2008, s. 44).

Odzwierciedleniem wzrostu liczby zatrudnionych w usługach po przejściu Polski do UE jest wzrost udziału tego sektora w ogólnej liczbie pracujących w gospodarce. W latach 2004–2015 odsetek ten zwiększył się o 2,5 p.p. (do 58%), zaś w porównaniu z poziomem tego wskaźnika w latach 2000–2002 aż w granicach 11–17 p.p. (por. tab. 3).

Tabela 3. Liczba i struktura pracujących według sektorów (tys.)

Lata	Ogółem w gospodarce	Sektor I		Sektor II		Sektor III	
	tys.	tys.	%	tys.	%	tys.	%
2000	15 489	4 305	27,8	3 949	25,5	7 235	46,7
2001	14 996	4 290	28,6	3 701	24,7	7 005	46,7
2002	14 924	4 282	28,7	4 565	30,6	6 077	40,7
2003	12 641	2 138	16,9	3 489	27,6	7 014	55,5
2004	12 720	2 140	16,8	3 520	27,7	7 060	55,5
2005	12 891	2 134	16,6	3 519	27,3	7 238	56,1
2006	13 220	2 135	16,1	3 685	27,9	7 400	56,0
2007	13 771	2 138	15,5	3 908	28,4	7 725	56,1
2008	14 037	2 128	15,1	3 938	28,1	7 971	56,8
2009	13 782	2 125	15,4	3 775	27,4	7 882	57,2
2010	14 107	2 376	16,8	3 775	26,8	7 956	56,4
2011	14 233	2 377	16,7	3 825	26,8	8 032	56,4
2012	14 172	2 378	16,8	3 735	26,4	8 059	56,9
2013	14 244	2 379	16,7	3 683	25,9	8 182	57,4
2014	14 563	2 385	16,4	3 776	25,9	8 402	57,7
2015	14 830	2 385	16,1	3 844	25,9	8 601	58,0

Źródło: jak pod tab. 1.

Najwięcej miejsc pracy w sektorze III tworzyły znów sekcje tradycyjne, czyli głównie handel i naprawy, a w mniejszym stopniu opieka zdrowotna, edukacja,

administracja publiczna i obrona narodowa oraz transport i magazynowanie. W 2000 roku ich udział w ogólnej liczbie pracujących w tym sektorze wynosił ponad 35%, natomiast na koniec 2015 roku zwiększył się aż o 12 p.p. (por. tab. 4). Przyrost miejsc pracy wynikał z dokonujących się przekształceń ustrojowych, z rozwoju przedsiębiorczości w nowych warunkach gospodarowania, z podejmowania pracy na własny rachunek, z rozwoju szkół prywatnych oraz wejścia Polski do Unii Europejskiej. Transfery ze wspólnego budżetu finansowały bowiem szereg przedsięwzięć inwestycyjnych (będzie o nich mowa dalej), którym towarzyszyło zwiększenie nowych miejsc pracy.

Tabela 4. Struktura pracujących w sektorze usługowym według sekcji (%)

Sekcja	Lata				
	2000	2004	2010	2014	2015
1. Handel i naprawy	13,4	15,6	15,5	14,9	15,0
2. Transport i gospodarka magazynowa	5,0	5,5	5,0	5,1	5,2
3. Zakwaterowanie i gastronomia	1,5	1,7	1,7	1,7	1,7
4. Informacja i komunikacja	–	–	1,7	2,0	2,1
5. Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	1,9	2,2	2,4	2,5	2,4
6. Obsługa nieruchomości	5,3	7,4	1,4	1,4	1,4
7. Działalność profesjonalna, naukowa, techniczna	–	–	3,4	4,0	4,1
8. Administrowanie i działalność wspierająca	–	–	2,9	3,2	3,4
9. Administracja publiczna i obrona narodowa	5,3	6,7	6,9	6,7	6,5
10. Edukacja	5,8	7,9	7,7	7,7	7,7
11. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	5,9	5,5	5,4	5,7	5,7
12. Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	2,5	3,0	1,1	1,0	1,0
13. Pozostała działalność usługowa	–	–	1,4	1,8	1,8
Ogółem usługi	46,6	55,5	56,5	57,7	58,0

Źródło: jak pod tab. 1.

Sekcje nowoczesne nie odgrywały większej roli w tworzeniu miejsc pracy w sektorze III. Jednak ich udział w 2015 roku w porównaniu z rokiem 2000 wzrósł o 3 p.p. (do 10%). Wdrażanie wytycznych Strategii Europa 2020, czyli budowa gospodarki opartej na wiedzy, zwiększało zapotrzebowanie na nowe miejsca pracy głównie dla pracowników obsługujących nowoczesne technologie. Proces ten w Polsce daleki jest jednak od pełnego zaspokojenia potrzeb w tym zakresie ze względu na dominujący wciąż udział tradycyjnych sekcji w tworzeniu miejsc pracy.

3. Udział w nakładach inwestycyjnych

Oprócz zasobów pracy, możliwości rozwoju każdej dziedziny gospodarowania w znacznie większym stopniu zwiększają nakłady inwestycyjne. Pod tym względem sektor usług w Polsce był w szczególnie niekorzystnej sytuacji w okresie przedakcesyjnym. Wartość nakładów inwestycyjnych zmniejszyła się wówczas o 24%, czyli w stopniu większym niż w sektorze I i II, a nawet w gospodarce ogółem, gdzie odnotowane spadki wynosiły odpowiednio 10, 4 i 17% (por. tab. 5).

Tabela 5. Nakłady inwestycyjne w Polsce według sektorów gospodarki

Lata	Ogółem w gospodarce	Sektor I		Sektor II		Sektor III	
	mln zł	mln zł	%	mln zł	%	mln zł	%
2000	131 160	2 483	1,9	47 789	35,9	82 888	62,2
2001	121 132	2 281	1,9	44 232	36,5	74 619	61,6
2002	109 071	2 263	2,1	42 673	39,1	64 135	58,8
2003	110 860	2 232	2,0	45 975	41,5	62 653	56,5
2004	120 467	2 627	2,2	50 987	42,3	66 853	55,5
2005	131 055	2 980	2,3	50 982	38,9	77 093	58,8
2006	154 880	3 427	2,2	67 910	43,8	83 543	53,9
2007	191 714	4 118	2,1	83 924	43,8	103 672	54,1
2008	217 260	4 600	2,1	96 772	44,5	115 888	53,3
2009	218 581	4 094	1,9	80 128	36,6	134 359	61,5
2010	217 287	4 282	2,0	76 264	35,1	136 741	62,9
2011	243 346	5 334	2,2	86 351	35,5	151 661	62,3
2012	237 627	5 730	2,4	83 208	35,0	148 689	62,6
2013	231 155	6 080	2,6	86 464	37,4	138 611	60,0
2014	250 776	6 155	2,5	98 923	39,4	145 698	58,1
2015	271 836	6 084	2,2	113 351	41,7	152 401	56,1

Źródło: jak pod tab. 1.

Po wejściu Polski na rynek unijny wartość nakładów inwestycyjnych w usługach podwoiła się w 2015 roku, podobnie zresztą jak i w pozostałych sektorach. Przyczynami tego zjawiska było znaczne przyśpieszenie wzrostu gospodarczego, zwiększony napływ środków z funduszy strukturalnych (szczególnie w latach 2007–2013) oraz zwiększone zainteresowanie podmiotów z kapitałem zagranicznym (pochodzących głównie z krajów UE) inwestowaniem głównie w sektorze

III (Kłosiewicz-Górecka, 2016, s. 101–116). Przedstawione tendencje w dynamice nakładów inwestycyjnych nie sprzyjały jednak wzrostowi roli usług w strukturze nakładów inwestycyjnych ogółem. W 2015 roku ich udział w gospodarce wynosił około 56% i był w granicach 2–6 p.p. niższy w latach 2000–2002 (por. tab. 5).

Udziały poszczególnych sekcji w nakładach inwestycyjnych sektora III ponownie zdominowały sekcje tradycyjne, wśród których najwyższe udziały wykazywały w 2000 roku transport i gospodarka magazynowa oraz handel i naprawa pojazdów. Łącznie przypadało na te dwie sekcje blisko 24%. Jednak udział dwóch nowoczesnych sekcji, czyli działalności finansowej i ubezpieczeń oraz obsługi nieruchomości był od wymienionych tradycyjnych sekcji wyższy o około 2 p.p. (por. tab. 6).

Tabela 6. Struktura nakładów inwestycyjnych w sektorze usługowym według sekcji (%)

Sekcja	Lata				
	2000	2004	2010	2014	2015
1. Handel i naprawy	10,7	9,9	7,7	7,0	6,7
2. Transport i gospodarka magazynowa	12,8	9,5	19,7	16,8	17,6
3. Zakwaterowanie i gastronomia	1,2	0,9	1,1	1,0	0,9
4. Informacja i komunikacja	–	–	3,2	2,8	2,9
5. Działalność finansowa i ubezpieczeniowa	6,6	2,9	1,9	1,8	1,5
6. Obsługa nieruchomości	19,7	19,0	12,4	13,1	11,6
7. Działalność profesjonalna, naukowa, techniczna	–	–	1,7	2,0	1,9
8. Administrowanie i działalność wspierająca	–	–	1,3	1,8	1,9
9. Administracja publiczna i obrona narodowa	2,2	3,3	2,9	3,5	3,4
10. Edukacja	2,6	3,1	3,6	2,7	2,7
11. Opieka zdrowotna i pomoc społeczna	2,1	1,9	3,1	2,5	2,5
12. Działalność związana z kulturą, rozrywką i rekreacją	4,3	5,0	3,9	2,7	2,1
13. Pozostała działalność usługowa	–	–	0,4	0,4	0,3
Ogółem usługi	62,2	55,5	62,9	58,1	56,1

Źródło: jak pod tab. 1.

Po wejściu Polski w struktury unijne inwestowanie w sekcje tradycyjne uległo zwiększeniu (głównie w transport i gospodarkę magazynową oraz administrację publiczną i obronę), natomiast w nowoczesne zmniejszeniu. Zjawisko to jest bardzo niekorzystne dla gospodarki, gdyż opóźnia modernizację sektora III, a tym samym rozwój gospodarki opartej na wiedzy, co pogarsza pozycję Polski na tle krajów unijnych.

4. Udział w bilansie płatniczym

Rolę usług w bilansie płatniczym należy rozpatrywać przede wszystkim z punktu widzenia ich wpływu na równowagę zewnętrzną kraju, o której świadczy saldo na rachunku bieżącym (Sawicki, 2016, s. 102–107). W latach 2000–2003 Polska osiągała ujemne saldo w obrotach bieżących, jednak wykazywało ono tendencję malejącą. Do prawie dwukrotnego zmniejszenia deficytu na rachunku bieżącym przyczyniły się dodatnie salda transferów bieżących oraz usług. W tych pierwszych w 2003 roku nadwyżka wpłat nad wypłatami zwiększyła się jednak prawie 2 razy, natomiast w obrotach usługami była dodatnia, ale aż blisko 6 razy mniejsza niż w 2000 roku (por. tab. 7).

Tabela 7. Główne pozycje rachunku obrotów bieżących w latach 2000–2015

Lata	Saldo						
	rachunku bieżącego	towarów	usług	dochodów	transakcji bieżących	dochodów	
						pierwotnych	wtórnych
2000	–10 343	–12 307	1 403	–731	1 232	–	–
2002	–5 544	–7 249	775	–1 061	1 991	–	–
2003	–5 473	–5 725	243	–2 461	2 470	–	–
2004	–13 830	–8 219	1 732	–	–	–8 057	714
2008	–35 811	–34 429	7 374	–	–	–10 157	1 403
2010	–25 875	–14 498	4 364	–	–	–15 623	118
2012	–18 606	–10 495	7 716	–	–	–15 626	–200
2014	–11 444	–4 291	12 046	–	–	–18 646	–16 559
2015	–2 932	2 464	12 113	–	–	–500	–950

Źródło: zestawiono dla lat 2000–2003 według BPM5, dla lat 2004–2015 według BPM6, www.nbp.pl (15.12.2016).

Od 2004 roku zestawianie transakcji w bilansie dokonuje się według nowej metodologii (BPM6). Do obrotów towarowych nie zalicza się uszlachetniania towarów i napraw, wlicza natomiast pośrednictwo handlowe. Usługi zostały pomniejszone o pośrednictwo handlowe, a zwiększone o uszlachetnianie, naprawy i pośrednictwo towarowe. Dochody podzielono na dochody pierwotne i wtórne. Do pierwszych zalicza się wynagrodzenia pracowników i dochody z inwestycji zagranicznych, do drugich (dochodów wtórnych) przekazy zarobków oraz transfery bieżące (rządowe

oraz prywatne)[4]. Dane o stanie bilansu obrotów bieżących i wartości jego głównych składowych są więc w latach 2004–2015 nieporównywalne z okresem poprzednio omówionym. Pozwalają jednak na ukazanie tendencji i skali wpływu usług na stan salda obrotów bieżących po wejściu Polski do UE.

W latach 2004–2015, podobnie jak w okresie 2000–2003, rachunek bieżący wykazywał również strukturalny deficyt. Jednak jego ujemne saldo w 2015 roku było prawie 5 razy mniejsze niż w 2004 roku. Do zmniejszenia deficytu w obrotach bieżących przyczyniły się przede wszystkim usługi, gdyż ich niemal systematycznie rosnące przychody przekraczały kwotę wypłat, dając saldo w końcu omawianego okresu aż siedem razy większe niż w 2004 roku. Pozostałe transakcje rachunku bieżącego, czyli obroty towarowe, dochody pierwotne i dochody wtórne na ogół pogłębiały deficyt w obrotach bieżących, gdyż zazwyczaj zamykały się ujemnym saldem (por. tab. 7).

Ukazane przekształcenia w strukturze sald poszczególnych transakcji w obrotach bieżących pozwalają więc stwierdzić, że usługi w obu analizowanych okresach były ważnym elementem równoważenia bilansu płatniczego, ponieważ przyczyniały się do zmniejszenia jego deficytu. Wpływ transakcji usługowych na zmniejszenie ujemnego salda obrotów bieżących był jednak większy w warunkach funkcjonowania Polski w strukturach unijnych niż w okresie nieczłonkowskim. Wynikało to z jednej strony z rozszerzenia transakcji zaliczanych do usług, z drugiej natomiast z oddziaływania instrumentów integracji rynku usług w tym ugrupowaniu, czyli wzajemnego uznawania, harmonizacji i liberalizacji (Szypulewska-Porczyńska, 2012; 2013, s. 61–72). Narzędzia te przyczyniły się do zwiększenia rozmiarów rynku zbytu, powstawania nowych firm nawiązujących współpracę z Polską, co często skutkowało napływem kapitału zagranicznego do sektora III.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że po wejściu Polski do Unii Europejskiej nastąpiło:

1. Spowolnienie procesu serwicyzacji w polskiej gospodarce, szczególnie widoczne w malejących udziałach sektora III w tworzeniu WDB oraz nakładach inwestycyjnych.

[4] Szerzej na ten temat zob. m.in. Nakonieczna-Kisiel, Bilewicz (2016), s. 71–74.

2. Zwiększenie roli usług, głównie w tworzeniu miejsc pracy oraz równoważeniu bilansu płatniczego.
3. Utrzymanie dominacji tradycyjnych sekcji w strukturze sektora usług; spowalniać to może w Polsce proces uprzedmiotowiania usług w dobrach przemysłowych, a co za tym idzie, i reindustrializacji kraju.
4. Zwiększenie znaczenia usług w ograniczeniu nierównowagi zewnętrznej; przyczyniły się do tego zarówno zmiany metodologii zapisywania transakcji w bilansie płatniczym, jak i rozszerzenie narzędzi zwiększających dostęp do unijnego rynku usług.
5. Na przebieg powyższych procesów w sektorze III wpływ UE widoczny był przede wszystkim w tworzeniu miejsc pracy, nakładach inwestycyjnych i bilansie płatniczym. Było to rezultatem głównie napływu z tego obszaru kapitału zagranicznego, funduszy strukturalnych oraz integrowania wewnętrznego rynku usług.

Literatura

Dudziński, J., Narękiewicz, J. (2016). Chiny a deindustrializacja krajów rozwijających się (na przykładzie Ameryki Łacińskiej). *Studia i Prace WNEiZ US*, *37* (1).

Chilimoniuk-Przeździecka, E., Kuźnar, A. (2016). Znaczenie usług w globalnych łańcuchach wartości. *Gospodarka Narodowa*, *5*.

Kłosiewicz-Górecka, U. (2016). Nakłady inwestycyjne podmiotów z kapitałem zagranicznym w sektorze usług w Polsce w latach 2010–2014. W: *Inwestycje zagraniczne w Polsce 2014–2015*. Warszawa: IBR, KiK.

Kuczewska, L. (2007). Sektor usług w strukturze polskiej gospodarki w latach 2000–2005. W: *Usługi w rozwoju społeczno-gospodarczym Unii Europejskiej.* Warszawa: IBR, KiK.

Nakonieczna-Kisiel, H., Bilewicz, E. (2016). Nowa metodologia sporządzania bilansu płatniczego. *Studia i Prace WNEiZ US*, *44* (1).

Reindustrializacja Europy: gospodarka oparta na usługach była błędem. Pobrano z: http://forsal.pl (17.01. 2015).

Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej (2001–2016). Warszawa: GUS.

Sawicki, J. (2016).Zmiany stabilności, bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto w 2015 roku. W: *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2015 roku*. Warszawa: IBR, KiK.

Słomińska, B. (2008). Układ podmiotowy sektora usług oraz udział sekcji usługowych w krajowym rynku pracy. W: *Usługi w Polsce 2000–2007.* Warszawa: IBR, KiK.

Strategia Europa 2020. Pobrano z: http://ec.europa.eu//PDF/1 (17.01.2017).

Szypulewska-Porczyńska, A. (2012). Znaczenie zasady wzajemnego uznawania dla integracji usług w Unii Europejskiej. *Gospodarka Narodowa*, *5–6*.

Szypulewska-Porczyńska, A. (2013). *Budowa rynku wewnętrznego usług w Unii Europejskiej*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Usługi w Polsce 2002–2007 (2008). Warszawa: IBR, KiK.

Wróbel, A. (2014). Rola sektora usług w rozwoju społeczno-gospodarczym i kształtowaniu gospodarki opartej na wiedzy. *Nierówności Społeczne a Wzrost Gospodarczy*, *37*. Pobrano z: https:/www/ur.edu.pl (17.01.2017).

Zielińska-Głębocka, A. (2012). *Współczesna gospodarka światowa*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.

SERVICE ROLE IN ECONOMY AFTER POLAND'S EU ACCESSION

Abstract

The goal of this paper is identification of "third sector" meaning in Polish economy after EU accession. Research results show that this sector role in gross value added creation and total investment has decreased, whereas it has increased in new worksite creation and current account deficit reduction. Decreasing service role in mentioned economic structures was caused mainly by dominant share of traditional, low productive and employing less qualified workers service sections. Then growing importance of services in external balance improvement resulted from service-included transaction enlargement and the influence of EU service market integrating instruments.

Translated by Marcin Gryczka

Keywords: Poland, servicization, traditional service sections, modern service sections

JEL codes: E01, E25

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-14

Katarzyna Nowacka-Bandosz*
Uniwersytet Szczeciński

UNIA EUROPEJSKA NA MIĘDZYNARODOWYM RYNKU USŁUG

Streszczenie

W artykule podjęto próbę weryfikacji pozycji konkurencyjnej Unii Europejskiej na międzynarodowym rynku usług. Analizą objęto lata 2005–2015, a szczególną uwagę poświęcono wpływowi globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego na poszczególne rodzaje usług. Z badań wynika, że kryzys wywarł negatywne skutki głównie w handlu usługami pracochłonnymi, a mniej w usługach nowoczesnych. W przypadku tych ostatnich procesy outsourcingu i offshoringu przyczyniły się do rozwoju eksportu, również w warunkach globalnego pogorszenia koniunktury. Generalnie ocena specjalizacji eksportowej UE w usługach nowoczesnych była zatem pozytywna. Jednak skuteczność krajów członkowskich w walce o korzyści z międzynarodowego podziału pracy musi wzrosnąć. W tym celu konieczna będzie intensyfikacja działań służących umacnianiu przewag konkurencyjnych w tak zwanych usługach pozostałych.

Słowa kluczowe: specjalizacja eksportowa UE, międzynarodowy handel usługami

* Adres e-mail: knowacka@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Rosnące zapotrzebowanie na usługi stało się jedną z ważniejszych cech współczesnego etapu międzynarodowego podziału pracy. Przyczyniał się do tego wzrost roli usług w gospodarkach narodowych, rozwój procesów globalizacyjnych, postęp technologiczny oraz liberalizacja międzynarodowego handlu usługami. Skutkowało to intensyfikacją handlu usługami głównie w państwach wysoko rozwiniętych. Uczestnikiem tych procesów były oczywiście kraje członkowskie Unii Europejskiej, odgrywające ważną rolę na światowym rynku usług. Jednak ich dominacja na tym rynku wykazywała tendencję malejącą w ostatnich latach. W związku z powyższym celem artykułu jest weryfikacja pozycji konkurencyjnej Unii Europejskiej w handlu usługami.

Analizę przeprowadzono w odniesieniu do usług czystych, zgodnie z klasyfikacją tego zjawiska opublikowaną w szóstej edycji podręcznika bilansu płatniczego i międzynarodowej pozycji inwestycyjnej (BPM6). Dane źródłowe pochodzą z bazy WTO. W pierwszej części opracowania przedstawiono tendencje w unijnym eksporcie usług ogółem w latach 2005–2015, w drugiej – przekształcenia w strukturze rodzajowej eksportu usług, natomiast w trzeciej – wybrane mierniki konkurencyjności międzynarodowej.

1. Tendencje w eksporcie usług ogółem

Po korzystnej dla Unii Europejskiej ostatniej dekadzie XX wieku, pierwsze lata obecnego wieku nadal sprzyjały w tym ugrupowaniu rozwojowi eksportu usług. W latach 2005–2008 średnie roczne tempo wzrostu handlu usługami wyniosło 15%. W rezultacie kraje członkowskie tego ugrupowania realizowały już niemal połowę światowych obrotów usługowych. Pod koniec pierwszej dekady obecnego wieku wybuchł globalny kryzys finansowy w Stanach Zjednoczonych. W ciągu kilku miesięcy kryzys przeniósł się do sfery realnej gospodarki światowej, a wartość unijnego eksportu usług do końca 2009 roku spadła o 13% (por. dane w tab. 1). Tendencja wzrostowa powróciła już w kolejnym roku i usługi odbudowały poziom sprzed kryzysu już w 2011 roku. Jednak w następnych latach tempo wzrostu unijnego eksportu usług utrzymywało się na poziomie 2,5-krotnie niższym niż w okresie poprzedzającym wybuch kryzysu (wynosiło średnio w skali roku około

6% w okresie 2010–2014), zaś rok 2015 ponownie zakończył się spadkiem wartości unijnych wpływów – o blisko 10%.

Tabela 1. Eksport usług ogółem w Unii Europejskiej* w latach 2005–2015

Lata	Wartość (mld USD)	Dynamika (rok 2008 = 100)	Udział UE w światowym eksporcie (%)
2005	1261,4	66,4	48,5
2006	1424,6	75,0	48,4
2007	1708,6	89,9	48,5
2008	1900,0	100,0	47,9
2009	1658,9	87,3	46,9
2010	1699,9	89,5	44,2
2011	1923,5	101,2	44,2
2012	1914,5	100,8	42,8
2013	2074,1	109,2	43,7
2014	2216,0	116,6	43,8
2015	1998,8	105,2	42,0

* W odniesieniu do okresu 2005–2012 uwzględniono UE składającą się z 27 krajów członkowskich. Od przyłączenia Chorwacji w 2013 roku dane przedstawiały eksport UE-28.

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO (2017).

W rezultacie pozycja UE na międzynarodowym rynku niemal systematycznie się pogarszała. Udział krajów członkowskich w światowym eksporcie usług na koniec 2015 roku spadł do 42%, czyli był o blisko 7 p.p. mniejszy niż w połowie ubiegłej dekady.

2. Przekształcenia w strukturze rodzajowej eksportu usług UE

Statystyki handlu międzynarodowego sporządzane są zgodnie z wytycznymi Międzynarodowego Funduszu Walutowego dla bilansu płatniczego (IMF, 2009, s. 161 i dalsze). Na tej podstawie Światowa Organizacja Handlu wyszczególniła cztery główne grupy usług:

1. Związane z dobrami fizycznymi (obejmujące uszlachetnianie, czyli usługi przetwarzania, montażu i etykietowania oraz naprawy dóbr ruchomych i konserwacji).

2. Transportowe (przewóz pasażerów i przemieszczanie towarów oraz pozostałe usługi wspomagające transport, w tym m.in. przeładunek, magazynowanie, usługi spedycyjne, także usługi pocztowe i kurierskie).
3. Podróże (usługi w zakresie zakwaterowania, wyżywienia itp., a także dobra nabywane na potrzeby własne przez osoby podróżujące w celach prywatnych oraz służbowych, w tym również przez pracowników sezonowych i przygranicznych).
4. Pozostałe usługi (budowlane, ubezpieczeniowe i emerytalne, finansowe, opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej, usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne, pozostałe usługi biznesowe, usługi dla ludności, audiowizualne, kulturalne i rekreacyjne).

Spośród czterech głównych rodzajów usług w eksporcie Unii Europejskiej najważniejszą rolę odgrywały usługi pozostałe. Ich dominacja w strukturze unijnych wpływów zwiększyła się z 53% w 2005 roku do 60% w 2015 roku (por. dane w tab. 2). Jednocześnie łagodną tendencją malejącą (o kilka punktów procentowych) charakteryzowały się podróże i transport. W ostatnich latach przypadało na nie po około 18% eksportu. Natomiast trwale niską pozycję miały usługi związane z dobrami fizycznymi (średnio około 3% eksportu usług ogółem).

Relatywny spadek w strukturze unijnych wpływów turystyki i transportu obserwowano zwłaszcza po wybuchu globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego (UNCTAD, 2009). W 2009 roku wartość eksportu usług transportowych zmniejszyła się aż o ponad 1/5, a wpływy z turystyki – o 13%. Również w następnych latach eksporterzy z trudem odrabiali straty. Wiązało się to ze spadkiem aktywności gospodarczej w warunkach globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego (Rothengatter, 2011, s. 9). Nadpodaż nowych kontenerowców dodatkowo osłabiała dynamikę wpływów w sektorze przewozów morskich (UNCTAD, 2012). W rezultacie rok 2015 ponownie zakończy się spadkami, które zarówno w transporcie, jak i turystyce wyniosły po około 13%.

Relatywnie najlepszą sytuację obserwowano w unijnym sektorze usług pozostałych. Co prawda w 2009 roku również odnotowano korektę wpływów *in minus* o 9%, ale strata została odrobiona już w 2011 roku. Wyniki poprawiały się systematycznie do roku 2014, by w 2015 roku ponownie pogorszyć się o około 7%. Dalsza analiza usług pozostałych wymaga uszczegółowienia, ponieważ obejmuje siedem rodzajów usług składających się na tę kategorię.

Tabela 2. Struktura rodzajowa eksportu usług w Unii Europejskiej w latach 2005–2015

Lata	Usługi związane z dobrami fizycznymi	Usługi transportowe	Podróże zagraniczne	Usługi pozostałe	Usługi związane z dobrami fizycznymi	Usługi transportowe	Podróże zagraniczne	Usługi pozostałe
	struktura (usługi ogółem = 100)				dynamika (rok poprzedni = 100)			
2005	3,5	21,1	22,6	52,8				
2006	3,1	21,0	22,1	53,9	100,0	111,9	110,6	115,2
2007	3,2	21,3	21,1	54,4	123,2	121,6	114,8	121,2
2008	3,2	22,2	20,7	53,9	113,3	116,2	108,8	110,1
2009	3,2	20,0	20,5	56,2	87,9	78,8	86,7	91,1
2010	3,2	21,0	19,7	56,1	100,9	107,6	98,3	102,2
2011	3,3	20,4	19,6	56,7	115,4	109,7	112,8	114,4
2012	3,3	20,0	19,2	57,5	101,3	97,3	97,3	101,0
2013	3,9	19,5	19,7	56,9	128,0	105,6	111,0	107,2
2014	3,7	18,9	19,1	58,3	101,8	103,5	103,9	109,3
2015	3,4	18,3	18,4	59,9	81,6	87,5	86,7	92,8

Źródło: opracowanie własne na postawie WTO (2017).

Dominującą rolę w strukturze usług pozostałych zajmowały tak zwane pozostałe usługi biznesowe (40% eksportu – por. dane w tab. 3). Na drugim miejscu były usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne (ponad 1/5 wpływów). Obie grupy usług charakteryzowały się wysoką dynamiką, gdyż w latach 2005–2015 wartość ich eksportu wzrosła blisko 2-krotnie (najbardziej za sprawą usług informatycznych). Przyczyniła się do tego działalność korporacji wykorzystujących wspomniane usługi do realizacji strategii rozwoju i optymalizacji swoich wyników gospodarczych (Lanz, Maurer, 2015, s. 6). Na decyzje firm o outsourcingu i offshoringu wpływało wiele czynników, a jednym z ważniejszych mogła być redukcja kosztów pracy. Kwestie te miały znaczenie, zwłaszcza w warunkach globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego, przyczyniając się do rozwoju eksportu usług biznesowych oraz IT z krajów oferujących konkurencyjne ceny.

W wyniku kryzysu pogorszyła się pozycja usług finansowych, które w strukturze usług pozostałych spadły w 2009 roku z miejsca drugiego na trzecie. Niemniej nadal stanowiły ważną branżę usługową dla UE, która generowała około 18%

wpływów dewizowych. Rozwój usług finansowych wpisywał się w proces finansyzacji stosunków gospodarczych, który jednak zwiększał ryzyko kryzysów.

Tabela 3. Usługi pozostałe w eksporcie UE* w latach 2005–2015 roku (%)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Pozostałe usługi biznesowe	41,2	40,3	39,8	40,9	40,7	41,5	41,2	41,3	41,3	41,5	41,3
Usługi telekomunikacyjne, informatyczne i informacyjne	20,1	20,0	19,8	19,7	20,3	20,3	20,4	21,0	21,1	21,7	21,9
Usługi finansowe	18,6	20,0	21,4	20,0	18,9	18,7	19,3	18,6	18,7	18,0	18,6
Opłaty z tytułu użytkowania własności intelektualnej	8,7	8,1	8,2	7,9	8,3	8,6	8,4	7,9	7,6	7,8	8,2
Usługi ubezpieczeniowe i emerytalne	6,3	6,8	6,0	6,2	6,7	5,7	5,8	6,2	6,3	6,1	5,7
Usługi budowlane	2,6	2,7	2,7	3,1	3,1	2,9	2,7	2,5	2,5	2,6	2,3
Usługi dla ludności, audiowizualne, kulturalne i rekreacyjne	2,3	2,0	1,9	1,9	1,9	2,0	2,1	2,1	2,3	2,2	2,0
Usługi pozostałe	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

* W odniesieniu do okresu 2005–2012 uwzględniono UE-27, natomiast od przyłączenia Chorwacji w 2013 r. eksport UE-28.

Źródło: opracowanie własne na postawie WTO (2017).

Pozostałe usługi oparte na wiedzy obejmowały opłaty za użytkowanie własności intelektualnej, które odpowiadały średnio za około 8% usług pozostałych. Za nimi plasowały się usługi ubezpieczeniowe – około 6%.

Ostatnie dwa rodzaje usług pozostałych, czyli budowlane oraz usługi związane z wymianą kulturalną i rekreacją, dostarczały niewielkich wpływów dewizowych – przypadało na nie po około 2–2,5% usług pozostałych.

Z przedstawionych danych wynika, że w okresie minionych 10 lat w eksporcie usług UE wyraźnie poprawiała się pozycja firm z branży usług pozostałych. Dotyczyło to zwłaszcza usług nowoczesnych, gdzie komunikacja internetowa i technologie ICT zastąpiły potrzebną w tej działalności gospodarczej bliskość rynku (Nicholson, 2016, s. 1). Cecha ta pozostała domeną usług tradycyjnych, takich jak transport i podróże. One okazały się też szczególnie wrażliwe na wahania koniunkturalne spowodowane globalnym kryzysem finansowo-gospodarczym.

Trudna sytuacja, zwłaszcza na rynku usług transportowych, niewątpliwie przyczyniła się do wspomnianego pogorszenia pozycji UE na światowym rynku usług. W znacznie mniejszym stopniu negatywne skutki kryzysu były odczuwalne w eksporcie usług pozostałych – jednak nie można jednoznacznie stwierdzić, że tam nie wystąpiły. W związku z powyższym zastanówmy się, jak kryzys wpłynął na konkurencyjność unijnych usług. Kwestia ta będzie miała duże znaczenie w kontekście spodziewanego w dłuższym okresie wzrostu zapotrzebowania na usługi nowoczesne (Roxburgh, Manyika, Dobbs, Mischke, 2012, s. 3 i n.).

3. Międzynarodowa konkurencyjność usług w Unii Europejskiej

Pojęcie międzynarodowej konkurencyjności jest zjawiskiem złożonym i wieloaspektowym. Z dotychczasowych badań nad tą problematyką wynika, że determinowana przez wiele różnorodnych czynników szeroko rozumiana międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju wpływa na kształtowanie się jego międzynarodowej konkurencyjności, ta zaś powinna znajdować odzwierciedlenie w kształtowaniu się różnorodnych wskaźników międzynarodowej pozycji konkurencyjnej (Misala, 2011, s. 81). Najczęściej stosowanymi w literaturze przedmiotu miernikami międzynarodowej konkurencyjności są:

- udziały w światowym handlu,
- stan salda obrotów,
- wskaźniki specjalizacji międzynarodowej,
- wskaźniki ujawnionej przewagi względnej.

Mierniki te zestawiono w tabeli 4 dla poszczególnych rodzajów usług świadczonych przez kraje Unii Europejskiej na zagranicznych rynkach.

W pierwszej kolumnie ukazano wyniki UE w eksporcie usług na tle ich światowej sprzedaży (*Export Market Share* – EMS). Zgodnie z oczekiwaniami najwyższą wartość wskaźnika odnotowano w usługach pozostałych. Od połowy ubiegłej dekady około połowę globalnych wpływów uzyskiwały kraje członkowskie, ale ich odsetek wykazywał tendencję malejącą. Jeszcze mniejsze i również malejące były udziały UE w eksporcie usług związanych z dobrami fizycznymi (odpowiednio z 51 do 44%) oraz w usługach transportowych (z 46 do 42%). Z kolei relatywnie najsłabsze wyniki UE uzyskiwała na światowym rynku usług turystycznych (z 41 do ok. 30%).

Tabela 4. Wskaźniki konkurencyjności usług Unii Europejskiej w latach 2005–2015

Lata	Usługi związane z dobrami fizycznymi	Usługi transportowe	Podróże zagraniczne	Pozostałe usługi	Usługi związane z dobrami fizycznymi	Usługi transportowe	Podróże zagraniczne	Pozostałe usługi	Usługi związane z dobrami fizycznymi	Usługi transportowe	Podróże zagraniczne	Pozostałe usługi	Usługi związane z dobrami fizycznymi	Usługi transportowe	Podróże zagraniczne	Pozostałe usługi
	I. EMS[a]				II. Saldo (w mld USD)				III. TC[b]				IV. RCA[c]			
2005	51,0	45,9	41,4	53,6	16,14	19,57	–6,07	97,02	158,3	107,9	97,9	117,0	105,1	94,5	85,2	110,4
2006	48,3	46,0	41,9	52,9	17,24	22,93	9,23	120,92	164,8	108,3	103,0	118,7	99,8	95,1	86,5	109,2
2007	47,9	46,4	41,6	52,9	24,18	34,47	9,58	155,29	181,1	110,5	102,7	120,0	98,7	95,8	85,7	109,1
2008	47,5	46,2	40,9	52,2	27,29	47,46	5,11	152,77	180,5	112,7	101,3	117,5	99,0	96,5	85,3	109,0
2009	45,6	46,5	38,8	51,1	26,02	40,75	8,02	129,53	193,8	114,0	102,4	116,1	97,2	99,1	82,7	108,8
2010	39,1	43,3	34,9	49,7	25,60	39,13	6,53	139,52	189,4	112,3	102,0	117,2	88,3	97,8	78,9	112,3
2011	40,5	43,5	35,2	49,2	29,48	46,59	21,70	184,25	189,1	113,5	106,1	120,3	91,6	98,3	79,6	111,2
2012	41,2	41,7	33,0	48,2	28,38	47,80	24,09	195,83	181,0	114,3	107,0	121,6	96,0	97,2	77,0	112,6
2013	49,5	42,8	34,1	48,3	28,12	48,64	43,65	201,13	153,0	113,7	112,0	120,5	113,4	98,0	78,1	110,6
2014	49,3	42,9	32,8	49,1	30,88	50,08	37,69	219,60	159,6	113,6	109,7	120,5	112,7	98,0	74,9	112,3
2015	44,3	41,7	29,9	48,0	20,41	38,22	31,17	192,60	143,4	111,7	109,3	119,2	105,3	99,2	71,1	114,2

[a] $EMS = X_i / X_i^W$; [b] $TC_i = X_i / M_i$; [c] $RCA_i = \frac{X_i}{X} / \frac{X_i^W}{X^W} \times 100$,

gdzie: X_i – wartość eksportu usługi i w UE; X – wartość eksport usług ogółem w UE; X_i^W – wartość światowego eksportu usługi i; X^W – wartość światowego eksportu usług ogółem; M_i – wartość importu usługi i w UE.

Źródło: opracowanie własne na postawie WTO (2017).

W kolumnie II zbadano stopień, w jakim unijne wpływy pokrywały wydatki w handlu usługami (*Trade Coverage* – TC). Wysokie, ale wyraźnie malejące wartości wskaźnika odnotowano w usługach związanych z dobrami fizycznymi, przy czym z uwagi na wspomniane niewielkie znaczenie tych usług w eksporcie, generowały one jednak niewielką nadwyżkę, zwłaszcza w porównaniu z usługami pozostałymi. Te ostatnie zasadniczo wpływały na kształtowanie się dodatniego salda UE w usługach ogółem, a ponadto ich TC wykazywało tendencję wzrostową. Podobne tendencje, ale znacznie mniejsze saldo, miała UE w handlu usługami transportowymi, zaś relatywnie najmniejszy wpływ na międzynarodową konkurencyjność UE w usługach miała turystyka (świadczy o tym zarówno niskie TC, jak i niewielkie saldo).

Przewagi Unii w świadczeniu poszczególnych rodzajów usług zbadano również w stosunku do całkowitego udziału ugrupowania w światowym eksporcie usług (*Revealed Comparative Advantage* – RCA, por. kolumna IV w tab. 4). Wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej większy od 100 zarejestrowano tylko w usługach pozostałych, co świadczy o wyraźnym wyspecjalizowaniu UE w tych usługach. Z kolei nie został on jednoznacznie potwierdzony w usługach transportowych (RCA bliskie 100, ale z reguły poniżej tej granicy) oraz usługach związanych z dobrami fizycznymi (RCA > 100 od 2013 roku, ale malejące), natomiast wyraźny brak przewag komparatywnych stwierdzono w usługach turystycznych.

Podsumowanie

Z przeprowadzonych badań wynika, że pozycja konkurencyjna Unii Europejskiej na rynku usług była w głównej mierze zdeterminowana zdolnością konkurencyjną krajów członkowskich w świadczeniu usług pozostałych. Określono je mianem usług nowoczesnych, ponieważ ich świadczenie wymagało zaangażowania kapitału ludzkiego o wysokich kwalifikacjach podczas realizacji usług biznesowych i IT, a także wiązało się z rozwojem nauki i techniki. Ponadto usługi nowoczesne angażowały gospodarki unijne do współpracy w ramach globalnych systemów usługowych (offshoringu i outsourcingu). W rezultacie usługi te zapewniały Unii Europejskiej 60% wpływów eksportowych.

Będąc ważnym podmiotem na międzynarodowym rynku usług nowoczesnych, UE napotykała jednak konkurencję ze strony innych dostawców.

Wiązało się to zwłaszcza z rosnącą atrakcyjnością outsourcingową krajów Azji Środkowo-Wschodniej (Sethi, Gott, 2016). Konkurujące z nimi państwa członkowskie, dążąc do poprawy pozycji konkurencyjnej, muszą zintensyfikować działania służące umacnianiu posiadanych przewag konkurencyjnych w usługach pozostałych.

Do spadku pozycji UE na międzynarodowym rynku przyczynił się globalny kryzys finansowo-gospodarczy. Jego negatywne oddziaływanie stwierdzono głównie w usługach tradycyjnych, które generowały 40% wpływów w krajach członkowskich.

Literatura

IMF (2009). *Balance of Payments and International Investment Position Manual.* Sixth Edition. Washington.

Lanz, R., Maurer, A. (2015). Services and Global Value Chains – Some Evidence on Servicification of Manufacturing and Service Network. *WTO Working Paper*, *03.*

Mijala, J. (2011). *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej.* Warszawa: PWE.

Nicholson, J.R. (2016). ICT-Enabled Services Trade in the European Union. *Economics & Statistics Administration*, *03-16.*

Rothengatter, W. (2011). Economic Crisis and Consequences for the Transport Sector. *Transportation Research, Economics and Policy*, 9–28.

Roxburgh, C., Manyika, J., Dobbs, R., Mischke, J. (2012). Trading Myths: Addressing Misconceptions about Trade, Jobs and Competitiveness. *McKinsey Global Institute Working Paper*, *2*.

Sethi, A., Gott, J. (2016). 2016 A.T. Kearney Global Services Location Index. *On the Eve of Disruption*. *A New Business Model Threatens Established Concepts of Offshoring and Expands the Market*.

UNCTAD (2009). *Global Economic Crisis: Implications for Trade and Development.* Report of the UNCTAD Secretariat for the First Session of the Trade and Development Commission. Pobrano z: http://unctad.org/en/Docs/cicrp1_en.pdf.

UNTAD (2012). *Trade And Development Report*. New York–Geneva.

WTO (2017). Trade in Commercial Services. *Statistics Database*. Pobrano z: http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx?Language=E (6.02.2017).

THE EUROPEAN UNION ON THE INTERNATIONAL MARKET

Abstract

The aim of this paper is to verify the competitiveness the European Union in a situation of deterioration of its position on the international market. The analysis covered the period 2005–2015 and particular attention was paid to the impact of the global financial and economic crisis on trade in services. Research conclusions show, that it had a negative impact, especially in labor-intensive services, but less in modern services. The latter enjoyed increasing demand on the international market. Member countries adapt to it through specialization in the export of other services. It resulted in rising income from trade in services. Despite this, the EU's share in the international division of labor decreased. It signaled the need to intensify efforts to strengthen competitive advantages in modern services.

Keywords: export specialization, international trade in services

JEL code: F14

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-15

Alina Szypulewska-Porczyńska*
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

ZNACZENIE EUROPEJSKIEJ LEGITYMACJI ZAWODOWEJ DLA INTEGRACJI RYNKÓW USŁUG PAŃSTW UNII EUROPEJSKIEJ

Streszczenie

W 2013 roku państwa UE, najpóźniej do 18 stycznia 2016 roku, zobowiązały się do uproszczenia procedury uznawania kwalifikacji w zakresie wybranych zawodów. Głównym narzędziem tych zmian miał być elektroniczny dokument nazwany europejską legitymacją zawodową, poświadczający, że usługodawca spełnił wszystkie warunki, aby świadczyć usługi w przyjmującym państwie członkowskim w ramach czasowej mobilności albo stałego prowadzenia działalności zawodowej. Ze względu na charakter oraz zasięg tego rozwiązania jego znaczenie dla pogłębienia integracji rynków usług państw UE będzie ograniczone.

Słowa kluczowe: europejska legitymacja zawodowa, uznawanie kwalifikacji, rynek wewnętrzny usług

* Adres e-mail: aszypu@sgh.waw.pl.

Wprowadzenie

Europejska legitymacja zawodowa jest narzędziem ułatwiającym świadczenie usług na rynku wewnętrznym UE. Państwa unijne zobowiązały się ją wprowadzić do krajowych porządków prawnych na mocy dyrektywy 2013/55/UE najpóźniej do 18 stycznia 2016 roku. To jedna z pierwszych bezpośrednich i najważniejszych modyfikacji funkcjonujących w UE rozwiązań w dziedzinie uznawania kwalifikacji zawodowych, skonsolidowanych osiem lat wcześniej dyrektywą 2005/36/WE. W tym kontekście pojawia się pytanie o znaczenie tych ostatnich zmian dla zacieśnienia integracji rynku wewnętrznego. Problem ten podjęto w niniejszym artykule. W części pierwszej opracowania analizie poddano unijne ramy prawne dla zawodów regulowanych. W części drugiej zidentyfikowano skalę zjawiska profesji regulowanych w państwach UE. W części trzeciej zbadano przepływy zawodów regulowanych w UE pod kątem dynamiki i zmian rodzajowych. Głównym ograniczeniem badania był krótki okres obowiązywania nowej regulacji, niepełność danych oraz opóźnienie czasowe w ich dostępności.

1. Unijne ramy prawne dla zawodów regulowanych

Zawód regulowany został zdefiniowany w dyrektywie 2005/36/WE (dalej: dyrektywa). Jest to działalność zawodowa wymagająca posiadania specjalnych kwalifikacji zawodowych[1], na które składają się kompetencje i/lub doświadczenie zawodowe. Ponieważ wymogi państw członkowskich Unii różnią się w tym zakresie, podstawową kwestią dla realizacji swobód jednolitego rynku jest uznanie kwalifikacji nabytych w innych państwach członkowskich. Oznacza to, że państwo przyjmujące dopuszcza obywateli innych państw członkowskich do wykonywania na jego terytorium danego zawodu na tych samych warunkach, jakie obowiązują

[1] Art. 3, ust. 1, pkt a) dyrektywy 2005/36/WE stanowi: „zawód regulowany: działalność zawodowa lub zespół działalności zawodowych, których podjęcie, wykonywanie, lub jeden ze sposobów wykonywania wymaga, bezpośrednio bądź pośrednio, na mocy przepisów ustawowych, wykonawczych lub administracyjnych, posiadania specjalnych kwalifikacji zawodowych; w szczególności używanie tytułu zawodowego zastrzeżonego na mocy przepisów ustawowych, wykonawczych i administracyjnych dla osób posiadających odpowiednie kwalifikacje zawodowe stanowi sposób wykonywania działalności zawodowej".

jego obywateli. W praktyce takie rozwiązanie wiąże się z obowiązkiem spełnienia minimalnych wymogów w zakresie kwalifikacji zawodowych.

Unijnych usługodawców działających na rynku wewnętrznym UE obowiązują dwa systemy, w zależności od tego, czy świadczą swoje usługi w ramach tzw. swobody świadczenia usług, czy tzw. swobody przedsiębiorczości. Ze względu na większe potencjalne skutki ekonomiczne dla państwa przyjmującego stałej obecności obywateli z innych państw UE, świadczenie usług w ramach ostatniej swobody podlega bardziej restrykcyjnym wymogom. Zasadniczo rzecz ujmując, w świetle unijnego prawa uznanie kwalifikacji zawodowych powinno dotyczyć swobody przedsiębiorczości, bowiem w odniesieniu do swobodnego świadczenia usług państwa członkowskie zobowiązały się do niewprowadzania ograniczeń, które „w jakikolwiek sposób byłyby związane z kwalifikacjami zawodowymi”[2]. Wyjątkiem od tego jest świadczenie po raz pierwszy usług mających wpływ na zdrowie lub bezpieczeństwo publiczne[3] czy wykonywanie działalności nieuregulowanej w państwie siedziby[4]. Ponadto, na mocy dyrektywy, usługodawca został zobowiązany do spełnienia obowiązujących w państwie przyjmującym przepisów regulujących „kwestie bezpośrednio powiązane z kwalifikacjami zawodowymi, takimi jak definicja zawodu, używanie tytułów zawodowych i poważne uchybienia zawodowe, w sposób bezpośredni i szczególny związane z ochroną i bezpieczeństwem konsumentów”[5] oraz przepisów dyscyplinarnych.

W UE system uznawania kwalifikacji ma charakter mieszany, gdzie minimalne wymogi określają zarówno instytucje unijne, jak i państwa członkowskie. Obok dyrektywy 2005/36/WE unijne przepisy dotyczące uznawania kwalifikacji zawodowych zawarte są w przepisach szczególnych, które regulują dostęp do określonych zawodów, np. prawnika czy pośrednika ubezpieczeniowego (zob. rys. 1).

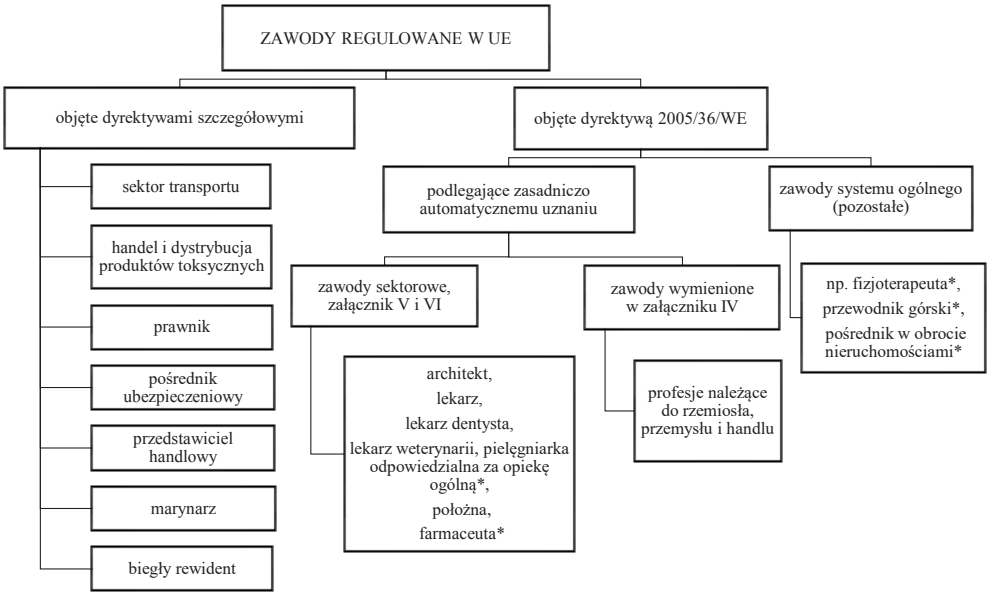
[2] Art. 5, ust. 1 dyrektywy.

[3] Zgodnie z art. 7, ust. 4 dyrektywy państwo przyjmujące może w takim przypadku sprawdzić kwalifikacje zawodowe usługodawcy przed rozpoczęciem świadczenia przez niego usług.

[4] W świetle art. 5, ust. 1, pkt b) i art. 7, ust. 2, pkt d) państwo przyjmujące może domagać się w takim wypadku dowodu potwierdzającego wykonywanie przez niego danej działalności przez co najmniej rok w okresie ostatnich dziesięciu lat w co najmniej jednym państwie członkowskim.

[5] Art. 5, ust. 3 dyrektywy.

Rysunek 1. Systemy uznawania kwalifikacji zawodowych w Unii Europejskiej według stanu w 2016 roku



* Zawody objęte europejską legitymacją zawodową (*European Professional Card* – EPC).

Źródło: adaptacja na podstawie Szypulewska-Porczyńska (2013), s. 91.

W samej dyrektywie wyróżniono i uregulowano trzy systemy uznawania kwalifikacji zawodowych: 1) automatyczne uznanie, które odbywa się w oparciu o wyszczególnione zharmonizowane minimalne wymogi w zakresie kształcenia i dotyczy zawodów medycznych i związanych ze zdrowiem; 2) automatyczne uznanie dokonywane na podstawie wymogów dotyczących doświadczenia zawodowego dla zawodów należących do rzemiosła, przemysłu i handlu; 3) oraz ogólny system uznania dokumentów potwierdzających posiadanie kwalifikacji w przypadku pozostałych usług, a także w przypadku usług objętych automatycznym uznaniem, co do których usługodawca nie spełnia warunków.

W 2013 roku przyjęta została dyrektywa 2013/55/UE zmieniająca dyrektywę 2005/36/WE. Państwa Unii zobowiązały się do uproszczenia, najpóźniej do 18 stycznia 2016 roku, procedury uznawania kwalifikacji w zakresie wybranych zawodów. Według stanu na połowę października 2016 roku sześć państw UE: Irlandia,

Grecja, Hiszpania, Cypr, Luksemburg i Portugalia w dalszym ciągu nie wdrożyło dyrektywy do krajowych porządków prawnych (EUR-Lex).

Głównym narzędziem zmian jest elektroniczny dokument nazwany europejską legitymacją zawodową (ELZ) poświadczający, że usługodawca spełnił wszystkie warunki, aby świadczyć usługi w przyjmującym państwie członkowskim w ramach czasowej mobilności albo stałego prowadzenia działalności zawodowej. Ułatwienia związane są z kompetencjami państwa-siedziby w procedurze wydawania ELZ, ponownym wykorzystaniem danych zawartych na utworzonym przez usługodawcę koncie osobistym oraz wprowadzeniem zasady domniemanej zgody w przypadku braku decyzji państwa przyjmującego[6]. W odniesieniu do swobody przedsiębiorczości objęcie profesji ELZ oznacza, że państwa mogą wymagać procedur kontrolnych obowiązujących przed wprowadzeniem legitymacji[7].

Jeżeli chodzi o podział ról związany z wydawaniem ELZ, to w przypadku świadczenia usługi w oparciu o swobodę świadczenia usług, legitymację wydaje państwo rodzime[8]. Wyjątek stanowi świadczenie usług po raz pierwszy w ramach zawodów regulowanych mających wpływ na zdrowie lub bezpieczeństwo publiczne, co do których nie obowiązuje automatyczne uznawanie kwalifikacji. W tym przypadku, jak również w przypadku świadczenia usług w oparciu o stałą działalność, ELZ wydaje państwo przyjmujące, a państwo rodzime uczestniczy w przygotowaniu dokumentacji[9].

ELZ wprowadzono dla pięciu zawodów. Są to: pielęgniarki odpowiedzialne za opiekę ogólną, farmaceuci (podstawowy poziom wykształcenia), fizjoterapeuci, przewodnicy górscy oraz pośrednicy w obrocie nieruchomościami[10]. Jak widać, w grupie znalazły się zarówno zawody podlegające automatycznemu uznaniu, jak

[6] Szerzej zob. Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/983 z dnia 24 czerwca 2015 r. w sprawie procedury wydawania europejskiej legitymacji zawodowej oraz stosowania mechanizmu ostrzegania na podstawie dyrektywy 2005/36/WE Parlamentu Europejskiego i Rady, Dz. Urz. UE L 159/27 z dnia 25 czerwca 2015 r.

[7] Por. art. 4a, ust. 5, akapit drugi dyrektywy.

[8] Art. 4a, ust. 4 i art. 4c, ust. 1 dyrektywy.

[9] Art. 4a, ust. 5; art. 16, 21, 49a i 49b; art. 7, ust. 4 i w art. 14 dyrektywy.

[10] Na temat kryteriów wyboru profesji zob. art. 4a, ust. 7 dyrektywy.

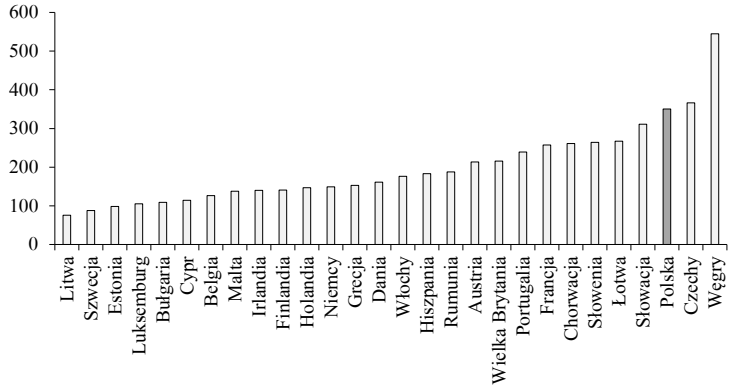
i zawody objęte systemem ogólnym. Pierwotnie na liście zawodów znajdowali się także lekarze oraz inżynierzy[11].

W UE w zakresie uznawania kwalifikacji zawodowych istotną rolę odgrywa polityka dyskrecjonalna państw członkowskich. Wskazywać to może na istnienie rozbieżności interesów, a na pewno ilustruje duże trudności w praktycznej realizacji swobód rynku wewnętrznego w zakresie zawodów regulowanych, których liczba, jak wynika z dalszej części tej analizy, kształtuje się w UE na poziomie 169 (mediana).

2. Dostęp do zawodów w państwach Unii Europejskiej

Liczba profesji regulowanych w państwach UE jest zróżnicowana (rys. 2). Największa różnica – 7,2 – istniała w 2016 roku pomiędzy Litwą a Węgrami. Polska, pomimo podjęcia w latach 2013–2015 reformy deregulującej dostęp do zawodów, należy do państw charakteryzujących się wysoką liczbą profesji regulowanych (350).

Rysunek 2. Liczba profesji regulowanych w państwach UE, stan na koniec września 2016 roku



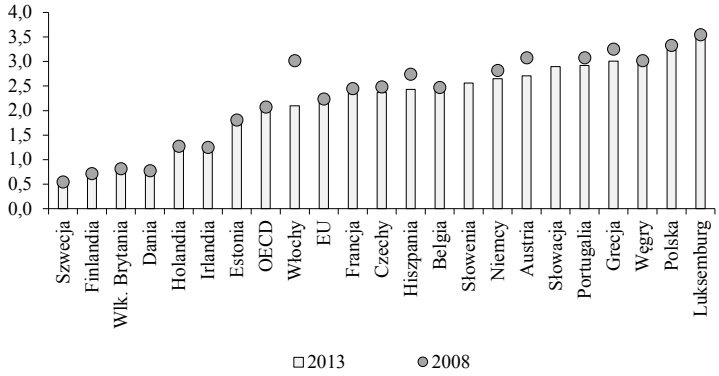
Źródło: opracowanie własne na podstawie Komisja Europejska. The EU Single Market.

[11] Pkt 2. preambuły rozporządzenia wykonawczego Komisji 2015/983(UE).

Poziom protekcji na rynku wewnętrznym usług w UE wiąże się nie tylko z liczbą profesji regulowanych. Dodatkowe koszty dla unijnych usługodawców wynikają z powodu istnienia heterogenicznych rozwiązań regulacyjnych w poszczególnych państwach członkowskich.

Nie zawsze liczba profesji regulowanych dobrze ilustruje poziom ograniczeń w dostępie do zawodów. Bardziej precyzyjną miarą jest wskaźnik regulacji rynku PMR[12] OECD. Z analizy informacji zawartych na rysunku 3 wynika, że do grupy państw członkowskich UE o najbardziej otwartym dostępie do usług profesjonalnych należą państwa skandynawskie i Wielka Brytania. Poziom wskaźnika PMR kształtował się w ich przypadku poniżej 1. W większości państw unijnych poziom wskaźnika PMR kształtował się pomiędzy 2 a 3.

Rysunek 3. Wskaźnik regulacji rynku usług profesjonalnych w państwach UE w latach 2008 i 2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD (2016), rozdz. 4, rys. 4.21 B.

Polska należy do państw UE, w których dostęp do wykonywania zawodów należy do najbardziej ograniczonych. Wskaźnik PMR w 2013 roku wyniósł 3,2, a więc w porównaniu z rokiem 2008 sytuacja niewiele się zmieniła. Do państw członkowskich, które zanotowały największą zmianę na przestrzeni tych pięciu lat, należały państwa członkowskie unii walutowej, tj. Włochy, Austria, Hiszpania,

[12] Wskaźnik PMR – *Product Market Regulation* – dla usług profesjonalnych obejmuje działalność prawniczą, rachunkowo-księgową, w zakresie architektury i inżynierii.

Grecja, Niemcy i Portugalia. Z jednej strony, taki trend można uzasadnić istnieniem w czasach kryzysu gospodarczego i zadłużeniowego szczególnej potrzeby reform poprawiających funkcjonowanie rynków. Z drugiej strony, we wszystkich z wymienionych państw istniały warunki do dużej zmiany w postaci wysokiego wyjściowego poziomu protekcji.

Przy porównaniu informacji zawartych na rysunkach 2 i 3[13] uwagę zwracają te państwa UE, w przypadku których brak jest dodatniej korelacji pomiędzy liczbą profesji regulowanych a wskaźnikiem regulacji usług. Ciekawym w tym kontekście przypadkiem jest z jednej strony Wielka Brytania, gdzie liczba profesji regulowanych znajduje się na poziomie wyższym od przeciętnego w UE (216), ale poziom protekcji należy do najniższych (0,8), a z drugiej strony Luksemburg, charakteryzujący się niską liczbą zawodów regulowanych (105), a jednocześnie poziomem protekcji najwyższym w Unii Europejskiej (3,5).

3. Mobilność w ramach zawodów regulowanych na rynku wewnętrznym

Z zestawienia piętnastu najbardziej mobilnych profesji regulowanych w państwach UE wynika, że największą grupę wśród nich stanowią zawody medyczne, wśród nich pielęgniarka i lekarz. Ponadto, na liście wysoko plasują się zawody związane ze szkolnictwem, w szczególności nauczyciel gimnazjum i szkoły ponadgimnazjalnej (tab. 1).

Na podstawie analizy dynamiki przepływu najbardziej mobilnych zawodów regulowanych w UE w okresie pomiędzy 2001 a 2015 rokiem można zauważyć wpływ zmian popytu i podaży na wielkość i strukturę tych strumieni związanych z rozszerzeniem w 2004 roku UE o państwa Europy Środkowej i Wschodniej. Przykładem jest pielęgniarka, będąca obecnie najbardziej mobilną profesją w Unii, w przypadku której liczba osób korzystających ze swobody przedsiębiorczości w UE pomiędzy okresami 2001–2002 a 2005–2006 wzrosła ponad ośmiokrotnie. Na przestrzeni badanego okresu duża mobilność charakteryzowała zawody medyczne oraz związane z opieką zdrowotną. Poza wcześniej obecnymi na liście, pielęgniarką

[13] Należy przy tym pamiętać o istniejących pomiędzy nimi różnicach co do zakresu czasowego, geograficznego i rodzajowego.

Tabela 1. Najbardziej mobilne zawody regulowane w państwach Unii Europejskiej w wybranych latach okresu 2001–2015 według układu struktury rodzajowej lat 2014–2015

Lp.	Zawód regulowany	2001–2002	2005–2006	2009–2010	2014–2015
1	Pielęgniarka (Nurse)	480 (7)	4 512 (3)	20 659 (2)	28 741
2	Lekarz (Doctor of Medicine)	2 264 (2)	6 765 (1)	22 244 (1)	20 935
3	Nauczyciel gimnazjum i szkoły ponadgimnazjalnej (Secondary school teacher)	1 907 (3)	6 584 (2)	16 019 (3)	6 550
4	Fizjoterapeuta (Physiotherapist)	1 549 (4)	2 506 (4)	2 806 (7)	6 266
5	Dentysta (Dental Practitioner)	218 (15)	1 437 (5)	3 097 (5)	3 385
6	Sanitariusz (Second level nurse)		1 384 (6)	3 597 (4)	3 230
7	Elektryk (Electrician / Senior electrician /Specialised electrician)			2 953 (6)	2 819
8	Nauczyciel przedszkola (Kindergarten teacher/ Nursery school teacher/Preparatory school teacher)				1 535
9	Psycholog (Psychologist)	245 (11)			1 342
10	Architekt (Architect)		677 (12)	1 012 (13)	1 319
11	Położna (Midwife)			1 142 (12)	1 283
12	Farmaceuta (Pharmacist)		558 (14)	2 275 (8)	1 058
13	Logopeda (Speech and language therapist)				966
14	Nauczyciel szkoły podstawowej (Primary school teacher)	2 779 (1)		1 192 (11)	935
15	Adwokat i radca prawny (Lawyer/ Barrister/Solicitor)	743 (6)	1 081 (9)	766 (15)	905

Objaśnienia: w tabeli podano liczbę decyzji podjętych w sprawie uznania kwalifikacji w ramach swobody przedsiębiorczości; 2001–2002 – UE-15; 2005–2006 – UE-25; 2009–2010 – UE-27; 2014–2015 – UE-28.
W nawiasach podano miejsce w rankingu dla danego okresu.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Komisja Europejska. The EU Single Market.

i dentystą, pojawiły się nowe profesje: sanitariusz, położna, farmaceuta i logopeda. Wzrosła ponadto mobilność takich zawodów, jak nauczyciel przedszkola, elektryk i architekt. Zmalało natomiast znaczenie wybranych usług profesjonalnych: adwokata i radcy prawnego, niektórych zawodów medycznych, geodety oraz inżyniera (Komisja Europejska. The EU Single Market).

Podsumowanie

W Unii Europejskiej system uznawania kwalifikacji ma charakter mieszany, gdzie wymogi, obok regulacji krajowych, określają także instytucje UE. W świetle tych ostatnich unijnych usługodawców działających na rynku wewnętrznym UE obowiązują dwa reżimy – bardziej liberalny w przypadku swobody świadczenia usług i bardziej restrykcyjny w przypadku swobody przedsiębiorczości. Również w ramach swobody świadczenia usług prowadzenie działalności uzależnione jest od spełnienia pewnych krajowych wymogów.

Liberalizacja dostępu do profesji regulowanych, stanowiąca warunek konieczny integracji rynku wewnętrznego UE, była w ostatnich latach następstwem zmian dokonywanych przez państwa członkowskie w ramach reform krajowych. Przyjęcie w UE ELZ wniosło niewielkie w tym zakresie zmiany. Po pierwsze, legitymacja ta poświadczająca, że usługodawca spełnił wszystkie warunki do świadczenia usług w przyjmującym państwie członkowskim w ramach czasowej mobilności albo stałego prowadzenia działalności zawodowej, nie jest paszportem, który umożliwia usługodawcy swobodne świadczenie usług na całym rynku wewnętrznym. Po drugie, ELZ objęła tylko pięć zawodów, a więc mniej niż 3% liczby zawodów regulowanych w UE, z czego w przypadku dwóch nie istnieje obecnie znacząca mobilność na rynku wewnętrznym UE. Świadczy to o pilotażowym charakterze reformy i wiąże się z ograniczonymi jej skutkami dla przepływów na rynku wewnętrznym UE.

Literatura

Dyrektywa 2005/36/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 7 września 2005 r. w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych. Dz. Urz. UE L 255/22, 30.09.2005.

Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady 2013/55/UE z dnia 20 listopada 2013 r. zmieniająca dyrektywę 2005/36/WE w sprawie uznawania kwalifikacji zawodowych i rozporządzenie (UE) nr 1024/2012 w sprawie współpracy administracyjnej za pośrednictwem systemu wymiany informacji na rynku wewnętrznym („rozporządzenie w sprawie IMI"). Dz. Urz. UE L 354/132.

EUR-Lex. Baza aktów prawnych Unii Europejskiej. Pobrano z: http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/NIM/?uri=CELEX:32013L0055.

Komisja Europejska (2015). *Mutual Evaluation of Regulated Professions. Overview of the Regulatory Framework in the Real Estate Sector*. Pobrano z: ec.europa.eu/DocsRoom/

documents/15486/attachments/1/translations/en/renditions/native+&cd=1&hl=pl&ct=clnk&gl=pl (16.02.2016).

Komisja Europejska. Rozporządzenie wykonawcze Komisji (UE) 2015/983 z dnia 24 czerwca 2015 r. w sprawie procedury wydawania europejskiej legitymacji zawodowej oraz stosowania mechanizmu ostrzegania na podstawie dyrektywy 2005/36/WE Parlamentu Europejskiego i Rady. Dz. Urz. UE L 159/27.

Komisja Europejska. The EU Single Market. Regulated professions database. Pobrano z: http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=homepage; http://ec.europa.eu/growth/tools-databases/regprof/index.cfm?action=map_regulations.

OECD (2016). *Economic Policy Reforms 2016: Going for Growth Interim Report*. Paris: OECD Publishing.

Szypulewska-Porczyńska, A. (2013). *Budowa rynku wewnętrznego usług*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

THE IMPORTANCE OF THE EUROPEAN PROFESSIONAL CARD FOR INTEGRATION OF EU SERVICES MARKETS

Abstract

In 2013 the EU member states committed to simplify the procedure of recognition of professional qualifications before 18 January 2016. The European professional card is the major change introduced by this directive. It is an electronic proof of recognition of professional qualifications of services providers who wish to work either temporarily or permanently in another EU country. The importance of this solution for deepening of integration of EU services markets will be limited due to its character and scope.

Keywords: European Professional Card, recognition of professional qualifications, internal market of services

JEL code: F15

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-16

Ewa Bilewicz*
Uniwersytet Szczeciński

RÓWNOWAGA ZEWNĘTRZNA POLSKI PO ŚWIATOWYM KRYZYSIE FINANSOWYM

Streszczenie

Celem opracowania jest próba oceny równowagi zewnętrznej Polski po ostatnim światowym kryzysie finansowym. Pracę podzielono na dwie części. W pierwszej przedstawiono teoretyczną interpretację pojęcia równowagi oraz wybrane wskaźniki wykorzystywane do jej oceny, w drugiej zaprezentowano wyniki oceny wskaźników równowagi zewnętrznej Polski po kryzysie. Z przeprowadzonych badań wynika, że po kryzysie większość wskaźników pozwalających ją ocenić uległo poprawie. Jednak wskaźniki związane z zadłużeniem zagranicznym nadal utrzymują się na wysokim poziomie, co jest źródłem ryzyka dla gospodarki.

Słowa kluczowe: równowaga zewnętrzna, deficyt na rachunku bieżącym, zadłużenie zagraniczne, międzynarodowa pozycja inwestycyjna

Wprowadzenie

Współcześnie, w warunkach liberalizacji międzynarodowych przepływów kapitałowych, kraje coraz częściej korzystają z finansowania zagranicznego. Import

* Adres e-mail: bilewicz@wneiz.pl.

netto kapitału zagranicznego znajduje odzwierciedlenie w deficycie na rachunku obrotów bieżących oraz prowadzi do wzrostu zobowiązań zagranicznych. Może to spowodować utratę równowagi zewnętrznej, a tym samym wzrost ryzyka gwałtownego odpływu kapitału, destabilizującego finanse kraju. Potwierdzają to doświadczenia ostatniego kryzysu, który dotknął wiele krajów Unii Europejskiej, zwłaszcza te najbardziej zadłużone. Konieczny jest zatem nadzór i zapobieganie długotrwałym nierównowagom zewnętrznym, aby nie dopuścić do utraty stabilności finansowej kraju.

Celem artykułu jest ocena równowagi zewnętrznej Polski po ostatnim kryzysie finansowym. W pierwszej części przedstawiono teoretyczną interpretację pojęcia równowagi zewnętrznej oraz wybrane wskaźniki wykorzystywane do jej oceny, w drugiej zaś wyniki analizy wskaźników równowagi zewnętrznej Polski w latach 2008–2015.

Metodą badawczą umożliwiającą realizację celu była analiza danych statystycznych z wykorzystaniem wskaźników struktury, którą uzupełniono analizą literatury przedmiotu w odniesieniu do fundamentalnych wskaźników charakteryzujących stan równowagi zewnętrznej kraju. Wyniki badań opracowano na podstawie danych NBP.

1. Wskaźniki oceny równowagi zewnętrznej

W literaturze przedmiotu równowaga zewnętrzna jest najczęściej utożsamiana z równowagą na rachunku bieżącym bilansu płatniczego. Według Krugmana i Obstfelda równowaga zewnętrzna występuje wówczas, kiedy rachunek obrotów bieżących danego państwa nie wykazuje ani tak dużego deficytu, że w przyszłości kraj może mieć problemy ze spłatą zadłużenia zagranicznego, ani tak dużej nadwyżki, aby inne kraje miały podobne problemy (Krugman, Obstfeld, 2010, s. 301).

Zgodnie z powyższą definicją podstawowym wskaźnikiem służącym do oceny równowagi zewnętrznej jest saldo na rachunku bieżącym bilansu, które określa zagraniczne potrzeby pożyczkowe kraju i determinuje tempo wzrostu długu zagranicznego. Według teorii ekonomii, deficyt na rachunku bieżącym nie musi być zjawiskiem negatywnym, bowiem umożliwia przyspieszenie akumulacji kapitału i optymalizację konsumpcji w długim okresie (Gosh, Ramakrishnan, 2012). Z drugiej jednak strony prowadzi do wzrostu zobowiązań zagranicznych, co może

stać się źródłem istotnych zagrożeń dla stabilności zewnętrznej. Wysoki poziom deficytu na rachunku bieżącym powoduje, że rośnie ryzyko gwałtownego odpływu kapitału zagranicznego z kraju, co destabilizuje gospodarkę i może wywołać kryzys. Trudno jednak jednoznacznie ustalić bezpieczny poziom ujemnego salda na tym rachunku. Ponadto, dwa kraje odnotowujące określony poziom deficytu na rachunku bieżącym w praktyce mogą różnić się poziomem stabilności finansowej, ze względu na skalę i strukturę kapitału finansującego deficyt oraz różny poziom zobowiązań zagranicznych, które powstały z tytułu jego napływu.

W warunkach rosnącej otwartości krajów na międzynarodowe przepływy kapitałowe ocena stabilności zewnętrznej jedynie na podstawie salda rachunku bieżącego nie odzwierciedla wszystkich problemów związanych z zapewnieniem równowagi w relacjach z zagranicą. W zależności od systemu kursu walutowego, problemem mogą być wahania innych pozycji bilansu płatniczego niż rachunek obrotów bieżących (Krugman, Obstfeld, 2010, s. 305). Chodzi o rachunek finansowy, który pokazuje sposób sfinansowania deficytu na rachunku bieżącym. Im większa rola kapitału zagranicznego krótkoterminowego o charakterze dłużnym, tym większe ryzyko gwałtownej zmiany salda na rachunku finansowym i konieczności dostosowania na rachunku obrotów bieżących. Nadwyżka na rachunku finansowym prowadzi do wzrostu zadłużenia zagranicznego i pogłębienia ujemnej wartości międzynarodowej pozycji inwestycyjnej, co zwiększa prawdopodobieństwo kryzysu. Potwierdzają to doświadczenia ostatniego światowego kryzysu finansowego, który rozpoczął się w 2008 roku i dotknął wiele krajów UE (zwłaszcza Portugalię, Irlandię, Grecję, Hiszpanię i Włochy).

Zważywszy na negatywne konsekwencje kryzysu, pod koniec 2011 roku wprowadzono rozwiązania, które mają wykrywać i korygować zakłócenia równowagi makroekonomicznej. Jednym z takich rozwiązań jest tzw. mechanizm ostrzegawczy, który ma na celu ułatwić wczesne rozpoznanie oraz monitorowanie zaburzeń równowagi makroekonomicznej we wszystkich krajach członkowskich UE. Komisja Europejska corocznie przygotowuje raport, w którym ocenia sytuację gospodarczą i finansową państw członkowskich w oparciu o analizę wybranych wskaźników, do których zalicza m.in.:

– wartość 3-letniej średniej kroczącej salda rachunku obrotów bieżących w relacji do PKB, dla której wartość progową określono na +6% PKB i –4% PKB,

– wartość międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto (MPI netto) w relacji do PKB, dla której wartość progową określono na 35% PKB (UE, 2011).

Wykorzystanie międzynarodowej pozycji inwestycyjnej do oceny równowagi zewnętrznej gospodarki wynika z faktu, że odzwierciedla ona w szerokim zakresie powiązania kraju z zagranicą. W ujęciu brutto pokazuje zarówno stan pasywów, jak i aktywów zagranicznych. Jak wspomniano, KE dokonuje oceny MPI w ujęciu netto, które pokazuje różnicę pomiędzy pasywami i aktywami zagranicznymi kraju. W przypadku gospodarek, które rejestrują wysoki odpływ kapitału krajowego za granicę, wskaźnik MPI netto do PKB kształtuje się na znacznie niższym poziomie niż łączne zobowiązania zagraniczne w relacji do PKB, dzięki czemu ocena równowagi zewnętrznej kraju przez pryzmat tego wskaźnika jest dla nich korzystniejsza. Uwzględnianie posiadanych przez kraj aktywów za granicą pozwala lepiej ocenić wypłacalność kraju w długim okresie, jednak z punktu widzenia wystąpienia krótkoterminowych problemów z obsługą zobowiązań ma to sens wtedy, gdy aktywa są płynne oraz mają ten sam okres zapadalności co pasywa. Ponadto wadą takiej oceny jest to, że nie pokazuje ona wielkości i dynamiki stanów brutto aktywów i pasywów, co również jest istotne dla stabilności zewnętrznej (Sawicki, 2014, s. 23).

Ważną rolę przy dokonywaniu oceny równowagi zewnętrznej za pomocą MPI odgrywa, oprócz wartości i salda zagranicznych aktywów i pasywów, ich struktura (Knap, 2016). Istotne znaczenie ma m.in. struktura rodzajowa według kategorii funkcjonalnych, to jest podział na inwestycje bezpośrednie, portfelowe, pozostałe i instrumenty pochodne. Dla stabilności zewnętrznej korzystny jest duży udział zagranicznych inwestycji bezpośrednich (BIZ) w finansowaniu międzynarodowej pozycji inwestycyjnej netto, ponieważ są one bardziej stabilne niż kapitał napływający w innych formach. Wynika to z faktu, że cechą tych inwestycji jest długoterminowy charakter i osiąganie zysku z prowadzonej działalności gospodarczej, stąd prawdopodobieństwo nagłego wycofania kapitału jest relatywnie mniejsze niż w przypadku innych inwestycji zagranicznych. Dotyczy to zwłaszcza tej części inwestycji bezpośrednich, które zostały dokonane w formie wniesienia kapitału udziałowego. Dodatkowo wielkość dochodów od zaangażowanego kapitału, wypłacanych zagranicznemu inwestorowi, jest uzależniona od sytuacji makroekonomicznej kraju, przez co stanowi mniejsze obciążenie dla gospodarki w sytuacji pogorszenia koniunktury (NBP, 2016b). Biorąc powyższe pod uwagę, KE analizuje także zmiany struktury zobowiązań zagranicznych, w tym napływ i stan BIZ.

W literaturze ekonomicznej można spotkać również inne wskaźniki, których monitorowanie pomaga wykryć narastającą nierównowagę zewnętrzną. Znaczną uwagę poświęca się analizie zadłużenia zagranicznego kraju (Nakonieczna-Kisiel, Knap, 2012). Jest ono częścią MPI. Obejmuje zobowiązania wobec podmiotów zagranicznych, które dotyczą instrumentów dłużnych. W literaturze panuje pogląd, że zobowiązania dłużne są mniej stabilnym źródłem finansowania niż udziałowe. Wymagają one ustalonych płatności odsetkowych, bez względu na kondycję finansową dłużnika. Dodatkowo inwestorzy zagraniczni, niepowiązani kapitałowo, są bardziej podatni na oceny agencji ratingowych i stadne zachowania ze względu na asymetrię informacji w stosunku do inwestorów krajowych (Lojsch, Rodriguez-Vives, Slavik, 2011, s. 33). W sytuacjach kryzysowych szybko przenoszą kapitał na zagraniczne rynki. Przy wysokim udziale inwestorów zagranicznych w strukturze zadłużenia podmiotów krajowych nagła wyprzedaż aktywów przez inwestorów zagranicznych może spowodować problemy z refinansowaniem długu, zwłaszcza gdy pojawią się informacje o rosnącym ryzyku niewypłacalności. Zwiastunem grożącego niebezpieczeństwa może być duży stosunek zadłużenia zagranicznego do PKB. Gdy zadłużenie zagraniczne jest wysokie i rośnie w tempie wyższym niż PKB, to maleje wiarygodność finansowa kraju. Zapewnienie stabilności zewnętrznej wymaga więc nie tylko ograniczenia deficytu na rachunku bieżącym, ale również utrzymania bezpiecznej relacji między zadłużeniem zagranicznym i PKB. Jeżeli kraj ma niskie zobowiązania zagraniczne, to nawet przejściowo wysoki poziom deficytu na rachunku bieżącym może być niegroźny dla gospodarki. I na odwrót, kraj może doświadczyć kryzysu, pomimo nadwyżki na rachunku bieżącym, ze względu na duże zobowiązania zagraniczne.

Pogłębiona analiza równowagi zewnętrznej wymaga również określenia struktury zadłużenia zagranicznego. Szczególnie ważny jest udział zobowiązań krótkoterminowych w długu. Wzrost długu krótkookresowego oceniany jest jako potencjalne źródło zakłócenia bezpieczeństwa finansowego, bowiem może prowadzić do problemów z płynnością finansową. Dlatego porównuje się zadłużenie krótkoterminowe z zadłużeniem ogółem oraz z poziomem rezerw walutowych. W przypadku drugiego wskaźnika powszechnie przyjmowana wartość progowa wynosi 100%, co oznacza, że zgromadzone rezerwy zapewniają regulowanie zobowiązań zagranicznych przez rok, bez konieczności zaciągania nowych kredytów. Istotna jest również struktura sektorowa zadłużenia. Kraje, które finansują deficyt na rachunku

bieżącym krótkoterminowymi pożyczkami bankowymi, są szczególnie podatne na utratę wiarygodności, ze względu na ciągłą konieczność refinansowania tych pożyczek. Brak możliwości refinansowania może oznaczać konieczność osiągnięcia nadwyżki na rachunku bieżącym, czyli zmniejszenia wydatków poniżej poziomu dochodów całej gospodarki (Bank of England, 2015, s. 21).

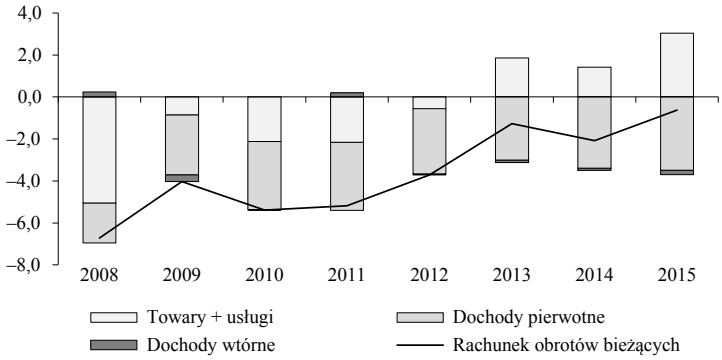
Dodatkowym wskaźnikiem wykorzystywanym do oceny równowagi zewnętrznej jest relacja zadłużenia zagranicznego netto do PKB. Zadłużenie zagraniczne netto w porównaniu z zadłużeniem zagranicznym brutto jest pomniejszone o wartość zagranicznych aktywów ulokowanych w instrumentach dłużnych. Podobnie jak w przypadku MPI netto, wskaźnik ten nie przekazuje pełnej informacji o zagrożeniach związanych ze stanem zadłużenia kraju. Gdy kraj ma duże aktywa zagraniczne, wówczas dług netto jest niski, jednak ze względu na różnice w terminie zapadalności oraz w strukturze podmiotowej i walutowej zadłużenia może być źródłem ryzyka dla gospodarki.

2. Analiza wybranych wskaźników równowagi zewnętrznej Polski w latach 2008–2015

Od 2008 roku deficyt na rachunku obrotów bieżących bilansu płatniczego Polski wyraźnie się zmniejszył (rys. 1). O ile w 2008 roku wynosił –6,7% PKB, to w 2015 roku był o ponad 6 p.p. niższy i wyniósł –0,6% PKB. Od 2012 roku nie przekraczał on wyznaczonej przez KE wartości progowej. Ograniczenie deficytu spowodowało zmniejszenie zapotrzebowania gospodarki na finansowanie zagraniczne.

Poprawa salda na rachunku bieżącym w badanym okresie wynikała przede wszystkim z rosnącej nadwyżki z tytułu wymiany usług oraz malejącego deficytu w bilansie handlowym. Z kolei negatywnie na saldo rachunku bieżącego wpływało ujemne saldo dochodów. Było ono podstawowym źródłem deficytu rachunku bieżącego w ostatnich 3 latach i dodatkowo szybko rosło. W latach 2008–2015 nadwyżka rozchodów nad przychodami w tej pozycji bilansu powiększyła się przeszło dwukrotnie i w 2015 roku stanowiła 3,5% PKB. Główną przyczyną tej niekorzystnej tendencji była duża ujemna MPI netto Polski. Rozwój gospodarki w oparciu o kapitał zagraniczny oznacza wysokie koszty obsługi zobowiązań zagranicznych.

Rysunek 1. Rachunek obrotów bieżących Polski w latach 2008–2015 (% PKB)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych NBP.

Jeżeli w analizie uwzględnimy również rachunek kapitałowy, na którym w badanym okresie odnotowano rosnącą nadwyżkę ze względu na transfery z UE, to całkowite zapotrzebowanie na finansowanie zagraniczne polskiej gospodarki było mniejsze niż wynikało to z relacji salda na rachunku bieżącym do PKB (NBP, 2012). Łączne saldo rachunku bieżącego i kapitałowego do PKB od 2013 roku było dodatnie, co oznaczało, że Polska, aby sfinansować deficyt na rachunku bieżącym, nie musiała zaciągać nowych zobowiązań zagranicznych. Jest to jednak sytuacja przejściowa, wynikająca z absorbcji już przydzielonych funduszy. Po zakończeniu obecnej perspektywy finansowej UE prawdopodobne jest pogorszenie salda na rachunku obrotów kapitałowych w Polsce.

Tabela 1. Saldo rachunku obrotów bieżących i rachunku kapitałowego w relacji do PKB (%)

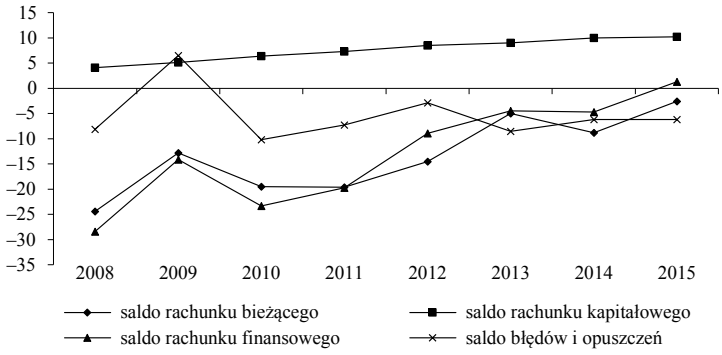
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Saldo rachunku bieżącego	–6,7	–4,0	–5,4	–5,2	–3,7	–1,3	–2,1	–0,6
Saldo rachunku kapitałowego	1,1	1,6	1,8	2,0	2,2	2,3	2,4	2,4
Suma sald rachunku bieżącego i kapitałowego	–5,6	–2,4	–3,6	–3,2	–1,5	1,0	0,4	1,7

Źródło: jak pod rys. 1.

Dla stabilności zewnętrznej kraju istotny jest również sposób sfinansowania deficytu na rachunku bieżącym. W latach 2008–2014 na rachunku finansowym odnotowano nadwyżkę, która jednak stopniowo się zmniejszała, a w 2015 roku po raz pierwszy od 25 lat przekształciła się w deficyt, tzn. odpływ kapitału netto (rys. 2). Wynikał on przede wszystkim ze wzrostu zagranicznych aktywów, zwłaszcza portfelowych, co było związane z aktywnością funduszy inwestycyjnych (NBP, 2016a, s. 20). Jak wspomniano od 2013 roku deficyt na rachunku bieżącym był sfinansowany dodatnim saldem na rachunku kapitałowym, stąd utrzymujący się na wysokim poziomie import kapitału zagranicznego pozwalał sfinansować polskie inwestycje za granicą, czego wyrazem był wzrost aktywów zagranicznych, zarówno prywatnych, jak i oficjalnych (NBP, 2016c).

Warto również zwrócić uwagę na saldo błędów i opuszczeń w bilansie płatniczym Polski (rys. 2). Teoretycznie powinno ono stanowić marginalną pozycję i mieć nieistotne znaczenie dla całości przepływów. W Polsce tak jednak nie jest. Od 2008 roku saldo błędów i opuszczeń przyjmowało wysokie ujemne wartości, co odzwierciedlało odpływ kapitału z kraju. Znaczna skala transakcji nieujętych lub też błędnie sklasyfikowanych utrudnia pełną ocenę salda na rachunku bieżącym jako miary równowagi zewnętrznej kraju. Gdyby bowiem NBP dysponował pełnymi danymi dotyczącymi transakcji w bilansie płatniczym, z pewnością spowodowałoby to pogorszenie salda na rachunku bieżącym, jak również wzrost aktywów zagranicznych osób prywatnych.

Rysunek 2. Bilans płatniczy Polski w latach 2008–2015 (mld euro)



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych NBP.

Jak wspomniano, ryzyko nagłego odpływu kapitału jest większe w krajach, które mają duże zobowiązania zagraniczne. Konsekwencją przyjętego przez Polskę modelu rozwoju gospodarczego, który opierał się na inwestycjach zagranicznych, jest wysoki poziom zobowiązań zagranicznych. Na koniec 2015 roku stanowiły one 113% PKB (tab. 3). Było to o 36 p.p. więcej niż w 2008 roku. Tak wysoki poziom pasywów zagranicznych i szybkie tempo ich wzrostu miało bezpośredni wpływ na wielkość innych wskaźników wykorzystywanych od oceny równowagi zewnętrznej, na przykład na MPI netto, która w badanym okresie przyjmowała wartość ujemną. Tendencja do pogłębiania ujemnej MPI netto w relacji do PKB została zahamowana w 2014 roku, a w kolejnym roku wyraźnie się poprawiła, co wynikało z poprawy salda obrotów bieżących. Wskaźnik ten nadal jednak kształtuje się na wysokim poziomie. Na koniec 2015 roku wyniósł około 63% PKB, a więc znacznie przekraczał wartość progową wyznaczoną przez KE. Przy tak wysokiej ujemnej MPI netto odwrócenie trendu poprawy eksportu netto przełożyłoby się bezpośrednio na pogorszenie równowagi zewnętrznej kraju. W strukturze MPI netto dominowały jednak inwestycje bezpośrednie, co łagodziło potencjalne ryzyko związane z jej wysoką ujemną wartością (NBP, 2016c).

Tabela 3. Wybrane wskaźniki równowagi zewnętrznej Polski w latach 2008–2015 (%)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Pasywa/PKB	76,1	99,1	110,5	104,2	115,3	115,0	114,1	113,0
MPIN/PKB	–47,5	–61,8	–65,1	–62,4	–65,4	–69,0	–69,1	–62,8
Zadłużenie zagraniczne brutto/pasywa zagraniczne ogółem	62,9	63,0	60,8	64,8	63,2	61,9	63,8	63,6
Zadłużenie zagraniczne brutto/PKB	47,9	62,4	67,2	67,5	72,8	71,2	72,8	71,9
Zadłużenie zagraniczne netto/PKB	–	–	33,2	33,4	36,7	37,8	37,5	35,7
Zadłużenie zagraniczne krótkoterminowe/PKB	12,9	15,6	16,3	15,0	14,1	14,1	12,5	13,1
Zadłużenie zagraniczne krótkoterminowe/oficjalne aktywa rezerwowe	106,1	88,0	82,6	73,6	65,0	71,5	60,9	63,2
Zadłużenie zagraniczne krótkoterminowe/zadłużenie zagraniczne ogółem	26,9	25,0	24,2	22,3	19,3	19,9	17,2	18,2

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych NBP.

Zobowiązania dłużne (tzw. zadłużenie zagraniczne brutto) stanowiły 63,6% zobowiązań ogółem na koniec 2015 roku (tab. 3). W badanym okresie relacja ta nie ulegała dużym zmianom i cały czas przekraczała 60%. Zadłużenie brutto w relacji do PKB w badanym okresie cechowała tendencja rosnąca. Wskaźnik ten pogorszył się aż o ponad 24 p.p. i na koniec 2015 roku przekroczył 72% PKB. Do skokowego wzrostu tej relacji (o ponad 14 p.p.) doszło w 2009 roku, co było spowodowane znacznym spadkiem PKB. Od 2013 roku tendencja wzrostowa tego wskaźnika została zahamowana, co było korzystne z punktu widzenia zewnętrznej stabilności gospodarki polskiej. Z kolei zadłużenie zagraniczne netto do PKB utrzymywało się na poziomie znacznie niższym i na koniec 2015 roku stanowiło około 36%, co odzwierciedlało wagę polskich inwestycji za granicą. Jednoznaczna ocena, czy jest ono źródłem ryzyka dla gospodarki, wymagałaby pogłębionych badań, uwzględniających strukturę terminową i walutową aktywów i pasywów tego wskaźnika.

Choć zobowiązania dłużne w pasywach zagranicznych Polski odgrywały dość dużą rolę, jednak część finansowania dłużnego pochodziła od zagranicznych inwestorów bezpośrednich, przez co była bardziej stabilna niż finansowanie od podmiotów niepowiązanych kapitałowo. W 2015 roku zadłużenie zagraniczne brutto wobec podmiotów powiązanych kapitałowo stanowiło około 1/4 zadłużenia zagranicznego brutto (tab. 4). Największy udział w zadłużeniu zagranicznym miał jednak sektor rządowy i to głównie on był odpowiedzialny za szybki wzrost zadłużenia zagranicznego ogółem w latach 2008–2015. W 2015 roku zobowiązania zagraniczne sektora rządowego były 2,5-krotnie wyższe niż w 2008 roku i wyniosły 125 mld euro. Na kwotę tę składały się głównie zobowiązania z tytułu długoterminowych dłużnych papierów wartościowych (NBP). Należy podkreślić, że finansowanie zagraniczne odgrywało coraz większą rolę w zadłużeniu Skarbu Państwa. O ile na koniec 2008 roku stanowiło ono około 28% zadłużenia, to na koniec 2015 roku już ponad 46% (Zadłużenie Skarbu Państwa). Rosnący udział inwestorów zagranicznych w strukturze wierzycieli powodował wzrost ryzyka dla stabilności zewnętrznej Polski, bowiem kapitał ulokowany przez nich w obligacjach Skarbu Państwa może być stosunkowo łatwo wycofany z kraju w krótkim czasie. Warto zauważyć, że podmioty odpowiedzialne za zarządzanie długiem publicznym mają ograniczoną możliwość kształtowania struktury zadłużenia publicznego w kontekście powyższego ryzyka w sytuacji, gdy rządowe papiery wartościowe mogą być przedmiotem swobodnego obrotu między rezydentami i nierezydentami na rynkach wtórnych.

Z kolei zobowiązania zagraniczne sektora monetarnych instytucji finansowych, (które – jak sygnalizowano – również mogą mieć niestabilny charakter) w badanym okresie obniżyły się i na koniec 2015 roku stanowiły stosunkowo niewielką część zobowiązań zewnętrznych kraju, bo około 17%. Warto jednak zauważyć, że zadłużenie zagraniczne tego sektora przekraczało wówczas 11% PKB, co oznacza, że był to istotny kanał napływu oszczędności zagranicznych.

Tabela 4. Struktura sektorowa zadłużenia zagranicznego Polski w latach 2008–2015 (%)

Wyszczególnienie	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Sektor rządowy	27,3	31,0	35,0	36,0	41,2	40,1	40,9	41,3
NBP	1,0	1,9	2,2	1,6	1,5	2,0	1,6	1,7
MIF	24,5	22,0	21,6	20,4	17,4	17,5	17,1	16,6
Pozostałe sektory	27,3	25,8	18,7	19,0	17,2	16,7	16,2	16,1
Inwestycje bezpośrednie: instrumenty dłużne	19,8	19,3	22,5	23,1	22,6	23,6	24,3	24,3

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych NBP.

Struktura terminowa zadłużenia zewnętrznego Polski po kryzysie poprawiła się. Zobowiązania o terminie zapadalności poniżej 1 roku stanowiły coraz mniejszą część zobowiązań ogółem i w coraz większym stopniu były pokrywane rezerwami walutowymi. Udział zadłużenia zagranicznego krótkoterminowego w zadłużeniu ogółem obniżył się i w 2015 roku wynosił około 18%. Z kolei z relacji zadłużenia krótkoterminowego do rezerw walutowych wynika, że o ile w 2008 roku rezerwy walutowe były niewystarczające do obsługi zobowiązań o terminie zapadalności krótszym niż rok, to w 2015 roku przewyższały dług krótkoterminowy o blisko 40%. Niemniej jednak przy nagłym zmniejszeniu dostępności kredytów i wycofywaniu depozytów przez nierezydentów spłata tych zobowiązań mogłaby być utrudniona.

Podsumowanie

Przeprowadzona analiza wybranych wskaźników służących do oceny równowagi zewnętrznej kraju wskazuje, że w badanym okresie uległy one poprawie:

1. W latach 2008–2015 Polska znacznie obniżyła wysoki deficyt obrotów bieżących, który od 2012 roku był poniżej progu ostrzegawczego wyznaczonego przez KE. Równocześnie na rachunku kapitałowym odnotowano rosnącą nadwyżkę. Poprawa sald na powyższych rachunkach to bardzo pozytywne trendy z punktu widzenia stabilności zewnętrznej gospodarki. Jednak w świetle prawdopodobnego zmniejszenia transferów unijnych po zakończeniu obecnej perspektywy finansowej, w dłuższym okresie czasu, aby ograniczyć podatność na zagrożenia, kluczowe znaczenie będzie miało utrzymanie i powiększenie nadwyżki w handlu towarami i usługami oraz zahamowanie tendencji wzrostowej ujemnego salda dochodów. Biorąc pod uwagę niski poziom oszczędności krajowych i niedostatek kapitału inwestycyjnego, może okazać się to trudne.
2. Relacja MPI netto do PKB w badanym okresie utrzymywała na wysokim poziomie, znacznie powyżej wartości progowej, jednak od 2013 roku zahamowana została tendencja do jej pogłębiania się. Podobnie ustabilizował się poziom zadłużenia zagranicznego brutto i netto w relacji do PKB. Dodatkowo wskaźnik zadłużenia zagranicznego netto do PKB był niski.
3. W strukturze zobowiązań zagranicznych dużą rolę odgrywało finansowanie dłużne, jednak w części zostało one przyznane przez udziałowców zagranicznych, przez co było bardziej stabilne. Jednak znaczna rola inwestorów zagranicznych w finasowaniu długu publicznego czy sektora bankowego powoduje wzrost ryzyka dla stabilności finansów tych sektorów. Struktura terminowa zadłużenia zagranicznego w analizowanym okresie uległa poprawie, bowiem zmniejszyła się relacja zadłużenia krótkoterminowego do zadłużenia ogółem oraz do aktywów rezerwowych.
4. Wskaźniki związane z zadłużeniem zagranicznym wskazują jednak na dużą zależność Polski od wierzycieli zagranicznych, co jest źródłem ryzyka. W sytuacji zmniejszenia dostępności kredytów zagranicznych oraz wycofaniu depozytów przez nierezydentów, spłata zobowiązań zagranicznych mogłaby być utrudniona. Dlatego zasadniczym warunkiem zapewnienia trwałej równowagi zewnętrznej jest zmniejszenie zadłużenia zagranicznego.

Literatura

Alessandrini, P., Hallett, A., Presbitero, A., Fratianni, M. (2012). *The Eurozone crisis: Fiscal fragility, external imbalances, or both?* Pobrano z: http://voxeu.org/article/eurozone-crisis-fiscal-fragility-external-imbalances-or-both (10.03.2017).

Bank of England (2015). *Financial Stability Report* (37).

Gosh, A., Ramakrishnan, U. (2012). Current Account deficit: Is There a Problem? *Finance & Development*, March.

Lojsch, D., Rodriguez-Vives, M., Slavik, M. (2011). The Size and Composition of Government Debt in Euro Area. *Occasional Paper Series ECB*, *132*.

Knap, R. (2016). Struktura rodzajowa zagranicznych aktywów i pasywów a zmiany międzynarodowej pozycji inwestycyjnej Polski. *Finanse, Rynku Finansowe, Ubezpieczenia*, *3* (81).

Knap, R., Nakonieczna-Kisiel, H. (2012). W kwestii nierównowagi zewnętrznej Polski. *Finanse, Rynku Finansowe, Ubezpieczenia*, *45*.

Krugman, P., Obstfeld, M. (2007). *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka 2*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

NBP. Dane pobrano z: http://www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/zadluz.html.

NBP (2012). *Bilans Płatniczy Rzeczpospolitej Polskiej za IV kwartał 2011 roku*. Warszawa: NBP.

NBP (2016a). *Bilans Płatniczy Rzeczpospolitej Polskiej za IV kwartał 2015 roku*. Warszawa: NBP.

NBP (2016b). *Międzynarodowa pozycja inwestycyjna Polski w 2015 roku*. Warszawa: NBP.

NBP (2016c). *Raport o stanie równowagi Polskiej gospodarki. Materiał dla KSF-N*. Warszawa: Instytut Ekonomiczny.

Sawicki, J. (2014). Zmiany równowagi zewnętrznej a ograniczenia wzrostu polskiej gospodarki. *Unia Europejska.pl*, *4* (227).

UE (2011). Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady nr 1176/2011 z dnia 16.11.2011 r. w sprawie zapobiegania zakłóceniom równowagi makroekonomicznej i ich korygowania 23.11.2011. Dz. Urz. UE L 306/25.

Zadłużenie Skarbu Państwa. Pobrano z: http://www.finanse.mf.gov.pl/szeregi-czasowe (30.03. 2017).

POLAND'S EXTERNAL BALANCE AFTER GLOBAL FINANCIAL CRISIS

Abstract

The aim of the study was to assess external balance of Poland after last global financial crisis. The study consists of two parts. The first part describes theoretical concept of external balance and describes indicators used in an assessement of external balance and the second part contains verification of the changes in the value of these indicators after last global financial crisis. The research results show that many of these indicators improved after global financial crisis, but indicators related to foreign debt are still on the high level what is a source of risk for polish economy.

Keywords: external balance, deficit of current account, foreign debt, international investment position

JEL code: F30

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-17

Patrycja Chodnicka-Jaworska*
Uniwersytet Warszawski, Wydział Zarządzania

CYKL KONIUNKTURALNY ZMIANY NA RYNKU FINANSOWYM – RATINGI KREDYTOWE

Streszczenie

W artykule podjęto kwestie związane ze zmianami ratingów kredytowych (credit ratings) podczas wahań cyklu koniunkturalnego. Celem pracy jest analiza wpływu zmian cyklu koniunkturalnego na ratingi kredytowe prezentowane przez trzy największe agencje ratingowe w Europie, tj S&P, Fitch i Moody. Dokonano przeglądu literaturowego, na podstawie którego postawiono hipotezę badawczą: Częstotliwość zmian *credit ratings* ma charakter procykliczny. Do badania wykorzystano dane z lat 2000–2016 dla podmiotów z krajów europejskich. Zastosowano zmiany długoterminowych ratingów nadanych podmiotom finansowym, jak i niefinansowym. Analiza danych wskazuje, iż zmiana ratingu nie ma charakteru procyklicznego, a bardziej antycykliczny. Noty zmieniają się po zakończeniu kryzysu.

Słowa kluczowe: rating kredytowy, cykl koniunkturalny

Wprowadzenie

Agencje ratingowe pełnią kluczową rolę w zakresie analizy ryzyka emitenta instrumentu finansowego. Ich głównym zadaniem jest minimalizacja luki

* Adres e-mail: pchodnicka@wz.uw.edu.pl.

informacyjnej pomiędzy emitentem a inwestorem. Można wyróżnić kilka typów not ratingowych, a mianowicie: nadane na zlecenie emitenta lub inwestora, dotyczące zobowiązań denominowanych w walucie krajowej i zagranicznej. Istnieje szereg badań na temat wpływu poszczególnych czynników na ratingi kredytowe, czy wpływu zmiany not na kursy instrumentów finansowych.

W dobie kryzysu finansowego, który rozpoczął się w 2007 roku, agencje ratingowe straciły na znaczeniu. Praktycy rynkowi sugerowali, iż reagują one zbyt wolno na zmiany uwarunkowań finansowych ocenianych firm. Ryzyko finansowe ma charakter procykliczny. Borio, Furfine i Lowe (2001) zwrócili uwagę, iż w okresie kryzysu ryzyko finansowe jest najwyższe w okresie boomu, natomiast w czasie recesji ulega redukcji. W związku z tym instytucje finansowe powinny brać pod uwagę wspomnianą zależność. Pojawia zatem się pytanie badawcze, jak noty ratingowe reagują na zmiany cyklu koniunkturalnego? Celem artykułu jest analiza wpływu zmian cyklu koniunkturalnego na ratingi kredytowe prezentowane przez trzy największe agencje ratingowe w Europie. Postawiono hipotezę badawczą: częstotliwość zmian ratingów kredytowych ma charakter procykliczny.

Praca składa się z trzech części. W pierwszym rozdziale dokonano przeglądu literaturowego na temat badanego zjawiska. Następnie opisano zmiany zachodzące na rynku ratingów kredytowych w Europie podczas ostatniego kryzysu finansowego. Całość zakończono wnioskami.

1. Przegląd literatury

Jednym z pierwszych badań dotyczących zachowania ratingów kredytowych podczas zmiany fazy cyklu koniunkturalnego była analiza przeprowadzona przez Cantor i Parkera (1996). Wówczas jako wskaźnik rozwoju gospodarczego zastosowano stopę wzrostu PKB. Kolejne badania uwzględniające analizowane zjawisko przeprowadzone zostały przez Ferri, Liu i Stglitza (1999). W swojej analizie uwzględnili oni nieliniową dekompozycję ratingów kredytowych przy weryfikacji wpływu zmian na rynku CDS. Badanie wpływu zmian cyklu koniunkturalnego przy uwzględnieniu stabilności not ratingowych przeprowadzone zostało przez Altmana i Rijkena (2005). Wpływ koniunktury i dekoniunktury gospodarczej analizowany był dla ratingów kredytowych krajów (Giacomino, 2013; Freitag, 2015), banków (Bangia, Diebold, Schuermann, 1999; Fei Fuertes, Kalotychou, 2012) oraz

firm (Cesaroni, 2015; Isakin, David, 2015; Iannotta, Nocera, Resti, 2013). Badania wykonywane były głównie dla rynku amerykańskiego (Amato, Furfine, 2003; Auh, 2013). Przegląd kluczowych badań podejmujących kwestie dotyczące wpływu cyklu koniunkturalnego na zmiany ratingów kredytowych zaprezentowano w tabeli 1.

Tabela 1. Przegląd badań dotyczących wpływu zmian cyklu koniunkturalnego na rating kredytowy

Autor	Wnioski
1	2
J.D. Amato, C.H. Furfine (2003)	Dane roczne, S&P, firmy amerykańskie, wrażliwość not ratingowych na zmiany cyklu koniunkturalnego, w szczególności wstępnych ocen i prognoz oraz zmian nastawienia.
R. Kräussl (2003)	Obniżka not ratingowych nie wynika ze zmiany cyklu koniunkturalnego i na niego nie wpływa.
R.A. De Saints (2012)	Obserwuje się zjawisko spirali między ratingami, w szczególności w okresie dekoniunktury gospodarczej.
J.K. Auh (2013)	Prowadząc analizę zachowania ratingów w okresie przed, w trakcie i po kryzysie na rynku amerykańskim, stwierdził występowanie zjawiska procykliczności ratingów kredytowych. W efekcie firmy otrzymywały bardziej pesymistyczne ratingi w okresie recesji w porównaniu z czasem boomu gospodarczego. W swoich badaniach zauważył, iż spready na CDSach w okresie kryzysu rosły przeciętnie o 11%. Zauważył ponadto, że firmy rolujące dług, z branż wrażliwych na cykl koniunkturalny, są narażone na silniejsze zjawisko procykliczności not ratingowych.
J. Kiff i in. (2013)	Agencje ratingowe oceniają podmioty biorąc pod uwagę fazę cyklu koniunkturalnego, podczas gdy oceny w ramach ocen nadawanych przez banki następują na dany moment. Noty agencji są początkowo bardziej stabilne, natomiast w okresie kryzysu ulegają silniejszym wahaniom.
P. Giacomino (2013)	Zachodzi procykliczność not ratingowych w latach 2001–2011. Badanie przy wykorzystaniu regresji panelowej.
G. Loffer (2013)	Ratingi w sposób powolny dostosowują się do zmian uwarunkowań ekonomicznych, jednak w procesie oceny agencje uwzględniają poziom cyklu koniunkturalnego.
H. Bar-Isaac, J. Shapiro (2013)	Ratingi są antycykliczne. Agencje wydają mniej dokładne oceny, gdy dochód z opłat za rating jest wysoki, współpraca trudna, a prawdopodobieństwo upadłości niskie. Stabilizacja na rynku finansowym pogłębia różnice w ocenie. Obecność naiwnych inwestorów zmniejsza ogólną jakość not, ale pozostają one antycykliczne. Konkurencja wśród agencji ratingowych daje podobne wyniki.
L. Freitag (2015)	Agencje ratingowe przy wykonywaniu analiz ryzyka upadłości emitenta nie uwzględniają poziomu cyklu koniunkturalnego. Analiza zmian prowadzona jest *ad hoc*. Występuje uzależnienie bieżącej noty od dotychczasowych ocen. Występują silne różnice między liczbą wzrostów i spadków not.
J. Trouillet (2015)	Ratingi podczas boomu są wysokie, natomiast w pierwszej fazie kryzysu ulegają silnej obniżce, co powoduje wzrost kosztu obsługi długu, pogorszenie kondycji finansowej podmiotu, a tym samym pogłębienie kryzysu finansowego.

1	2
M. Isakin, D. David (2015)	Agencja ratingowa zmienia standardy oceny ratingowej w czasie zmian cyklu koniunkturalnego. W czasie recesji pogarsza się kondycja gospodarki, w efekcie agencja bardziej rygorystycznie ocenia emitentów papierów wartościowych. Wysoko oceniane firmy mogą realizować dodatkowe korzyści z bardziej dokładnych not, co wynika z redukcji zadłużenia oraz niższego kosztu obsługi długu. Taka sytuacja nie ma miejsca podczas kryzysu, rośnie ryzyko związane z funkcjonowaniem firmy, co oznacza, że starsze transze są oceniane jako te o niższym ryzyku.
E. DeHaan (2016)	Nie jest obserwowana obniżka not ratingowych w czasie kryzysu oraz przed kryzysem. Częściej ratingi firm poprawiają się w momencie wychodzenia z dekoniunktury. Uczestnicy rynku finansowego w mniejszym stopniu polegają na ratingach w momencie wychodzenia z kryzysu.

Źródło: opracowanie własne.

Stwierdzenie, że ratingi mają charakter procykliczny (Nickell, Perraudin, Varotto, 2000; Bangia, Diebold, Schuermann, 2002; Amato, Furfine, 2004) nie musi wynikać z faktu, że agencje nie biorą pod uwagę fazy cyklu koniunkturalnego. Zmiany cyklu koniunkturalnego mogą wywoływać zmiany w notach ratingowych, jak i ich jakości. Agencje ratingowe natomiast w swoich analizach uwzględniają trzy grupy czynników, a mianowicie: uwarunkowania gospodarcze, sektorowe oraz kondycję finansową ocenianego podmiotu. Wśród zmiennych makroekonomicznych wyróżnia się stopy procentowe oraz poziom stopy wzrostu PKB. Celem artykułu stała się analiza wpływu zmian cyklu koniunkturalnego na ratingi kredytowe prezentowane przez trzy największe agencje ratingowe w Europie, tj. Fitch, S&P i Moody. Postawiono hipotezę badawczą: ratingi kredytowe mają charakter procykliczny. Charakter procykliczny sugeruje, że zmiana not ratingowych następuje zgodnie ze zmianą cyklu koniunkturalnego, tj. w przypadku boomu następuje poprawa not ratingowych, natomiast w sytuacji dekoniunktury gospodarczej – obniżka. Wyniki przeprowadzonych analiz zaprezentowano w następnym rozdziale.

2. Analiza zjawiska

Badanie zmian ratingów kredytowych w okresie zmian uwarunkowań makroekonomicznych przeprowadzono przy wykorzystaniu długoterminowych ratingów kredytowych publikowanych przez S&P, Fitch i Moody w latach 1998–2016 dla 697 firm, tj. instytucji finansowych i niefinansowych. Badanie przeprowadzono dla

podmiotów europejskich. Wyniki zmian not zaprezentowano odpowiednio dla Fitch w tabeli 2, Moody w tabeli 3 oraz S&P w tabeli 4. Analiza danych wykazała, że agencje rzadko dokonują zmian not. W przypadku Fitch w analizowanym okresie nastąpiło 617 zmian, z czego najwięcej dotyczyło korekt w grupie not BB oraz AA. Ogłoszono ponadto 218 wycofań ratingów kredytowych oraz informacji o upadłości. W przypadku not Moody wskazano na 755 zmian not ratingowych. Główne zmiany miały miejsce w obszarze ratingów Baa oraz A. Informacji na temat defaultów oraz wycofań not ratingowych było 73. Najwięcej zmian ratingów kredytowych miało miejsce w przypadku not publikowanych przez S&P. Korekta dotyczyła bowiem 2445 ratingów. Tak jak w poprzednich przypadkach, główne zmiany dotyczyły ratingów kredytowych typu BB, BBB oraz A. Podano zaledwie 27 informacji na temat upadłości w ocenie badanej agencji oraz zdjęcia ratingu.

Wyniki sugerują, iż najwięcej zmian nastąpiło w przypadku not S&P, znacznie mniej Moody i Fitch. Opisana sytuacja może mieć związek z udziałem poszczególnych agencji w rynku. S&P ma około 45% rynku, Moody około 35%, a Fitch zaledwie około 15%. Ponadto obserwacja informacji na temat ogłoszenia upadłości emitenta przez agencję ratingową sugeruje, iż Fitch ocenia podmioty, które charakteryzują się największym ryzykiem. Agencja ta również ogłasza największą liczbę rezygnacji z nadawanej przez nie oceny. Najmniejszą liczbę upadłości natomiast odnotowano w przypadku S&P. W efekcie można stwierdzić, że im emitenci papierów wartościowych charakteryzują się niższym ryzykiem, tym większą agencję wybierają, jako bardziej prestiżową. Można również zasugerować stwierdzenie, iż agencja ta może pobierać wyższe opłaty, wobec czego podmioty o słabszej kondycji nie stać na zakup noty. Istnieją również badania sugerujące iż duże agencje ratingowe nadają lepsze noty, niż mniejsze instytucje, celem utrzymania klienta. Z drugiej strony druga grupa badaczy sugeruje, że agencje ratingowe w obawie przed ryzykiem utraty reputacji dobierają klientów w sposób ostrożny i prowadzą wiarygodną ocenę w obawie przed utartą wizerunku wiarygodnie oceniającej instytucji.

Tabela 2. Zmiany ratingów kredytowych instytucji finansowych i niefinansowych z krajów Unii Europejskiej ogłaszanych przez Fitch

Okres	D	NR	C	CC	CCC-	CCC	CCC+	B-	B	B+	BB-	BB	BB+	A-	A	A+	AA-	AA	AA+	AAA	Suma końcowa
1998q1										1						2			2		5
1998q2						1			2			1				2		1			7
1998q3				1				1								1	1				4
1998q4			1													1	1				3
1999q1														1			1	1	1		4
1999q2													1	2	1		2	2			8
1999q3		1															1				2
1999q4													2			1	1	1			5
2000q1		1												1	3		1	1			7
2000q2												1	1	2		1	1	1			7
2000q3														3	1	3	1				8
2000q4													1			1	3				5
2001q1												1				1					2
2001q2												1									1
2001q3											1					1			1		3
2001q4		1			1										1	1	1				5
2002q1													1								1
2002q2												2	1		1	1		2		1	8
2002q3					1							2	3	2		1	1				10
2002q4					2		1	2			1	1	1	3	3	6	2	1			23
2003q1						1		1		1		6	2	1	2	4	2			1	21
2003q2		2						1		2	3	4	6	6	1	5	2	2	1		35
2003q3	1								2		2	4	4	7	3	3	2	1	3		32
2003q4						1		1	2	2	1		2		2	2	2	1		1	17
2004q1		1					1		1	1		2	5			1	1				13
2004q2						1		1		1	1			5	5	1	2				17
2004q3					1	1	1	1		1		3	2	2	1	2		1			16
2004q4				1				2	2		3	2	3	2		4	2	1			22
2005q1		1					1				2	2	3		1	2					12
2005q2		1			2	1					1	4	3	2			1				15
2005q3		2								3		4	1		1	2	1	1			15
2005q4						2	1	2		1	2	1	1	3		2	3		1		19
2006q1	8	4		1				3	1		3	2	2	3	4		2	2			35
2006q2	30					1					1	1	5	2			2	2			44
2006q3	52																				52
2006q4	43																				43
2007q1	58																				58
2007q2	8													1							9
2007q3	9	1																			10
2007q4	2																				2
2008q1	3																				3
2008q2	2																				2
2008q3	1																				1
2009q3													1								1
2010q2	1																				1
2011q2					1																1
2012q2		1																			1
2013q4							1														1
2015q1											1										1
Suma końcowa	218	16	1	3	8	9	6	15	10	13	22	44	51	48	30	51	39	21	9	3	617

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 3. Zmiany ratingów kredytowych instytucji finansowych i niefinansowych z krajów Unii Europejskiej ogłaszanych przez Moody

Okres	D	C	Ca	Caa2	Caa1	B3	B2	B1	Ba3	Ba2	Ba1	Baa3	Baa2	Baa1	A3	A2	A1	Aa3	Aa2	Aa1	Aaa	Suma końcowa
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
1998q1																1						1
1998q2																		2				2
1998q3												1			1	1	1	1				5
1998q4												1		1		1				1		4
1999q1														1		2	1					4
1999q2																		2	1			3
1999q3																1		2				3
1999q4	1					3	1	1	1				1			1	1		1			11
2000q1							1	1						1			1	2	1			7
2000q2							1						1	2	3	2				1		10
2000q3									1						1	1	3	1				7
2000q4														2	1	2		1		1		7
2001q1	1										1		1		4	1	1		1			10
2001q2												2			2	2		1				7
2001q3	1	1			1								1	2	1		1			1		9
2001q4	1		1						2				2	3		1						10
2002q1	1						1						4		2	2			1			11
2002q2										1		2	1	3		2	2	1	1			13
2002q3									2		1		1	2			1		1			8
2002q4				1	1		1	1			2	1		1	1	4	1	2				16
2003q1	1		1					2			1		1	2		3						11
2003q2		1				1		1	1			3	3	1		1	1	1	1			15
2003q3		1					1					1	2	1	3							9
2003q4						1		1			1	1			1	2						7
2004q1	1			2			1				1		1	2	1		1	1	1	1		13
2004q2					1		1	1		2			2	1	1	1				1		11
2004q3						2			1	2	1		2		2			1				11
2004q4				1					1			2	2	1	1	1						9
2005q1	1		1			1				1	1	1		1								7
2005q2	3				2		1		1			2	2	2	5	1	3	1	2	2		27
2005q3	21											4	2		1	1						29
2005q4												1	3	2	1	2						9
2006q1										1		1	2	1	1	1				1		8
2006q2												2	1	1	3	3		1			1	12
2006q3												3	1			1						5
2006q4												1	3	2	1				1			8
2007q1	2												1	1	1				2	2	1	10
2007q2	1												1	2	1		3	3	3	7	1	22
2007q3												3	2		1	1	1	1		1		10
2007q4													2	1	1		1					5
2008q1	1												1		3	1						6
2008q2	1												1	1		1	1		1	1		7
2008q3	2										1	1	2		2	2		2				12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23
2008q4	1											1	1		3			1				7
2009q1	1										1	1	2	4	2	3	4	4	1			23
2009q2											1	4		2	2		1					10
2009q3	3												3	1	1	1	1		3			13
2009q4												2		2		1						5
2010q1												1	2					1				4
2010q2	1														1	1						3
2010q3	1												2		2	2		1				8
2010q4							1					1	2	1	1							6
2011q1											1	2	2	2		2	2					11
2011q2	1									1	1	4	2	2	1	2	1	1				16
2011q3	1											4	2			2	1		2			12
2011q4	1									1	1	1	1	1	4	3	2	5				20
2012q1	1								1		1	1	3	3	1	1						12
2012q2	1											3	3	5	3	5		2	1			23
2012q3										1		2	2	1	1							7
2012q4	1											3	4	1		3	1			1		14
2013q1	1												1	1	1		1					5
2013q2	3									1		3		1			1					9
2013q3							1					1	1		1							4
2013q4	1					1			1			1	2									6
2014q1													2	3		1						6
2014q2	1				1							1	2	1	2		1					9
2014q3												5	1	1	2	2						11
2014q4	1										2	1	3	2	1							10
2015q1	10											2		3	1	2	1					19
2015q2												2	4	4	3	1	4	2	1			21
2015q3													1	1					1			3
2015q4	1											2			2							5
2016q1	1											1	3	7	1	2	1					16
2016q2	1											1	4	1	4	2	1	1				15
2016q3	1														1	1	1					4
2016q4												2	2	1	2							7
Suma końcowa	73	3	3	4	6	9	11	8	12	11	18	85	106	91	89	83	48	44	27	21	3	755

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 4. Zmiany ratingów kredytowych instytucji finansowych i niefinansowych z krajów Unii Europejskiej ogłaszanych przez S&P

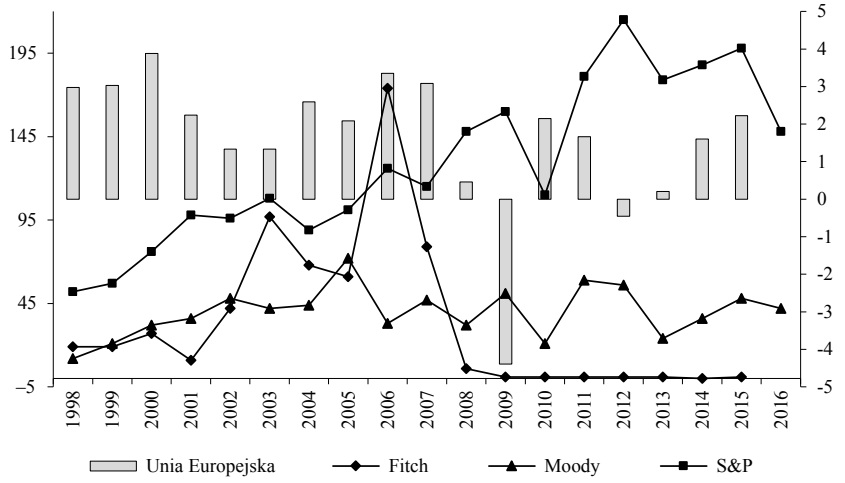
Okres	D	NR	CC	CCC-	CCC	CCC+	B-	B	B+	BB-	BB	BB+	BBB-	BBB	BBB+	A-	A	A+	AA-	AA	AA+	AAA	Suma końcowa
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
1998q1															2			2		1	1		6
1998q2									3					1	1	1	3			2			11
1998q3			2	1				1	1	1			1				6	1		2	1		17
1998q4			1					2			1			3	1	2	2	3	1	2			18
1999q1															1	1	2			2	2	2	10
1999q2		1	2											3	1	3	2	1	2	1	1		17
1999q3					1		1				1				2	1	2	3	1	1			13
1999q4					1								1	4	3	4		2	1	1			17
2000q1											1	1		1	3	1	1	3	7	2			20
2000q2									1					2	6	6	1	2	3	2			23
2000q3							1								2	3	3	2	1				12
2000q4										1	1		1	3	1	4	2	5	1	1	1		21
2001q1													2	2	4	3	7	1	2			1	22
2001q2		1				1	1	1		1	1	1	1	2	2	4	3		4				23
2001q3							1						1	3	5	7	2	3	1				23
2001q4	1						1	2	3	1	2	1		6	3		3	2	1	2	1	1	30
2002q1		1				1			1				1	6	2	2	4	2	1				21
2002q2							1	1		1		2	2	2	4		3	5	4		1		26
2002q3							1			1	3	2	4	1	3	2	1		1	2			21
2002q4		1	1		1		1		1	1	2	2	2	3	3	4	3	3					28
2003q1		2	1				2	1				6	2	3	1		3		1	1			23
2003q2		2						1		1		1	3	5	4	4	3	3	11	1			39
2003q3	1						1			1		1	1	2	4	2	4		2				19
2003q4		2						3	2	1	2	1	1	4	2	1	2	2	3	1			27
2004q1		1						3	3			2	1	2	3	1		2	1				19
2004q2		1					2	1	3	3		2	3	2	2	5	2	1			1		28
2004q3					1		1		1	1	1		3	1	5	2	2	3	2	1			24
2004q4							1	1	3	2	2	1	3	1		2	1		1				18
2005q1		1	1						3	2	1	2	2	1		5		1	2	2			23
2005q2	1						2	2	1	2	1		1	3	6	2		2		1			24
2005q3								2	1	2	1	2	1	3	3	5	1	2	2				25
2005q4		1	1					2	3		2	1	1	6	3	4	1	3	1				29
2006q1							1	1		6	6	2	1	2	3	1	5		1		1		30
2006q2		1						2	2	3	1	3	1		3	3	4	2	4				29
2006q3		2						3	3	4	2	2	5	4	4		1		1				31
2006q4		1					1		3	1	3	4	1	1	6	3	4	5	1	2			36
2007q1		1						1		1	1	4	3	4	4	2	4	1	1	1			28
2007q2						1		1		2	3	2	3	4	2	4	8	4					34
2007q3		1								3	5	1		3	2	3	2		3	3	1		27
2007q4		2					1		1	1	1	2	3	4	4	3	1	3					26
2008q1		1							2	1	3	1	5	2	1	3	2	1	1	1			24
2008q2		1					1		1	5	1		3		6	5	4	1	3				31
2008q3	1				1				3	2	3	3	5		4	2	3		2	1	2		32
2008q4		4					1	4	4	2	1	6	3	11	4	5	9	5	2				61
2009q1		4	1			2	1			2	5	2	6	5	4	7	9	7	1	2			58

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
2009q2	1	3							4	4	3	3	1	7	4	5	1	3	1				40
2009q3		3					2	3	4	2	1	1	4	5	1	4	5			1			36
2009q4	1	1					2	2	3	1		3	2	4	1	5	1						26
2010q1		1						2	2	2	2	2	7	2	1	2	2	1					26
2010q2		3		1		1		3	1	1	4	3	2		6	5	3	3					36
2010q3		3					4	1	1	3		1	1		1	2							17
2010q4		2				1	1	3	3	2	2	2	4	6	2		2				1		31
2011q1		1				1	3		6	1	5	1	3	2	2	2	1						28
2011q2		3			4	1	2	1	1	7	4	1	6	5	6	5	2	16	1				65
2011q3		3					1		2	2		2	1	3	5	3	3	2	1	1			29
2011q4	1	3			1		1	4		5	2	3	5	3	9	8	4	7	2	1			59
2012q1	1	2					1	3	3	2	3	7	5	9	14	4	19	4					77
2012q2		4	1			2	2		3	4	4	6	2	6	6	6	5	1					52
2012q3	1	1			1		2	4	5	2	4	3	3	6	2	1				1			36
2012q4		5			1	3	5	2	2	1	5	4	6	8	2	5		1					50
2013q1	1	1				2		3	4	4	8	3	3	1	1		1						32
2013q2	1	6			2	1	2	2	2	5	6	2	4	6	4	2	2	1	1	1			50
2013q3		2	1		2		2	6	4	4	3	2	2	9	4	2	3			1			47
2013q4	1	1	1				6	4	3	3	6	3	3	4	5	3	2	5					50
2014q1	1	1			4	3	1	2	4	1	2	2	3	1	2	6		1			1		35
2014q2		4				4	2	7	10	5	4	2	9	4	4	2	2						59
2014q3	1	2					2	4	3	3	2	3	2	6	1	3	2						34
2014q4		7		3			2	1	6	11	3	3	8	6	5		2			3			60
2015q1		4				1	1	2	2	5	3	12	4	3	4	1	1	1					44
2015q2	4	2			2		2	2	3	6	6	10	8	8	12	2		2					69
2015q3		3		1	1	2	3	2	2	1	2	3	3	4	3	1			2				33
2015q4	6	3	1		1	3	1	5	5	5	2	2	5	2	4	5	1		1				52
2016q1		6			2	2	3	3	1	1	3	2	4	5	4	3	4	3					46
2016q2	1	4		1	1	1	1	1	1	3	3	4	5	3	3	4	1						37
2016q3		3		1		6	2	4		1	3	3	2	1	3	1	1	1					32
2016q4	2		1			2	1	3	2	2	1	3	4	3	3	3	2		1				33
Suma końcowa	27	119	15	8	27	41	80	114	141	154	153	161	198	247	253	217	197	140	87	47	15	4	2445

Źródło: opracowanie własne.

Analiza zmian not ratingowych została następnie poszerzona o nałożenie na liczbę korekt stopy wzrostu PKB jako miary oceny kondycji finansowej podmiotów z Unii Europejskiej. Otrzymane wnioski zaprezentowano na rysunku 1. W przypadku S&P można zaobserwować zwiększoną aktywność w zakresie zmian not ratingowych w okresie po zakończeniu kryzysu. Analizując dane źródłowe można stwierdzić, iż w większości przypadków sytuacja dotyczy poprawy not ratingowych. Publikacja danych w okresie od 2007 do 2009 roku w znacznej mierze dotyczy sytuacji pogorszenia not. W związku z tym można stwierdzić, że największe zmiany not S&P obserwuje się po zakończeniu kryzysu. Opisane zjawisko potwierdza negatywna korelacja pomiędzy stopą wzrostu PKB a liczbą ogłoszonych zmian not ratingowych (–0,5265). Podobny związek można zaobserwować również w przypadku ratingów Moody. Zmiana jednak ma nieco słabszy charakter. Korelacja także ma ujemny zwrot, wynosi –0,2938 i jest nieco słabsza w porównaniu do S&P. W przypadku Fitch główne zmiany obserwuje się w okresie wzrostu PKB, natomiast w przypadku jego spadku następuje drastyczna korekta na liczbie ogłoszeń

Rysunek 1. Zmiany ratingów kredytowych instytucji finansowych i niefinansowych z krajów Unii Europejskiej ogłaszanych przez S&P, Fitch i Moody przy uwzględnieniu tempa wzrostu PKB



Źródło: opracowanie własne.

zmian. W efekcie występuje pozytywna korelacja pomiędzy stopą wzrostu PKB a ratingiem Fitch (0,3819).

Podsumowanie

Celem prezentowanej pracy stała się analiza wpływu zmian cyklu koniunkturalnego na ratingi kredytowe nadawane przez trzy największe agencje ratingowe w Europie, tj. S&P, Fitch i Moody. W związku z tym dokonano przeglądu literaturowego, na podstawie którego postawiono hipotezę badawczą brzmiącą następująco: częstotliwość zmian ratingów kredytowych ma charakter procykliczny.

Z analizy wynika, że częstotliwość zmian ratingu nie ma charakteru procyklicznego, a bardziej antycykliczny. Noty ulegają korekcie po zakończeniu kryzysu. Największa częstotliwość zmian not ratingowych ma miejsce w przypadku ratingów kredytowych publikowanych przez S&P, najmniejsza natomiast dla not Fitch. Jest to wynikiem udziału w rynku poszczególnych agencji. Im mniejsza agencja, tym więcej ogłaszanych jest przez nią informacji na temat upadłości lub rezygnacji z oceny ryzyka wypłacalności. Może być to efektem jakości analizowanych klientów. Mniejsze agencje w swoim portfelu klientów posiadają podmioty o wyższym ryzyku upadłości.

Literatura

Altman, E.I., Rijken, H.A. (2005). *The Effects of Rating through the Cycle on Rating Stability, Rating Timeliness and Default Prediction Performance*. Working Paper.

Amato, J.D., Furfine, C.H. (2003). *Are Credit Ratings Procyclical?* BIS Working Papers, 129.

Auh, J.K. (2013). *Procyclical Credit Rating Policy*. World Bank Working Papers.

Bangia, A., Diebold, F.X., Schuermann, T. (1999). *Ratings Migration and the Business Cycle, with Applications to Credit Portfolio Stress Testing*. Wharton Working Paper, 00-26.

Bangia, A., Diebold, F.X., Kronimus, A., Schagen, C., Schuermann, T. (2002). Ratings Migration and the Business Cycle, with Application to Credit Portfolio Stress Testing. *Journal of Banking & Finance*, *26*, 445–474.

Bar-Isaac, H., Shapiro, J. (2013). Ratings Quality over the Business Cycle. *Journal of Financial Economics*, *108* (1), 62–78. DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jfineco.2012.11.004.

Borio, C, Furfine, C., Lowe, P. (2001). *Procyclicality of the financial system and financial stability: issues and policy options*. BIS Working Papers, 1.

Cesaroni, T. (2015). Procyclicality of Credit Rating Systems: How to Manage It. *Journal of Economics and Business*, 82, 62–83. DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jeconbus.2015.09.001.

DeHaan, E. (2016). *The Financial Crisis and Corporate Credit Ratings*. University of Washington Working Papers.

De Saints, R.A. (2012). *The Euro Area Sovereign Debt Crisis Safe Haven, Credit Rating Agencies and the Spread of the Fever From Greece, Ireland and Portugal*. EBC Working Paper Series, 1419.

Fei, F., Fuertes, A-M., Kalotychou, E. (2012). Credit Rating Migration Risk and Business Cycles. *Journal of Business Finance and Accounting*, *39* (1–2), 229–263. DOI: 10.1111/j.1468-5957.2011.02272.x.

Ferri, G., Liu, L.G., Stiglitz, J.E. (1999). The Procyclical Role of Rating Agencies: Evidence from the East Asian Crisis. *Economic Notes*, *28* (3), 335–355. DOI: 10.1111/1468-0300.00016.

Freitag, L. (2015). Procyclicality and Path Dependence of Sovereign Credit Ratings: The Example of Europe. *Economic Notes*, *44* (2), 309–332. DOI: 10.1111/ecno.12032.

Giacomino, P. (2013). Are Sovereign Credit Ratings Pro-Cyclical? A Controversial Issue Revisited in Light of the Current Financial Crisis. *Rivista di Politica Economica*, *4*, 79–111.

Iannotta, G., Nocera, G., Resti, A. (2013). Do Investors Care about Credit Ratings? An Analysis through the Cycle. *Journal of Financial Stability*, *9* (4), 545–555. DOI: http://dx.doi.org/10.1016/j.jfs.2012.11.006.

Isakin, M., David, A. (2015). *Bayesian Persuasion in Credit Ratings, the Credit Cycle, and the Riskiness of Structured Debt*. Working Papers from Department of Economics, University of Calgary, 13.

Kiff, J., Kisser, M., Schumacher, L. (2013). *Rating Through-the-Cycle: What Does the Concept Imply for Rating Stability and Accuracy?* IMF Working Paper, 13/64.

Kräussl, R. (2003). *Sovereign Ratings and Their Impact on Recent Financial Crises*. CFS Working Paper, 00-04.

Loffer, G. (2013). Can Rating Agencies Look through the Cycle? *Review of Quantitative Finance and Accounting*, *40* (4), 623–646. DOI: 10.1007/s11156-012-0289-9.

Nickell, P., Perraudin, W.R., Varotto, S. (2000). The Stability of Ratings Transitions. *Journal of Banking and Finance*, *24* (1–2), 203–225.

Trouillet, J. (2015). *Credit Rating Agencies, Shock and Public Expectations*. Working Papers.

BUSINESS CYCLE AND CHANGES ON THE FINANCIAL MARKET – CREDIT RATINGS

Abstract

In the paper there have been presented issues connected with credit ratings changes during the fluctuations of the business cycle. The aim of this study was the analysis of the impact of changes in the business cycle on credit ratings presented by the three major credit rating agencies in Europe, i.e. S&P, Fitch and Moody. It has been made a literature review, and it has been put the hypothesis: Credit ratings are pro-cyclical. To the study there have been used data for years 2000–2016 for entities from European countries. There have been taken long term issuer credit ratings changes given to financial and non-financial entities. The analysis of the data indicates that a rating changes are not pro-cyclical, and more countercyclical. Notes are changed after the crisis.

Keywords: credit rating, business cycle

JEL codes: E32, G24

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-18

Stanisław Flejterski[*]
Uniwersytet Szczeciński
Lilianna Jodkowska[**]
Hochschule für Technik und Wirtschaft Berlin

POZYCJA NIEMIEC W WIELOBIEGUNOWYM ŚWIECIE GOSPODARKI I FINANSÓW

Streszczenie

Znaczenia niemieckiej gospodarki i finansów jako jednego z filarów Unii Europejskiej nie sposób przecenić. Niemcy, główny płatnik UE, są bez wątpienia czołową lokomotywą i jedną z najważniejszych podstaw rozwoju gospodarki europejskiej. Niemcy, „geoekonomiczny semi-hegemon", są jednym z najbogatszych krajów świata. Celem artykułu jest analiza najnowszych trendów w gospodarce niemieckiej, z uwzględnieniem tendencji w sektorze finansowym. Autorzy formułują hipotezę, że w krótkiej i średniej perspektywie Niemcy pozostaną jedną z głównych światowych potęg ekonomicznych.

Słowa kluczowe: gospodarka Niemiec, sektor finansowy, wymiana handlowa, Brexit

[*] Adres e-mail: stanislaw.flejterski@wzieu.pl.
[**] Adres e-mail: jodkows@htw-berlin.de.

Wprowadzenie

Już po raz czwarty poświęcamy wspólnie uwagę niemieckiej gospodarce i jej pozycji w Europie i na świecie. Nasze poprzednie rozważania podejmowaliśmy w okresie, w którym wydawało się, że integracja europejska będzie nadal postępować. Lata 2016 i 2017 przyniosły jednak istotne zmiany. Chociaż sytuacja gospodarcza Niemiec jest nadal dobra, są one krytykowane, m.in. za nieudolne postępowanie regulujące napływ uchodźców i emigrantów do Europy, narzucanie wielu krajom *reżimu* ostrego oszczędzania (*austerity*) oraz corocznie osiąganą nadwyżkę eksportową.

Pomimo wszystkich znanych turbulencji sytuacja gospodarcza Niemiec, a także sytuacja na rynku pracy, jest w Niemczech pozytywna. Obecnie można przyjąć, że dotychczasowa stopa inflacji, będąca poniżej celu EBC, będzie zbliżać się do poziomu 2%.

Celem opracowania jest analiza pozycji Niemiec jako lidera w Europie. Można przypuszczać, że Niemcy nadal będą silnym filarem Unii Europejskiej, w związku z czym przyjęto hipotezę, że Niemcy pozostaną w średniej perspektywie światową potęgą ekonomiczną. W celu weryfikacji tezy uzupełniono prognozę Karen Ward do 2050 roku o aktualne dane; uwzględniając jednakże, że tendencje demograficzne w Niemczech oraz wielkość gospodarek Chin oraz USA nie umożliwią już Niemcom zajęcia pierwszego miejsca jako czołowego światowego eksportera. Z perspektywy pierwszych miesięcy roku 2017 nie sposób jeszcze określić wszystkich skutków Brexitu, można jednak przyjąć, że nowe regulacje spowodują przeniesienie się niektórych banków i innych instytucji finansowych, a także niektórych firm na kontynent. Jeśli chodzi o sektor bankowy, wiadomo już, że wzmocni się pozycja Frankfurtu nad Menem, nie tylko jako centrum europejskiej bankowości, ale także jako siedziby jednej z najważniejszych giełd[1].

[1] W 2015 r. liczba zatrudnionych w bankach i sektorze finansowym spośród europejskich centrów finansowych była w Londynie najwyższa (ok. 550 tys. zatrudnionych), w innych centrach finansowych, np. w Amsterdamie i Luksemburgu – ok. 100 tys., w Paryżu ok. 150 tys., natomiast we Frankfurcie ok. 180 tys. zatrudnionych. Spośród wymienionych miast Frankfurt miał w 2015 r. najniższe koszty za pomieszczenia biurowe (*Finanzplatz*..., 2016).

1. Niemcy jako partner handlowy i lider Unii Europejskiej

Gospodarka niemiecka była w 2016 roku największą w UE, a obecna sytuacja gospodarcza Niemiec pozwala nadal na przyjęcie założenia, że pozostanie liderem również w najbliższych latach[2] (tab. 1). W roku 2012 przyjęliśmy, że „od stanu i perspektyw rozwoju Niemiec zależy w ogromnym stopniu przyszłość Unii Europejskiej, ze strefą euro na czele".

Obecny rozwój gospodarczy po kryzysie jest stabilny i po raz pierwszy od wielu lat nie jest tylko napędzany eksportem, lecz z powodu niskich stóp procentowych – także konsumpcją. Niemiecka gospodarka dysponuje atutami wielkości rynku, sumy wynagrodzeń oraz PKB, dzięki czemu utrzymuje znaczące przewagi nad innymi gospodarkami. W chwili obecnej jej pierwszorzędna pozycja wydaje się być niezagrożona.

Tabela 1. Największe gospodarki UE – porównanie rankingów

Kraj	Ludność	Wynagrodzenia pracowników	PKB
Niemcy	1	1	1
Francja	2	2	2
Wielka Brytania	3	3	3
Włochy	4	4	4
Hiszpania	5	5	5
Holandia	8	6	6
Szwecja	16	7	7
Polska	6	10	8

Źródło: *Ranking największych gospodarek w Unii Europejskiej*.

W roku 2015 za najbardziej atrakcyjny kraj w Europie jako miejsce inwestycji uznano: 1. Niemcy, 2. Wielką Brytanię oraz 3. Francję (51% wszystkich inwestycji bezpośrednich [IB]), natomiast na świecie: 1. Chiny, 2. USA oraz 3. Indie (tab. 2). Wśród najbardziej atrakcyjnych miast inwestorzy wymienili Londyn, Paryż i Berlin, wśród miast niemieckich na dalszych pozycjach znalazły się Düsseldorf, Frankfurt nad Menem oraz Monachium (EY's Attractiveness survey Europe 2016, s. 4, 5, 9).

[2] Autorzy analizowali kluczową rolę Niemiec dla państw UE oraz perspektywy rozwoju w globalnej gospodarce m.in. w artykule: Niemiecki system bankowy jako filar wzrostu i rozwoju gospodarki. W: Kłosinski (2011); Bieńkowski, Bukowski, Olszewska (2012); Bednarczyk, Sobol (2013).

Przyjmując, że Brexit zostanie przeprowadzony w ciągu najbliższych lat, można założyć, że część IB umiejscowionych w UE w nowych granicach po wystąpieniu Wielkiej Brytanii zostanie poczyniona w regionach, które w roku 2015 uplasowały się na czołowych miejscach, a więc we Francji lub w Niemczech.

Tabela 2. Wybrane kraje europejskie jako cele inwestycji zagranicznych

Miejsce	Kraj inwestujący	Liczba projektów inwestycyjnych w 2015 r.	Liczba projektów inwestycyjnych w 2014 r.	Zmiana w okresie 2014–2015 (%)
1.	Wielka Brytania	1065	887	+20
2.	Niemcy	**946**	**870**	+9
3.	Francja	598	608	–2
4.	Hiszpania	248	232	+7
5.	Holandia	219	149	+47
6.	Belgia	211	198	+8
7.	Polska	211	132	+60
8.	Rosja	201	125	+61
9.	Turcja	134	109	+23
10.	Irlandia	127	106	+20

Źródło: EY's Attractiveness survey Europe 2016.

Wielka Brytania posiadała już w trakcie członkostwa w UE przywileje, mimo tego krytykowano np. unijną politykę imigracyjną, a także nadmierne regulacje. Wielka Brytania (WB) zamierza, pomimo Brexitu, kontunuować wymianę handlową w ramach europejskiego rynku wewnętrznego. W roku 2016 wymiana handlowa pomiędzy WB a UE nie była zbilansowana, z UE eksportowano do WB towary o łącznej wartości 218 mld euro, natomiast importowano towary za 132 mld euro (dla WB UE oznacza partnera-importera stanowiącego ok. 48% brytyjskich eksportów; do najważniejszych branż należy branża motoryzacyjna z ok. 13% udziałem, budowa maszyn, metale szlachetne, elektronika oraz ropa naftowa i produkty pośrednie – ok. 6%) (*Annual Survey of Hours and Earnings: 2016*; *Die Folgen des Brexit, Harter Abschied*, 2017, s. 5).

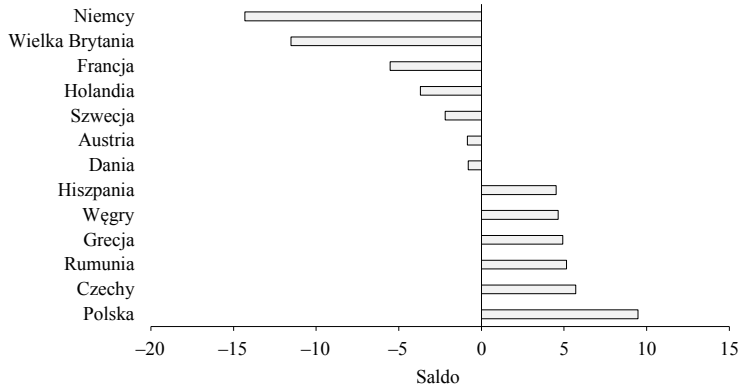
Jeśli ostatecznie dojdzie do Brexitu, Unia Europejska:

– straci drugiego co do wysokości otrzymywanych środków płatnika netto,
– otrzyma tym samym mniej środków na subwencjonowanie rolnictwa,
– dewaluacja funta podroży eksport ze strefy euro (w tym eksport niemiecki),

– połowy w wodach brytyjskich staną się problematyczne,
– zajdzie konieczność ustalenia dodatkowych taryf celnych w ramach WTO.

Obok ewentualnych utrudnień w wymianie handlowej, dużym obciążeniem dla pozostałych krajów członkowskich UE będzie przejęcie i rozłożenie ciężaru wpłat do unijnego budżetu (rys. 1). Niemcy – jako największy dotychczasowy płatnik netto – przejmą prawdopodobnie jedną z większych części obciążeń (dodatkowe 2,5 mld euro, Francja ok. 1,8, Włochy 1,4, Polska 0,338). Mimo Brexitu Wielka Brytania jest, zgodnie z dotychczasowymi zasadami, zobowiązana do odprowadzenia środków do już rozplanowanego budżetu, tj. do roku 2020.

Rysunek 1. Płatnicy netto i beneficjenci netto w UE



Źródło: *Integrated Financial Reporting Package 2015*.

2. Niemcy jako lider w świecie finansów

Niemcy popierają od lat politykę ostrego oszczędzania i są wiodącym krajem, który tę metodę stosuje[3]. Oszczędzanie cieszy się popularnością wśród obywateli i jest zakorzenione w reńskim typie kapitalizmu w formie protestanckiej etyki

[3] Krytyka tego podejścia była już nie raz podejmowana, nie tylko przez ekonomistów europejskich, ale także amerykańskich. Mimo wszystko metodą zalecaną przez Niemcy wszystkim innym krajom jest oszczędzanie, mające prowadzić do zmniejszania deficytu budżetowego. Jest to postawa kwestionowana m.in. przez J. Stiglitza, według którego zbyt rygorystyczne oszczędności w fazie recesji i/lub wysokiego zadłużenia pogłębiają tylko tę fazę i zbędnie ją przedłużają. Por. Stiglitz (2016), s. 261.

(pracy), która opiera się na odłożonej, tj. przyszłej przyjemności (*deferred gratification*), na gotowości do czekania, pracowania i oszczędzania na później (Dahrendorf, 2009, s. 38). Ta filozofia odzwierciedla się w Niemczech np. w tradycyjnie wysokiej kwocie oszczędności osobistych i utrzymuje się od ok. 20 lat na wysokim poziomie pomiędzy ok. 9–10% dochodów osobistych.

Obsługą klientów prywatnych i przedsiębiorstwom zajmują się trzy rodzaje banków: banki prywatne (tzw. duże banki), banki z udziałem państwa i banki spółdzielcze[4]. Ta ostatnia grupa składa się z banków o większym zasięgu regionalnym (*Landesbanken*) i mniejszych banków oszczędnościowych o zasięgu lokalnym. Po drugiej wojnie światowej wzrosło znaczenie banków oszczędnościowych i spółdzielczych.

Grupa banków z udziałem państwa obejmuje w Niemczech 415 lokalnych banków oszczędnościowych oraz siedem *Landesbanken* jako regionalnych instytucji finansowych i zatrudnia ok. 300 tys. pracowników (Behr, Schmidt, 2015, s. 10). Do dziesięciu największych niemieckich banków należy m.in. Deutsche Bank i Commerzbank (tab. 3).

Tabela 3. Największe niemieckie banki w 2016 roku według sumy bilansowej w mln euro

Pozycja	Nazwa banku	Suma	Forma
1.	Deutsche Bank AG, Frankfurt/M.	1 629 130	bank prywatny
2.	Commerzbank AG, Frankfurt/M.	532 641	bank prywatny
3.	KfW Kreditanstalt für Wiederaufbau, Frankfurt/M.	502 973	sp. prawa publicznego
4.	DZ Bank AG, Frankfurt/M.	408 341	bank spółdzielczy
5.	Unicredit Bank AG, München	298 745	bank prywatny
6.	Landesbank Baden-Württemberg, Stuttgart	234 015	sp. prawa publicznego
7.	Bayerische Landesbank, München	215 711	sp. prawa publicznego
8.	Norddeutsche Landesbank Girozentrale, Hannover	180 998	sp. prawa publicznego
9.	Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale, Frankfurt/M.	172 256	sp. prawa publicznego
10.	Postbank AG, Bonn	150 597	bank prywatny

Źródło: Kuck.

W niniejszej pracy, poświęconej pozycji Niemiec we współczesnej gospodarce i finansach, nie sposób pominąć niezwykłego fenomenu Deutsche Banku.

[4] Tzw. system trzech filarów.

Ten największy, flagowy niemiecki bank, 31 stycznia 2017 roku zgodził się zapłacić 630 mln USD kar w USA i w Wielkiej Brytanii (*Zbyt wielkie, by upaść*, 2017, s. 126–128). To był wierzchołek góry lodowej, gdyż kary mogą być o wiele wyższe. Afer, w które zamieszany jest ten bank, jest więcej. Przeciwko Deutsche Bankowi złożono 7 tys. pozwów. Afera rosyjska wybuchła w połowie 2015 roku, gdy ujawniono, że Deutsche Bank zawiesił część pracowników swojego oddziału w Moskwie i wszczął wewnętrzne śledztwo w sprawie prowadzonych tam transakcji. Według amerykańskiego nadzoru w latach 2011–2015 Deutsche Bank wyprowadził z Rosji około 10 mld USD, stosując tzw. transakcje zwierciadlane. Polegały one na tym, że klienci niemieckiego banku kupowali za ruble akcje rosyjskich spółek i bardzo szybko sprzedawali je za dolary na giełdzie w Londynie. Pakiety o wartości 2–3 mln USD były rozliczane przez Deutsche Bank, a potem trafiały do spółek na Cyprze i Brytyjskich Wyspach Dziewiczych. Zdaniem New York Department of Financial Services (DFS) transakcje nie miały sensu ekonomicznego, ponadto klienci tracili na nich, płacąc Deutsche Bankowi niemałe prowizje i opłaty. Amerykański nadzór uznał, że największy niemiecki bank dopuścił się przestępstwa prania brudnych pieniędzy. Dodatkowo Deutsche Bank nie powstrzymał procederu, choć mógł to zrobić, i nie ujawnił, kto skorzystał na tych transakcjach. Deutsche Bank musi też zapłacić w USA 7,2 mld dolarów (3,1 mld – grzywna i 4,1 mld – odszkodowania dla klientów) za współudział w wywołaniu kryzysu. Wcześniej w karach i ugodach dotyczących wydarzeń z 2008 roku Deutsche Bank zapłacił już 9 mld dolarów. Według amerykańskiego nadzoru klienci ucierpieli na decyzjach Deutsche Bank, który w niedozwolony sposób zmieniał warunki spłat kredytów hipotecznych. Decyzje amerykańskie wywołały popłoch wśród akcjonariuszy i inwestorów: w ciągu dwóch lat kurs Deutsche Bank spadł aż o 29%. Dodać należy, że na początku 2016 roku Deutsche Bank uciął wszelkie spekulacje, przyznał się do winy i ujawnił dokumenty dotyczące zmowy banków bulionowych, tzn. zmowy w sprawie manipulowania stopami procentowymi i kursami walut oraz manipulacji na rynkach złota i srebra.

Pouczający fenomen Deutsche Banku dowodzi, że nawet w Niemczech mogły zdarzyć się i możliwe są przypadki nieprzystające do stereotypu Niemiec jako kraju zbliżonego do wzorca czy też modelu kraju każdorazowo godnego naśladowania przez innych, choćby przez Polskę. Na marginesie trzeba też pamiętać choćby o wieloletnim opóźnieniu oddania do użytku międzynarodowego portu lotniczego w Berlinie (Flughafen Berlin Brandenburg) czy też o spektakularnym

przekroczeniu kosztów związanych z budową gmachu filharmonii w Hamburgu (Elbphilharmonie).

3. Perspektywy rozwoju gospodarczego Niemiec

W ocenie zagranicznych inwestorów Niemcy są tradycyjnie bardzo atrakcyjnym krajem w Europie; także Polska wypada dobrze jako miejsce inwestycji na tle innych krajów. W chwili obecnej, na początku 2017 roku, często krytykowaną i wywołującą coraz większe oburzenie procedurą jest wypłacanie menedżerom banków oraz firm coraz wyższych bonifikat. Krytyka ta pojawiła się już po raz pierwszy w okresie ostatniego kryzysu finansowo-gospodarczego i utrzymywała się jeszcze w latach 2010–2012, dotyczyła jednak przede wszystkim menedżerów banków. Dopiero w latach 2016 i 2017 można zaobserwować krytykę dotyczącą wynagrodzenia menedżerów i członków zarządów poszczególnych koncernów. W pierwszym rzędzie chodzi też o odczuwalną niesprawiedliwość: znajdują się środki na wysokie wynagrodzenia dla członków zarządów, natomiast nie ma ich dla całej załogi przedsiębiorstwa. Problematyka ta zaostrzyła się w okresie ujawnienia manipulacji systemów czyszczących spaliny w pojazdach z napędem o silniku Diesla firmy Volkswagen[5]. Po ujawnieniu dalszych przypadków w całej branży motoryzacyjnej podniosły się głosy domagające się kar lub chociaż przejęcia odpowiedzialności za niewłaściwe decyzje przez zarządy spółek (w ramach oszczędności Volkswagen musi zwolnić kilka tysięcy pracowników, w pierwszej kolejności delegowanych przez agencje pracy tymczasowej; kolejną konsekwencją będzie przebudowanie dotychczasowych miejsc produkcji i dostosowanie ich do produkcji samochodów o napędzie elektrycznym; w związku z tymi przemianami, także dotyczącymi serwisowania pojazdów, nastąpią dalsze zmiany w całej branży motoryzacyjnej).

Odnosząc się do sytuacji w innych krajach, należy w tym miejscu również przypomnieć, że liczne badania potwierdzają polepszenie się ogólnej sytuacji obywateli w krajach europejskich oraz USA, w tym polepszenie się sytuacji zdrowotnej i dostępu do ochrony zdrowia oraz lat przeżytych w zdrowiu, a także polepszonych szans na edukację średnią i wyższą (Deaton, 2017). Z drugiej strony

[5] Przypadek Volkswagena jest szczególny ze względu na fakt, że kraj związkowy Dolna Saksonia jest jego udziałowcem.

T. Piketty krytykuje akumulację kapitału w rękach nielicznych i brak takich możliwości u osób o niższych dochodach (Piketty, 2014). Także w Niemczech ma miejsce debata o rozwarstwieniu dochodowym, osobach pracujących i jednocześnie zależnych od transferów (*Aufstocker*). Ponieważ wynagrodzenie nie wystarcza na godne przeżycie, zgodne z zasadami społecznej gospodarki rynkowej, wskazuje się również na zmniejszenie się klasy średniej społeczeństwa z 69 do 61%. Sytuacja ta ulegnie zapewne w 2017 roku zmianie, ponieważ dopiero wtedy możliwa będzie ocena efektów wywołanych wprowadzeniem wynagrodzenia minimalnego w Niemczech.

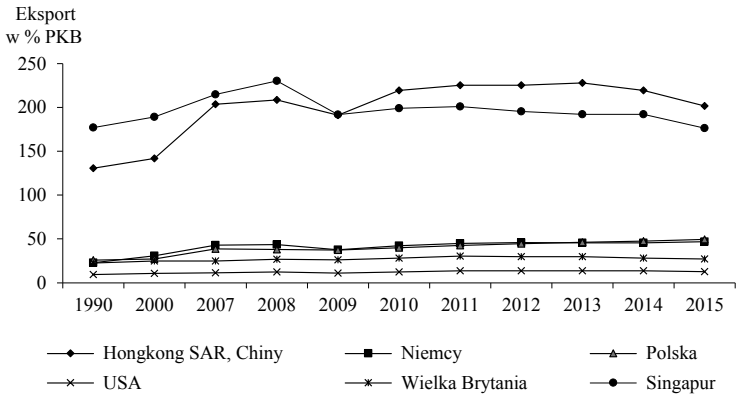
Innym wewnętrznym niemieckim problemem jest także niska stopa inwestycji państwowych na poziomie 2,2% PKB, w przeciwieństwie do inwestycji prywatnych – 17,8% (na tle średniej krajów UE – 2,8% oraz USA 3,2%; i analogicznie 17 oraz 16,5%). Dzięki niskiemu oprocentowaniu kredytów państwowych udało się w 2016 roku w Niemczech wygospodarować nadwyżkę budżetową w wysokości ok. 6,2 mld euro, która zgodnie z przyjętą ideą ostrego oszczędzania ma zostać przeznaczona na spłacanie długu, a nie na inwestycje np. w infrastrukturę (Greive, Riedel, Stratmann, 2017, s. 10). Wspomniana we wstępie nadwyżka eksportowa Niemiec występuje już od lat i wyniosła szacunkowo według IWF 301 mld dolarów, na drugim miejscu znalazły się Chiny (271 mld USD), na trzecim Japonia (176 mld USD); najwyższe deficyty wymiany handlowej mają USA (–469 mld USD), Wielka Brytania (–157 mld USD) oraz Kanada (–57 mld USD). Pozycję lidera światowego eksportu Niemcy utraciły już w 2008 roku, od kiedy Chiny zajęły pierwsze miejsce, a USA drugie. Wartość eksportu wyniosła w 2015 roku odpowiednio 1330 mld USD, 2275 mld USD oraz 1505 mld USD (Müller, Wünsche, Schorn, 2016, s. 28).

W debacie o ewentualnych bilateralnych umowach handlowych stanowisko USA jest dla Niemiec ważne, ale najważniejszym partnerem handlowym Niemiec są kraje UE (58% eksportu), udział eksportu do wszystkich pozostałych krajów wyniósł w 2015 roku 42%. Przy analizie tych danych należy też uwzględnić, że w towarach eksportowanych z Niemiec znajduje się ok. 25% podzespołów oraz części produkowanych i importowanych z różnych krajów w zależności od branży. Jeśli uwzględni się przy tym sytuację polskich eksporterów, także i oni są uzależnieni od wymiany handlowej UE z krajami spoza UE.

Porównując dane dotyczące wartości eksportu towarów i usług w przeliczeniu na mieszkańca i w stosunku do PKB Niemcy zajmują 14. miejsce (16 300 USD), Hongkong i Singapur dwa pierwsze miejsce z wartością powyżej 60 tys. USD na

mieszkańca. W stosunku do PKB Niemcy znalazły się na odległym 44. miejscu z 46,8% w 2015 roku (po Polsce, która znalazła się na 40. pozycji), na pierwszych pozycjach uplasował się Luksemburg, Hongkong i Singapur (rys. 2). Często przytaczane uzależnienie od eksportu nie jest poparte przedstawionymi na rysunku 2 i analizowanymi danymi, zwłaszcza w porównaniu z innymi krajami, bardziej uzależnionymi od eksportu.

Rysunek 2. Wartość eksportu dóbr i usług w % PKB w wybranych krajach w latach 1990–2015



Źródło: The World Bank. *Exports of goods and services (% of GDP)*.

Mimo krytyki i problemów, według wcześniejszych i aktualnych prognoz, pozycja Niemiec jest i pozostanie nadal silna (por. tab. 1 i 4). W prognozach z roku 2011 przyjęto wzrost gospodarczy na poziomie ok. 2%; w 2016 roku 1,9%, w 2015 roku 1,7%, w 2014 roku 1,6%, w latach 2012 i 2013 0,5% (Ward, 2011). W rzeczywistości wzrost gospodarczy w 2011 roku był wyższy i wyniósł 3,7%, w pozostałych latach kształtował się na prognozowanym poziomie:

2010	2011	2012	2013	2014	2015
4,1	3,7	0,5	0,5	1,6	1,7

Tabela 4. Kraje pierwszej dziesiątki i Polska w 2050 roku

Poz.	Kraj	Wielkość gospodarki w bil. USD w cenach z 2000 r.	Zmiana pozycji do roku 2050	Dochód *per capita* w cenach z 2000 r. w USD		Zmiana dochodu w %	Dochód *per capita* w cenach z 2010 r. w USD w 2015 r.	Wzrost dochodu w % do roku 2015	Do nadrobienia do 2050 r.
				2050 r.	2010 r.				
1.	Chiny	24 617	2	17 372	2 396	725	6 497	271	454
2.	USA	22 270	–1	55 134	36 354	152	51 638	142	10
3.	Indie	8 165	5	5 060	790	641	1 750	222	419
4.	Japonia	6 429	–2	63 244	39 435	160	47 150	120	41
5.	Niemcy	3 714	–1	52 683	25 083	210	45 408	181	29
6.	Wielka Brytania	3 576	–1	49 412	27 646	179	41 187	149	30
7.	Brazylia	2 960	2	13 547	4 711	288	11 159	237	51
8.	Meksyk	2 810	5	21 793	6 217	351	9 510	153	198
9.	Francja	2 750	–3	40 643	23 881	170	41 533	174	–4
10.	Kanada	2 287	0	51 485	26 335	196	50 000	190	6
24.	Polska	786	0	24 547	6 563	374	14 650	223	151

Źródło: Ward (2011), s. 3; dane za rok 2015: The World Bank oraz obliczenia własne.

Raport OECD z roku 2014 prognozuje spowolniony potencjał wzrostu gospodarczego nie tylko w krajach OECD, ale także w gospodarkach spoza OECD, przy czym do roku 2050 wzrośnie udział szybko rozwijających się gospodarek spoza OECD w produkcji globalnej, przesuwając się jednocześnie w stronę Azji (Braconier, Nicoletti, Westmore, 2014, s. 11 i n.).

Trafność prognozy Karen Ward można na początku 2017 roku zweryfikować na podstawie danych za rok 2015. Dochód *per capita* w cenach z 2010 roku w dolarach amerykańskich w 2015 roku ukształtował się wyżej niż autorka przypuszczała w roku 2011. Francji, jako jedynemu krajowi, udało się już zrealizować przyjęty na 2050 rok poziom dochodu *per capita*.

Niemcy są nadal gospodarczym liderem nie tylko strefy euro, Europy, ale także świata i można przyjąć, że utrzymają jedną z czołowych pozycji jeszcze przez wiele lat. Hipotezę przyjętą we wstępie zweryfikowano na podstawie analizy głównych danych (wzrost gospodarczy, wartość eksportu).

Podsumowanie

Szczególnej roli Niemiec we współczesnym świecie nie sposób przecenić. Dotyczy to sfery polityki, w tym znanego dylematu „Niemcy europejskie czy niemiecka Europa", a także sfery gospodarki i finansów. Niemcy nie są wprawdzie tzw. hegemonem globalnym, tak jak kraje G-2 (USA i Chiny), jednak bez wątpienia zasługują co najmniej na miano tzw. „semi-hegemona". Hans Kundnani zwrócił uwagę na paradoks niemieckiej pozycji w Europie: Niemcy są jednocześnie silni i słabi. W gruncie rzeczy są zbyt słabi, aby zdominować Europę, zbyt silni, aby być jednym z równorzędnych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Kraj ten jest naturalnym liderem europejskim, spoczywa na nim wyjątkowa odpowiedzialność za przetrwanie Unii Europejskiej, w już zmienionym (Brexit) i nadal zmieniającym się kształcie. Głównie od Niemiec zależy też realizacja strategii „Europa 2020" oraz dokonanie postępu w reformowaniu Unii Europejskiej. Jedną z kluczowych kwestii będzie bez wątpienia wybór modelu dalszego rozwoju: Europa jednej czy Europa wielu prędkości?

Niemcy są największym partnerem handlowym i gospodarczym Polski, a Polska odgrywa ważną rolę jako partner ekonomiczny Niemiec. Ten znany fakt stanowi przesłankę dla dokonywania analiz porównawczych oraz formułowania na tej podstawie konkluzji i rekomendacji. Chodzić może z jednej strony o zdefiniowanie tzw. sygnałów wczesnego ostrzegania, z drugiej o poszukiwanie kolejnych „wehikułów" rozwoju wzajemnych relacji, ze stosunkami ekonomicznymi na czele.

Literatura

Annual Survey of Hours and Earnings: 2016; UK trade: Jan 2017 provisional results. Office for National Statistics. Pobrano z: https://www.ons.gov.uk/economy/nationalaccounts/balanceofpayments/bulletins/uktrade/previous-Releases (14.03.2017).

Behr, P., Schmidt, R. (2015). *The German Banking System: Characteristics and Challenges*. White Paper No. 32. Frankfurt: House of Finance, Goethe University Frankfurt.

Braconier, H., Nicoletti, G., Westmore, B. (2014). Policy Challenges for the Next 50 Years. *OECD Economic Policy Paper. 9.*

Dahrendorf, R. (2009). Vom Sparkapitalismus zum Pumpkapitalismus. *Cicero*, *8*.

Deaton, A. (2017). *Der große Ausbruch: Von Armut und Wohlstand der Nationen*. Stuttgart: Klett-Cotta.

Die Folgen des Brexit, Harter Abschied (2017). *Handelsblatt*, *13*.

EY's Attractiveness survey Europe 2016. *How can Europe's investors turn resilience into growth?* Ernst & Young-Organisation. Pobrano z: http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/ey-EY-s-2016-atttractiveness-survey-europe/$FILE/ey-EY-s-2016-atttractiveness-survey-europe.pdf (13.03.2017).

Finanzplatz Frankfurt bewegt sich weiter (2016). Jubiläumsausgabe. Volkswirtschaft/Reaserch, Frankfurt/M.: Helaba. Pobrano z: https://www.helaba.de/blob/helaba/391184/167a220da716e20db6d83f726859b099/report---finanzplatz-frankfurt--bewegt-sich-weiter-30-05-2016-data.pdf (12.03.2017).

Greive, M., Riedel, D., Stratmann, K. (2017). Die Angst vor der großen Lücke. *Handelsblatt*, *15*.

Integrated Financial Reporting Package 2015. Pobrano z: http://ec.europa.eu/budget/financialreport/2015/lib/-financial_report_2015_en.pdf (13.03.2017).

Kuck, H. *Die 100 grössten deutschen Kreditinstitute*. Pobrano z: diebank_8_2016_TOP100_web.pdf (13.03.2017).

Kundnani, H. (2016). *German Power. Das Paradox der deutschen Staerke*. München: C.H. Beck.

Müller, H., Wünsche, H., Schorn, A. (2016). Exportweltmeister? Schon lange nicht mehr. *Handelsblatt*, *207.*

Olszyński, J., Bielig, A., Wandel, J. (red.) (2016). *Niemcy i Polska w drodze do „Europa 2020"*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Piketty, Th. (2014). *Das Kapital im 21. Jahrhundert*. München: C.H. Beck.

Ranking największych gospodarek w Unii Europejskiej. Pobrano z: http://euro-dane.com.pl/wydarzenia-gospodarcze-428 (17.03.2017).

Stiglitz, J. (2016). *Europa spart sich kaputt. Warum die Krisenpolitik gescheitert ist und der Euro einen Neustart braucht*. München: Siedler.

The World Bank. *Exports of Goods and Services (% of GDP).* Pobrano z: http://databank.worldbank.org/-data/reports.aspx?source=2&series=NY.GDP.-PCAP.KD&country= (13.03.2017).

Ward, K. (2011). *The Word in 2050. Quantifying the shift in the global economy*. HSBC Global Research.

Zbyt wielkie, by upaść (2017). *Bank*, *3*.

GERMANY'S PLACE IN THE MULTIPOLAR WORLD OF ECONOMY AND FINANCE

Abstract

Significance of the German economy and finance as one of the pillars of the European Union cannot be underestimated. Germany, the main payer of the EU, is without doubt the leading "locomotive" and one of the main foundations of the European economy's development. Germany, the leading state of the EU, "geo-economic semi-hegemon", is among the richest countries in the world. The authors analyse in this article the newest trends in the development of German economy and finance.

Keywords: German economy, Financial Economics, Trade, Brexit

JEL codes: F, F1, F3, G, H

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-19

Małgorzata Guzowska*
Uniwersytet Szczeciński
Phung Thanh Quang**
National Economics University, Vietnam

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN POLAND AND VIETNAM: A COMPARE ANALYSES

Abstract

Foreign direct investment is the key driver for both Poland and Vietnam's economic development in recent years. By the end of 2015, FDI sector in Vietnam comprised for 25% total investment, 14.46% of state budget revenue, with total FDI inward stock of nearly 103.8 billion USD. In Poland, FDI sector according to the UNCTAD 2016 World Investment Report, saw a 40% decrease in the FDI influx (USD 7.5 billion in 2015), after having entered the top 20 host economies in terms of FDI inflows in 2014. FDI inflows to Poland reflect the international economic situation as well as the economic slowdown in the EU following the Eurozone crisis of 2012–2013. This paper analyzes some main features of FDI in Poland and Vietnam during the period 2003–2015, finds out some similarities and differences between FDI flows in the two countries.

Keywords: FDI, Poland, Vietnam

* E-mail address: malgorzata.guzowska@usz.edu.pl.
** E-mail address: phungthanhquangneu@gmail.com.

Introduction

In the process context of integration, foreign direct investment has played an important role for economic development, especially for emerging or transitional economies. Regarding to global investment trends, in 2015, global FDI flows jumped by 38 per cent to 1.76 trillion USD, the highest level since the global economic and financial crisis of 2008–2009. Inward FDI flows to developed economies almost doubled to 962 billion USD, with a strong growth in Europe. Developing economies saw their FDI inflows reach a new high of 765 billion USD, 9% higher than in 2014. Developing Asia, with FDI inflows increasing by 16% to 541 billion USD, remained the largest FDI recipient in the world. The significant growth was driven by the strong performance of East and South Asian economies (UNCTAD, 2016). In this context, Poland and Vietnam are the two favorable destinations for attracting FDI in Europe and Asia. In terms of FDI inflows, Poland entered the Top 20 host economies in 2014 and Vietnam also ranked 6th in Asia and ranked 26th worldwide in 2015 (UNCTAD, 2016). However, FDI in the two countries were not stable, both experienced high fluctuations during the period 2003–2015. This paper main aims are to analyze the main characteristics of FDI in the two countries during the period 2003–2015 and make some comparative analyses. The main goal is to show that despite the differences in size and GDP in both countries we can observe that the same changes and trends in FDI over time can be noted. The analyses will be based on data from the National Bank of Poland, Vietnam's Statistical Office and UNCTAD.

1. Overview of FDI in Poland

For many developing economies, Foreign Direct Investment (FDI) is a way to promote economic growth and industrial development. Poland is an example of a country that has been very successful in attracting FDI, and this appears to have propelled a lot of the country's recent economic growth.

Companies with foreign capital and investment made by them in the last decades fostered qualitative changes in Polish economy. They resulted in increased technological advancement which led to increased effectiveness, diffusion of technology as well as production and export of more processed capital-intensive goods. Foreign

companies have contributed to the modernization of industry and production processes, as well as shaped the development of the service sector. They often initiated innovative undertakings, stimulated and facilitated the implementation of new technological solutions allowing to achieve numerous synergetic effects. Currently, services sector, including modern business services, plays increasingly important role in Polish economy. Each year, there are more new investment in BPO centers (outsourcing of business processes), SSC (shared services centers), IT and R&D. In recent years, the following companies have invested in Poland: Citi, HP, Cisco, BBH, WNS Global Services, Oracle, Capgemini, and the number of service centers in our countries increased to 532 in April 2015. These centers are owned by 356 investors (Poland 2015, 2016, p. 261).

According to the World Investment Report 2015 (UNCTAD, 2015), Poland entered the Top 20 host economies in terms of FDI inflows in 2014. FDI inflows to Poland reflects the international economic situations. They slowed down following the Eurozone crisis of 2012–2013 and then performed somewhat more dynamically since 2014. Poland figures among the most attractive countries in Europe in terms of FDI. Its main assets are its strategic position, a large population, its membership in the European Union, economic stability, cheap skilled labor costs and a fiscal system attractive to businesses. Also, Poland has a number of dynamic Special Economic Zones, and the Government founded the Polish Information and Foreign Investment Agency (PAlilZ) to improve conditions for FDI (Santandertrade.com).

The value of FDI stock in to Poland at the end of 2015 amounted to 213 billion USD dollars, or 44.9 per cent of GDP. As a result, Poland is in the middle rank of the OECD countries in terms of the share of FDI in the economy – close to such countries as Norway, New Zealand and Spain.

In the years 2003–2015, both in Poland and in the world there were several phenomena which disrupted the previously observed trends in FDI flows. The value of FDI inflow to Poland decreased from over USD 19 billion recorded in 2007 to almost USD 3.6 billion in 2013. The causes of lower values of FDI in Poland in 2013 should be sought in several concurrent factors. On one hand, the activity of foreign investors was limited by weaker rate of economic growth in Poland and, on the other hand, by slowdown in the majority of European countries and in the United States which were a significant source of the foreign capital in Poland.

Table 1. FDI in Poland in the period 2003–2015

Year	FDI inflows (USD million)	FDI inward stock (USD million)	FDI inflows as a percentage of gross fixed capital formation (%)	FDI inward stock as a percentage of gross domestic product (%)	Value of announced greenfield FDI projects, by destination (USD million)
2003	3,982.3	56,109.8	10.1	25.8	9,816
2004	12,140.3	84,102.1	26.5	33.1	14,247
2005	8,203.2	86,345.5	14.5	28.4	13,886
2006	14,577.5	115,791.8	21.5	33.7	15,601
2007	19,836.2	164,370.1	21.1	38.3	18,336
2008	12,283.0	148,417.3	10.3	28.0	28,710
2009	10,039.3	167,399.0	10.9	38.3	13,659
2010	12,796.3	187,602.2	13.2	39.2	11,107
2011	15,925.1	164,424.4	14.6	31.1	10,819
2012	12,423.5	198,953.3	12.5	39.7	10,837
2013	3,625.5	229,166.8	3.7	43.7	9,637
2014	12,531.0	205,581.2	11.7	37.7	7,549
2015	7,489.4	213,070.6	7.8	44.9	6,136

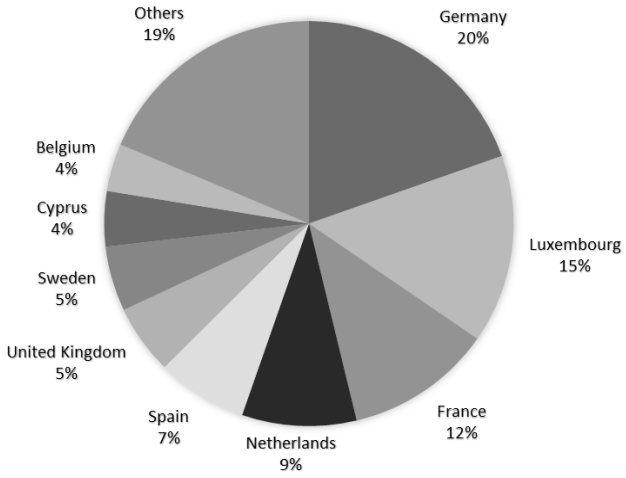
Source: own calculations based on UNCTAD data.

For a number of years, Poland has been promoting FDI in the new technologies sector, especially using EU funds. Germany, the Luxemburg and France are the three main foreign investors in Poland in period 2003–2015 (see Figure 1). In 2015, investment of the highest value originated from the European countries: the Netherlands (USD 3.2 billion), United Kingdom (USD 2.8 billion), Germany (USD 2.6 billion), Spain (USD 1 billion) and Austria (USD 839 million).

Investors from other parts of the world were less active, for example in 2015. Entities from Asia invested in Poland funds of total value of USD 287.0 million, USD 159.3 million of which came from the Hong Kong, USD 126.2 million came from the Israel and USD 101.9 million came from the Republic of Korea (South Korea) (based on the NBP data).[1]

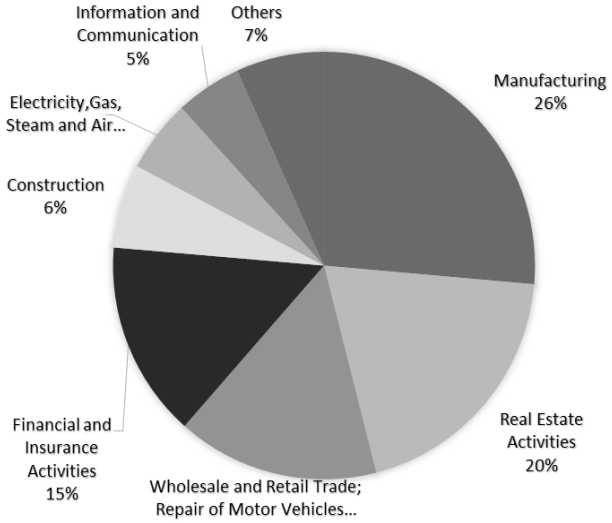
[1] The difference between general value of FDI inflow to Poland from and value of investment from Asian countries stems from the fact that some countries withdrew their funds from Poland.

Figure 1. Foreign direct investment (inflows) into Poland in 2003–2015 broken down by the biggest investors



Source: own calculations based on NBP (The National Bank of Poland) data.

Figure 2. Foreign direct investment (inflows) in Poland in 2003–2015 by economic activity of the direct investment enterprises



Source: own calculations based on NBP (The National Bank of Poland) data.

The manufacturing, real estate activities and wholesale and retail trade sectors receive most of the FDI in period 2003–2015 (Figure 2). But in period 2011–2015 the manufacturing, financial and insurance activities and wholesale and retail trade sectors receive most of the FDI (based on the NBP data). Despite some noticeable tendencies, investment areas are changing: in 2015 the main area of investment was manufacturing – 23% of all FDI inflow, in 2014 the main area of investment was information and communication – 26%, and in 2013 also information and communication – 29% of all FDI inflow in 2013 (based on the NBP data).

2. Overview of FDI in Vietnam

With the low labor costs, strong openness to trade and an advantageous geographical location, Vietnam has been one of the most favorable destinations of FDI, especially after Vietnam's accession to the World Trade Organization in 2007. After one year joining WTO, FDI inflows reached a record high of 9.58 billion USD, 5.17 times higher than average FDI inflows before WTO accession (2003–2006). The value of announced Greenfield FDI also reached a peak of 57.4 billion USD in 2008, almost fivefold the 2003–2006 annual average. The main reasons for this surge were the wider investment opportunities, predictability and high responsibility for policy reforms in Vietnam after WTO accession.

In the period 2009–2011, FDI inflows showed the downward trend, standing at 7.52 billion USD in 2011, 27% lower than 2008 peak. The value of announced Greenfield FDI dropped even more sharply, fell to 9.23 billion USD in 2011, nearly 6.2 times lower than in 2008. It was caused mainly by the global financial crisis and some domestic factors such as the macroeconomic instabilities, power shortage and lack of skilled workforce. In a positive sign, during this period, foreign investors gradually shifted away from speculative real estate sector to manufacturing, resulted in an increase in employment and output (World Bank, 2016).

In the period 2012–2015, FDI inflows recovered significantly, from 8.37 billion USD in 2012 to a new record of 11.8 billion USD in 2015. Greenfield FDI also experienced an upward trend, stood at 21.45 billion USD in 2015, nearly 3.5 times higher than 2012. Up to the end of 2015, Vietnam attracted investment from 110 countries and territories, with FDI inward stock of nearly 103 billion USD (equal to 53.7% of GDP). Only in 2015, there were 2120 new registered projects, in which 1012 new

projects in processing and manufacturing industry with total committed capital of 16.4 billion USD, accounting for 68% total registered capital, followed by electronic, fuel producing and real estate, which comprised 11.6% and 9.9% of total registered FDI respectively.

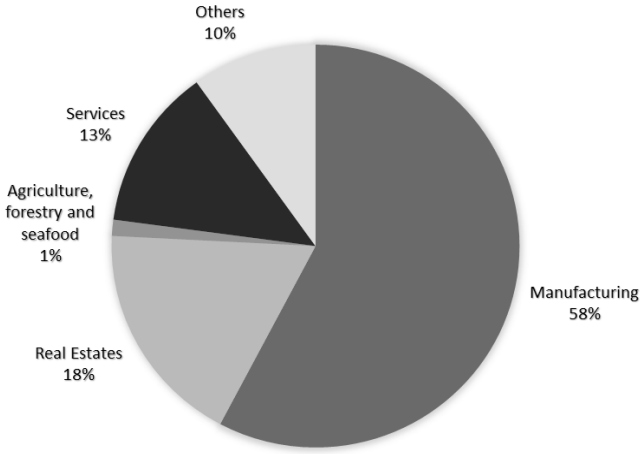
Table 2. FDI in Vietnam in the period 2003–2015

Year	FDI inflows (USD million)	FDI inward stock (USD million)	FDI inflows as a percentage of gross fixed capital formation (%)	FDI inward stock as a percentage of gross domestic product (%)	Value of announced greenfield FDI projects, by destination (USD million)
2003	1,450.0	18,880.3	11.0	47.7	10,329
2004	1,610.0	20,490.3	10.4	41.4	8,588
2005	1,954.0	22,444.3	10.8	38.9	12,086
2006	2,400.0	24,844.3	11.5	37.4	14,581
2007	6,981.0	31,825.3	25.7	41.1	38,678
2008	9,579.0	41,404.3	30.6	42.1	57,416
2009	7,600.0	49,004.3	22.1	48.2	34,537
2010	8,000.0	57,004.3	21.7	50.5	20,461
2011	7,519.0	64,523.3	20.8	47.9	9,231
2012	8,368.0	72,891.3	22.2	46.9	6,192
2013	8,900.0	81,791.3	22.1	48.0	21,195
2014	9,200.0	90,991.3	21.0	48.9	23,399
2015	11,800.0	102,791.3	25.5	53.7	21,455

Source: own calculations based on UNCTAD data.

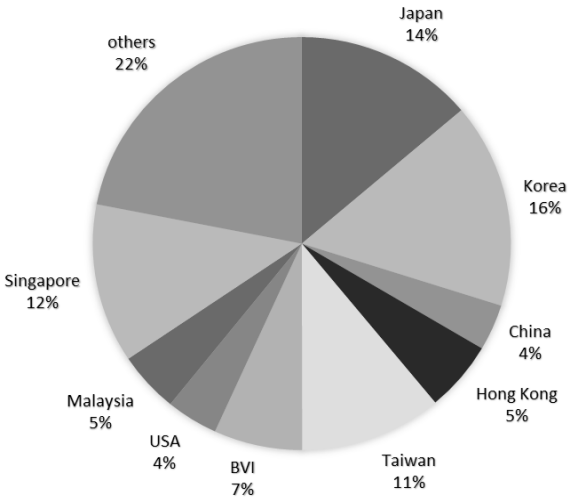
Regarding to FDI by sectors, most FDI in Vietnam has gone to labor intensive manufacturing, accounting for 58% of all FDI inflows in the period 2003–2015. As a result, Vietnam has emerged as global manufacturing and assembly hub, integrated in global supply chains. Most investment are focused on light industries such as computers, mobile phones and electronics. Especially, an increasing number of high technology through nations companies (TNCs) such as Samsung, Intel, Microsoft, Rockwell Automation, LG etc. has invested and decided to expand operation in Vietnam (only Samsung has pledged more than 12 billion USD of up to the end of 2015, with 3 projects in Bac Ninh, Thai Nguyen and Ho Chi Minh city).

Figure 3. Foreign direct investment (inflows) in Vietnam in 2003–2015
by economic activity of the direct investment enterprises



Source: General Statistic Office of Vietnam.

Figure 4. Foreign direct investment (inflows) into Vietnam in 2003–2015
by the biggest investors



Source: General Statistic Office of Vietnam.

Regarding to FDI by sources, it is clear that regional investors are most active in Vietnam. Despite Vietnam is the host country for more than 110 countries and territories worldwide, the majority of FDI in Vietnam come from East Asia, in which Korea, Japan, China, Hong Kong and Taiwan accounting for half of total FDI inflows. ASEAN countries constituted around 20% of the FDI inflows, in which Singapore (12%) and Malaysia (5%) are the two most active investors. However, FDI from the United States and Europe only comprised less than 10% of the total FDI inflows. Notably, in the last three years (2013–2015), Korean investors was the most active one in Vietnam with 7.7 billion USD registered in 2014 and 6.98 billion USD registered in 2015, accounting for 35.1% and 28.9% of the total committed FDI respectively. The gradually movement from investors from China, Taiwan, Malaysia in the "bubble period" 2008–2011 to investors from Korea, Japan, Hong Kong and Singapore in the period 2012–2015 was an encouraging sign, which puts Vietnam to a higher level of the global value chains.

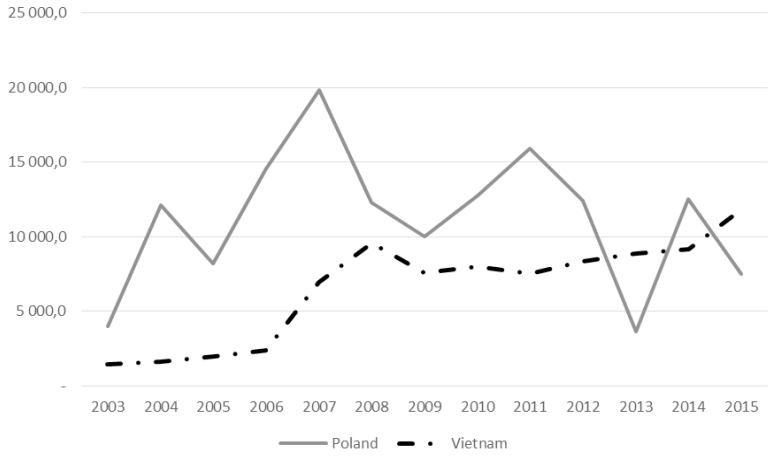
3. FDI in Poland and Vietnam: comparisons analysis

For many developing economies, FDI is seen as a way to promote economic growth and industrial development. Poland and Vietnam are examples of a country's that has been very successful in attracting FDI, and this appears to have propelled a lot of the country's recent economic growth. The positive impact of foreign direct Investment (FDI) on transition economies has been widely acknowledged (Lankes, Venables, 1996; Bevan, Estrin, 2000; Resmini, 2000; Kinoshita, Campos, 2001). First, FDI is an important source of financing for transition economies as it helps to cover the current account deficit, fiscal deficit (in case of privatisation-related FDI), and supplements inadequate domestic resources to finance both ownership change and capital formation. Second, compared with other financing options FDI also facilitates transfer of technology, know-how and skills, and helps local enterprises to expand into foreign markets.

Starting from a difficult position in the early 1990's, Poland's economy grew strongly during the second half of the decade. Similar FDI inflows into Vietnam since 1988 have been regarded as a very impressive phenomenon of the economic transition from a centrally planned economy to a market oriented economy (Kokko et al., 2003). The biggest changes in FDI inflow in both countries we can observe

after access to member-driven organizations composed of governments and customs territories, its mean Poland's accession to the European Union (2004) and Vietnam's accession to the WTO (2007).

Figure 5. FDI inflows for Poland and Vietnam in period 2003–2015 (in USD millions)

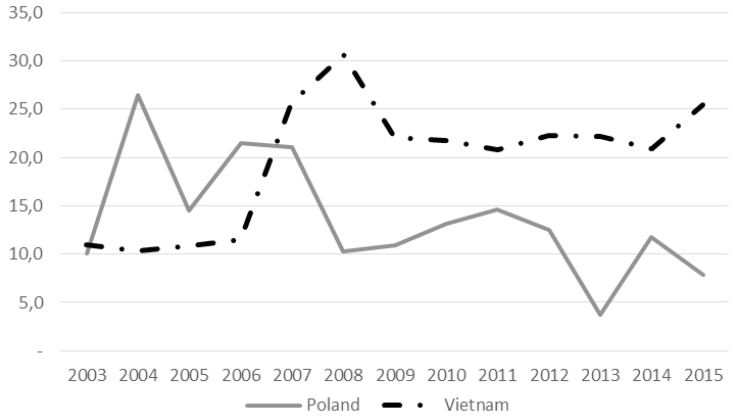


Source: own calculations based on UNCTAD data.

Figure 5 shows inflows (received) of FDI as a percentage of gross fixed capital formation for Poland and Vietnam. Throughout the transition region, foreign capital has been an important supplement to domestic savings, and thus has greatly contributed to financial accumulation during the past twenty years. In the transition region, the ratio of FDI to gross fixed capital formation has tended to be higher than the world average and has increased over time (Kalotay, 2010, pp. 61–62).

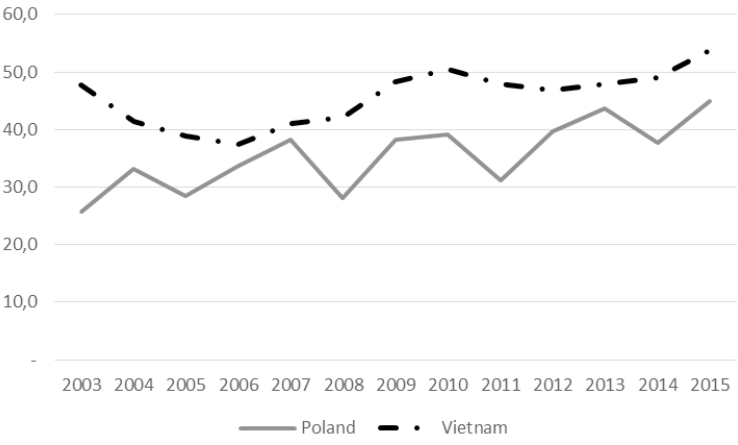
Recent data suggest that FDI has contributed quite substantially to gross fixed capital formation in Poland and Vietnam from 2003 onwards. During the 2003–2015 period, the ratio of FDI to gross fixed capital formation has been, on average, 13% for Poland and 19% for Vietnam. It is obvious that FDI has played a more important role in Vietnam than in Poland. It is caused not only by the lower national savings and investment in Vietnam but also by the higher pace of integration in the South East Asia.

Figure 6. FDI inflows as a percentage of gross fixed capital formation for Poland and Vietnam in the period 2003–2015 (%)



Source: own calculations based on UNCTAD data.

Figure 7. FDI inward stock as a percentage of gross domestic product for Poland and Vietnam in the period 2003–2015 (%)



Source: own calculations based on UNCTAD data.

The stock of inward FDI as a percentage of GDP is considered an indicator of foreign capital penetration in an economy. Similarly to the previous indicator, in period 2003–2015 foreign capital as a share of GDP played a more important relative role, on average, in Vietnam than in Poland (see Figure 7). The inward FDI stock represented, on average, 45% of GDP for Vietnam, in comparison to the average of 35% of GDP for Poland.

Based on the analysis we can show similarities and differences for FDI in Poland and Vietnam.

3.1. Similarities

Poland and Vietnam are the two success stories in Europe and Asia in terms of attracting FDI flows. Up to the end of 2015, Poland and Vietnam ranked 23rd and 45th worldwide respectively in terms of FDI stock (UNCTAD, 2016). Before 2000, FDI flows in the two countries were negligible. However, since early 2000s, with the accession of Poland to the EU (2004) and Vietnam to the World Trade Organization (2007), the FDI flows in the two countries experienced great improvements. Both Poland and Vietnam has a number of governmental programs to stimulate investment to targeted sectors. In Poland: The Energy Policy of Poland until 2030, the Electrical Power Sector Program, the Policy of the Government of the Republic of Poland with respect to the Oil Industry in Poland, and Coal Mining Activities in Poland 2007–2015. Large investment in priority sectors may qualify for the government's "Program for the support of investment of considerable importance for the Polish economy for 2011–2020" offers grant support to large investment that create jobs in priority sectors, including automotive, electronics, aviation, biotechnology, and modern services (finance, information and communication, professional business services). The program also supports research and development (R&D). In Vietnam, the government has had many efforts regarding to key legal reforms to promote business climate. Particularly, in December 2014, Vietnam imposed a new investment Law with breakthrough changes aimed at improving the investment environment. Previously, Vietnam used a "positive list" approach, meaning that foreign businesses were only allowed to operate in a list of specific sectors outlined by law. Fully in forced in July 2015, Vietnam implemented a "negative list" approach, meaning that foreign businesses can operate in all areas except for six prohibited sectors. Besides the new Investment Law, Vietnam government has offered many

incentives to foreign investors, especially in sectors that bring advanced technology, increase the labor market skillset, and improve Vietnam's labor productivity.

FDI plays an important role in both the two economies. In Vietnam, by the end of 2015, foreign invested enterprises' contribution to GDP increased to 18% from 13% in 2000. FDI sectors created 3.9 million jobs, or 7% of the labor force. FDI enterprises are the main engine for trade performance, contributing 70.5% and 58.7% of Vietnam's total export and import respectively. In Poland, FDI sectors also contributed two-fifths of the output and two-thirds of Poland's total export (end of 2015). Furthermore, FDI flows has had a positive effect on labor market: created 1.75 million jobs (end of 2014), contributed 8.5% to increase in employment, 8.9% to increase in wages, reduced income inequality by about 5% (end of 2015) (own calculations based on UNCTAD data).

3.2. Differences

Poland and Vietnam have some similarities such as high economic growth during the last decade, cheap labor cost and strategic location. These are favorable conditions for attracting FDI. However, there have been some differences between FDI flows in the two countries. Related to FDI by sectors, Vietnam is far more concentrate in attracting FDI in manufacturing, with 57% of total FDI inflows, compared with 26% in Poland in period of time 2003–2015. Most of FDI flows to Poland are in services sector, constituting around 70% of total FDI flows in the period 2003–2015. Whereas, thanks to an increasing share in Vietnamese's total FDI, manufacturing has become the main engine for economic development, especially in trade performance and creating new jobs.

Related to FDI by sources, Vietnam is slightly more diversify than Poland. In the period 2003–2015, TOP 5 investors in Poland comprised for 69 percent of total FDI inflows. Where, the appropriate number for Vietnam was 57 percent. The majority of FDI in Poland comes from the EU, accounting for 80 percent. For Vietnam, FDI from Asian countries comprised for nearly 68% of total FDI inflows. By the end of 2014, Vietnam is the destination for investors from 110 economies and territories, compared with 125 in Poland (own calculations based on NBP and General Statistic Office of Vietnam data).

Conclusions

FDI in Poland and Vietnam have gone through various phases. In term of investment attractiveness, by the end of 2015, Poland and Vietnam are ranked 23rd and 45th worldwide respectively. Poland is stood at 14th of FDI stock recipient in Europe compared with 11th position of Vietnam in Asia. With the active integration of Poland and Vietnam in the world's economy, FDI sector has played an increasing important role for economic development in the two countries. In Vietnam, labor-intensive manufacturing has been the leading sector; whereas in Poland, though manufacturing is still an important engine, FDI has shifted to a higher level, mostly focused on hi-tech services such as information and communication, financial and insurance activities.

References

Bevan, A.A., Estrin, S. (2000). The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies. *WDI Working Paper*, *342*.

General Statistics Office of Vietnam. Statistical database. Available at: https://www.gso.gov.vn.

Kalotay, K. (2010). Patterns of Inward FDI in Economies in Transition. *Eastern Journal of European Studies*, *1* (2), 55–76.

Kinoshita, Y.M. (1999). Private and Public Information for Foreign Investment Decisions. *CERGE Working Paper*, *150*.

Kinoshita, Y., Campos, N. (2001). *Agglomeration and the Locational Determinants of FDI in Transition Economies*. CERGE-EI and University of Newcastle.

Kokko, A., Kotoglou, K., Krohwinkel-Karlsson, K. (2003). Characteristics of Failed FDI Projects in Vietnam. *Transnational Corporations*, *12* (3), 41–77.

Lankes, H.P., Venables, A.J. (1996). Foreign Direct Investment in Economic Transition: The Changing Pattern of Investments. *The Economics of Transition*, *4* (2), 331–347.

Matkowska, M. (2007). Zagraniczne inwestycje zagraniczne. W: J. Dudziński, H. Nakonieczna-Kisiel (red.), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze – wybrane zagadnienia* (pp. 113–128). Szczecin: Wydawnictwo Zachodniopomorskiej Szkoły Biznesu w Szczecinie.

Ministry of Economy Report (2016). *Poland 2015.* Warszawa.

Pavlínek, P., Ženka, J. (2011). Upgrading in the Automotive Industry: Firm-level Evidence from Central Europe. *Journal of Economic Geography*, *11* (3), 559–586.

Resmini, L. (2000). The Determinants of Foreign Direct Investment in the CEECs: New Evidence from Sectoral Patterns. *The Economics of Transition*, *8* (3), 665–689.

UNCTAD official data. Country Fact Sheets. Available at: http://www.unctad.org.

UNCTAD (2015). *World Investment Report 2015*. Available at: http://www.unctad.org.

UNCTAD (2016). *World investment report 2016*. Available at: http://www.unctad.org.

World Bank. *Taking Stock: An Update on Vietnam's Recent Economic Developments*. Available at: http://documents.worldbank.org/curated/en/493921468329403602/Taking-stock-an-update-on-Vietnams-recent-economic-developments.

BEZPOŚREDNIE INWESTYCJE ZAGRANICZNE W POLSCE I WIETNAMIE: PODOBIEŃSTWA I RÓŻNICE

Streszczenie

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne, biorąc pod uwagę ostatnie lata, są kluczowym czynnikiem rozwoju gospodarczego zarówno w Polsce, jak i w Wietnamie. Pod koniec 2015 roku BIZ w Wietnamie stanowiły 25% wszystkich inwestycji, oraz 14,46% dochodów państwa, przy łącznych BIZ wynoszących prawie 103,8 mld USD. W Polsce, według World Investment Report 2016, nastąpił spadek BIZ o 40% (7,5 mld USD w roku 2015) po wejściu do 20 najważniejszych, pod względem napływu BIZ w 2014 roku, państw. Napływ BIZ do Polski odzwierciedla sytuację międzynarodową na rynku BIZ, a także spowolnienia gospodarczego w UE po kryzysie w strefie euro w latach 2012–2013. Celem niniejszego artykułu jest analiza głównych cech BIZ w Polsce i Wietnamie w okresie 2003–2015, a także charakterystyka podobieństw i różnic przepływu BIZ w obu krajach.

Translated by Małgorzata Guzowska

Słowa kluczowe: BIZ, Polska, Wietnam

JEL codes: F02, F15, F21

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-20

Joanna Kubicka[*]
Wyższa Szkoła Handlowa we Wrocławiu
Teresa Kupczyk[**]
Akademia Finansów i Biznesu Vistula

POSTRZEGANIE PRZEZ KADRĘ KIEROWNICZĄ ZNACZENIA UMIĘDZYNARODOWIENIA I JEGO ZWIĄZKÓW Z WYNIKAMI FINANSOWYMI I GOSPODARKĄ OPARTĄ NA WIEDZY

Streszczenie

Celem opracowania było zidentyfikowanie związków między umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw i umiejętnościami kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym a wynikami finansowymi i gospodarką opartą na wiedzy. Przeprowadzono badania ilościowo-jakościowe na podstawie kwestionariusza ankiety wśród 412 przedstawicieli kadry kierowniczej podzielonej na grupy: kadra kierownicza z najlepszych przedsiębiorstw z list rankingowych i spoza nich oraz kadra kierownicza z przedsiębiorstw będących organizacjami opartymi na wiedzy (z gospodarki opartej na wiedzy) i niebędących organizacjami opartymi na wiedzy (spoza gospodarki opartej na wiedzy). Otrzymane wyniki poddano analizie statystycznej z użyciem pakietu statystycznego IBM SPSS Statistics wersja 21.0. Do obliczenia różnic w odpowiedziach między respondentami z w/w grup wykorzystano test dwumianowy. Do zbadania siły zależności

[*] Adres e-mail: joanna.kubicka@handlowa.eu.
[**] Adres e-mail: t.kupczyk@vistula.edu.pl.

między badanymi zmiennymi wykorzystano koncepcję korelacji tetrachorycznej. Natomiast badanie trendu w tabeli kontyngencji przeprowadzono testem Cochrana-Armitage'a. Badania wykazały, że istnieją istotne statystycznie związki między umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw i kompetencjami kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym a wynikami finansowymi i gospodarką opartą na wiedzy.

Słowa kluczowe: umiędzynarodowienie, kadra kierownicza, gospodarka oparta na wiedzy, wyniki finansowe

Wprowadzenie

Współcześnie dokonuje się stały wzrost umiędzynarodowienia przedsiębiorstw (Caliguri, Lazarova, Zehetbauer, 2004). W Polsce jest on jednak zbyt niski. Jak wskazują wyniki badań przeprowadzonych w Polsce przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości na próbie 4824 przedsiębiorstw, aż 69% z nich nie prowadziło działalności zagranicznej i jej nie planuje (PARP, 2014). Znaczenie tej problematyki wydaje się kluczowe, bowiem, jak potwierdziły badania, umiędzynarodowienie przedsiębiorstw jest jednym z czynników ich sukcesów, w tym umocnienia ich pozycji konkurencyjnej (Nieżurawski, Owczarczyk-Szpakowska, Nieżurawska, 2016) i poprawy wyników finansowych (Capar, Kotabe, 2003). Problematyka ta wydaje się ważna także z powodu stale rosnącej globalizacji i rozwoju gospodarki opartej na wiedzy i innowacjach (Northern Ireland Knowledge, 2011). Nie bez znaczenia jest ciągła presja wywierana na kadrę kierowniczą ze strony udziałowców, właścicieli i analityków, by zarządzane przez nich przedsiębiorstwa osiągały coraz lepsze wyniki finansowe (Deloitte, 2015, s. 10). Dlatego też ustalenie, jakie są związki między umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw i kompetencjami kadry kierowniczej a wynikami finansowymi i gospodarką opartą na wiedzy wydaje się ważnym powodem podjęcia badań. Istotną przesłanką zajęcia się kompetencjami kadry kierowniczej w obszarze umiędzynarodowienia jest fakt, iż prowadzenie działalności gospodarczej i osiąganie przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych jest bardzo trudne (Koźmiński, Piotrowski, 1999; PARP, 2014), przede wszystkim ze względu na takie utrudnienia, jak: ryzyko wynikające ze zmian kursów walutowych, zbyt wysokie koszty logistyki, zmiany koniunktury na rynku zagranicznym, uwarunkowania

polityczne, ograniczenia prawne, niedostateczne wsparcie publiczne eksportu, nierzetelność kontrahentów, nieznajomość języka potencjalnych kontrahentów, wysokie koszty dostosowania działań do udziału w rynku zagranicznym, różnice kulturowe w prowadzeniu działalności gospodarczej (PARP, 2014).

Celem opracowania było zidentyfikowanie związków między postrzeganiem znaczenia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i umiejętnościami kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym a wynikami finansowymi i gospodarką opartą na wiedzy.

Do celów szczegółowych badań należało:

a) ustalenie, w jaki sposób kadra kierownicza ocenia oddziaływanie na przedsiębiorstwa zmian w otoczeniu polegających na umiędzynarodowieniu przedsiębiorstw wraz ze wskazaniem różnic w odpowiedziach między kadrą kierowniczą: z list rankingowych i spoza, z przedsiębiorstw z gospodarki opartej na wiedzy (GOW) i spoza, wyższego i niższego szczebla, mężczyznami i kobietami;
b) rozpoznanie różnic w umiejętnościach polegających na uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym i sprawności posługiwania się językiem obcym między kadrą kierowniczą: z list rankingowych i spoza, z przedsiębiorstw z gospodarki opartej na wiedzy (GOW) i spoza, wyższego i niższego szczebla, mężczyznami i kobietami.

W fazie preparacji badań empirycznych przyjęto poniższe hipotezy operacyjne:

H1. Istnieją istotne zależności między umiędzynarodowieniem przedsiębiorstw i umiejętnościami kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym a gospodarką opartą na wiedzy i wynikami finansowymi przedsiębiorstw (lista rankingowa).
H2. Kadra kierownicza z przedsiębiorstw z list rankingowych, jak również z gospodarki opartej na wiedzy w większym stopniu (w stosunku do przedsiębiorstw spoza list i spoza GOW) dostrzega dokonujące się zmiany w otoczeniu polegające na umiędzynarodowieniu się przedsiębiorstw.
H3. Kadra kierownicza z gospodarki opartej na wiedzy, a także z przedsiębiorstw z list rankingowych, ma wyższe kompetencje w zakresie sprawnego porozumiewania się w języku obcym, a także uzyskiwania przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym, w stosunku do kadry spoza GOW i spoza list.

1. Ustalenia terminologiczne

Prowadzone badania wymagały dokonania ustaleń terminologicznych takich pojęć, jak umiędzynarodowienie przedsiębiorstw, gospodarka oparta na wiedzy, wyniki finansowe, kompetencje, umiejętności kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym.

Analiza literatury przedmiotu pozwala na wyodrębnienie licznych ujęć znaczeniowych pojęcia umiędzynarodowienie (internacjonalizacja) przedsiębiorstw. N.F. Piercy (1985) i P. W. Turnbull (1985) określają je jako przeniesienie działalności firmy za granicę, a więc utożsamiają z fizycznym powstaniem przedsiębiorstwa poza granicami kraju macierzystego. L.S. Welch i R. Luostarinen (1988) traktują umiędzynarodowienie jako proces zwiększania zaangażowania się przedsiębiorstwa w międzynarodowej działalności gospodarczej, która obejmuje zarówno wewnętrzne (pasywne), jak i zewnętrzne (aktywne) formy umiędzynarodowienia firmy. J.H. Dunning (1981) uważa internacjonalizację za pewien model inwestowania przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach, objaśniany przez wykorzystanie będących w jego dyspozycji przewag własnościowych, internalizacji i lokalizacji, w porównaniu z firmami kraju goszczącego. Z kolei L. Melin (1992) definiuje umiędzynarodowienie jako proces ewolucyjnych zmian, powodujący zwiększanie się stopnia międzynarodowego zaangażowania się przedsiębiorstwa, które jest funkcją wzrostu wiedzy o zagranicznych rynkach. J. Johanson i J.E. Vahle (1977) traktują je jako proces sekwencyjnego i etapowego angażowania się przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach, K. Fonfara (2000) zaś jako element strategii rozwoju przedsiębiorstwa, związany z jego zagraniczną ekspansją.

J. Rymarczyk (2004) uważa, że każdy rodzaj działalności przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach jest symptomem jego umiędzynarodowienia. Inni autorzy uważają, że należy je traktować jako długotrwałą i znaczącą dla przedsiębiorstwa działalność za granicą. Działalność ta może dotyczyć wysokiego udziału eksportu w obrocie całkowitym, jak i rozproszonej sieci inwestycji bezpośrednich we wszystkich regionach świata (Zur, Krystek, 1997, s. 5). Zdaniem Daszkiewicza umiędzynarodowienie to proces działalności przedsiębiorstwa, polegający na rozszerzeniu jego działalności i przejście z rynku krajowego na rynki obce (Daszkiewicz, 2016b). W prezentowanych badaniach umiędzynarodowienie (internacjonalizacja) było traktowane jako rozszerzanie aktywności gospodarczych poza granice kraju oraz

uzyskiwanie przez przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym.

Kolejnym rozpatrywanym pojęciem wymagającym zdefiniowania jest gospodarka oparta na wiedzy. Nie jest rozumiana jednoznacznie, co prezentują poniższe przykłady:

a) to gospodarka, która bezpośrednio bazuje na produkcji, dystrybucji i użyciu wiedzy i informacji (Daszkiewicz, 2016b, s. 7; The Future..., 1999);
b) to gospodarka, w której wiedza jest tworzona, przyswajana, przekazywana i wykorzystywana bardziej efektywnie przez przedsiębiorstwa, organizacje, osoby fizyczne i społeczności, sprzyjając szybkiemu rozwojowi gospodarki i społeczeństwa (OECD, 2000), a także jest głównym czynnikiem produktywności, przewagi konkurencyjnej i wzrostu gospodarczego (Rakowska, Sitko-Lutek, 2000);
c) według definicji Komisji Europejskiej taka gospodarka jest komercyjnym wydobyciem nowych technologii, idei lub metod, dzięki którym wprowadza się nowe produkty i procesy lub udoskonala się już istniejące (Simme i in., 2002);
d) gospodarka, w której udział pracy intensywnie wykorzystującej wiedzę jest wysoki, udział sektorów informacyjnych w gospodarce jest jej determinującym czynnikiem, a część niematerialnych zasobów w całkowitym rzeczywistym kapitale jest większa niż materialnych (Foray, 2004, s. 9);
e) w gospodarce tej intensywnie wykorzystuje się nie tylko wiedzę, ale i innowacje (Chodyński, 2007; Między, 2008; Podręcznik Oslo, 2008; Baczko, 2009);
f) gospodarkę taką charakteryzuje wysoki poziom kapitału ludzkiego, wydatków na sektor badawczo-rozwojowy i konkurencyjności na arenie międzynarodowej (Puślecki, 2008);
g) przejawem tej gospodarki jest powstanie nowego działu rachunkowości finansowej, tj. rachunkowości aktywów kompetencyjnych i kapitału intelektualnego (Niemczyk, 2013).

W prezentowanych w niniejszym opracowaniu badaniach gospodarka/organizacja oparta na wiedzy definiowana jest jako gospodarka/organizacja, w której wiedza jest tworzona, przyswajana, przekazywana i wykorzystywana bardziej

efektywnie przez przedsiębiorstwa, które na niej opierają swoją przewagę konkurencyjną (Kupczyk, 2013, s. 34, 38).

Wyniki finansowe przedsiębiorstw w opisywanych badaniach rozumiane były jako wyniki przedstawione w sprawozdaniach finansowych zgodnie z obowiązującą ustawą o rachunkowości – z rozdziałem 5 tej ustawy (Dz.U. 1994, nr 121, poz. 591 z późn. zm.) oraz art. 3, ust. 1 pkt 12, 20, 30, 31, wprowadzającym definicje podstawowych kategorii ekonomicznych, ujmowanych w sprawozdaniu finansowym. Kompetencje – jako „ogół trwałych właściwości człowieka, tworzących związek przyczynowo-skutkowy z osiąganymi przez niego wysokimi i/lub ponadprzeciętnymi efektami pracy" (Pocztowski, 2003), zaś kompetencje kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym – jako szeroko pojęte kompetencje w zarządzaniu pozwalające osiągnąć przedsiębiorstwu nadrzędną pozycję wobec większej liczby konkurentów poza granicami kraju.

2. Przegląd literatury przedmiotu

Dotychczasowe badania dotyczące umiędzynarodowienia przedsiębiorstw koncentrowały się wokół takiej problematyki, jak:

- umiędzynarodowienie przedsiębiorstw jako czynnik poprawy wyników finansowych (Capar, Kotabe, 2003; Doryń, Stachera, 2008; Bausch, Kirst, 2007, s. 320),
- determinanty tempa internacjonalizacji przedsiębiorstw (Daszkiewicz, 2016a),
- umiędzynarodowienie przedsiębiorstw jako czynnik ich sukcesów (Nieżurawski, Owczarczyk-Szpakowska, Nieżurawska, 2016),
- utrudnień i barier wynikających z umiędzynarodowienia przedsiębiorstw (PARP, 2014; Doryń, Stachera, 2008),
- umiędzynarodowienie przedsiębiorstw jako czynnik sprzyjający uczeniu się i rozwijaniu umiejętności i kompetencji (Hsu, Pereira, 2008, s. 191),
- umiędzynarodowienie jako czynnik osiągania przewagi konkurencyjnej (Hsu, Pereira, 2008, s. 191),
- związki produktywności przedsiębiorstw z internacjonalizacją na poziomie mikroekonomicznym (Świerkowski, 2014),

– profil kompetencyjny kadry kierowniczej organizacji działających na rynku międzynarodowym (kompetencje międzykulturowe) (Mazur, 2012).

Brakuje natomiast pogłębionych studiów podejmujących problematykę związków między postrzeganiem przez kadrę kierowniczą znaczenia umiędzynarodowieniem i umiejętnościami kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym z wynikami finansowymi i gospodarką opartą na wiedzy.

3. Metodyka badań empirycznych

Prezentowane w niniejszym opracowaniu badania stanowią jeden z wielu wątków szerszego projektu badawczego. Były to badania ilościowo-jakościowe, wykorzystujące metodę kwestionariusza ankiety. Przeprowadzono je na próbie 412 przedstawicieli kadry kierowniczej z 339 przedsiębiorstw z Dolnego Śląska. 20% z nich pochodziło z list rankingowych najlepszych przedsiębiorstw, takich jak: Lista 2000 „Rzeczpospolitej", Ranking „Gazele Biznesu", Ranking Dolnośląskich Przedsiębiorstw, Lista 500 „Rzeczpospolitej", „Forbes" – Ranking Najbardziej Prestiżowych Hoteli w Polsce. Pozostałe 80% przedsiębiorstw dobrano spoza list. Przyjęto, że jeżeli przedsiębiorstwo zostało umieszczone na jednej z powyższych list rankingowych, to oznacza, że osiągnęło ono lepsze wyniki finansowe, przedstawione w sprawozdaniach finansowych zgodnie z obowiązującą ustawą o rachunkowości, niż osiągnęły przedsiębiorstwa spoza list rankingowych.

Wszyscy badani posiadali wyższe wykształcenie. 57% stanowili mężczyźni, a 43% kobiety. 39% respondentów reprezentowało stanowiska kierownicze na średnim szczeblu zarządzania, pozostała grupa (61%) badanych zajmowała najwyższe stanowiska kierownicze. Zastosowano dobór kwotowy (wyodrębniono grupy, a następnie dobierano respondentów w sposób celowy). W wyborze kwotowym definiuje się kryteria, które istotnie różnicują populację ze względu na przedmiot badania (Lohr, 1999; Rao, 2000). W badaniu poproszono kadrę kierowniczą, by oceniła, czy porozumiewanie się w języku obcym oraz umiejętności związane z uzyskaniem przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym należą do kluczowych kompetencji kadry kierowniczej w gospodarce opartej na wiedzy. Ich zadaniem było też określenie znaczenia tych kompetencji (w skali od 1 – bez znaczenia, do 5 – bardzo duże znaczenie) i ocena, na ile są one ich mocną stroną (w skali 1 – bardzo słaba,

5 – bardzo mocna). Poproszono badanych o ocenę oddziaływania na ich przedsiębiorstwa takich zmian w otoczeniu, jak umiędzynarodowienie przedsiębiorstw i przekształcanie się gospodarki w gospodarkę opartą na wiedzy (w skali od 1 – bez znaczenia, do 5 – bardzo duże). W ankiecie znalazło się pytanie, które pozwoliło ustalić, czy przedsiębiorstwo, z którego pochodzi respondent, jest z gospodarki opartej na wiedzy (jest organizacją opartą na wiedzy) czy też nie należy do gospodarki opartej na wiedzy (nie jest organizacją opartą na wiedzy). Badanym podano definicje tych pojęć i poproszono o wyrażenie opinii.

Badania przeprowadzono w taki sposób, by umożliwić analizę danych z punktu widzenia takich kryteriów, jak szczebel zarządzania i płeć. Opisane w opracowaniu badania zrealizowano w latach 2011, 2012 i 2016. Otrzymane wyniki poddano analizie statystycznej z użyciem pakietu statystycznego IBM SPSS Statistics wersja 21.0. Porównano odpowiedzi badanych w grupach: kadra kierownicza z najlepszych przedsiębiorstw z list rankingowych i spoza nich oraz kadra kierownicza z przedsiębiorstw będących organizacjami opartymi na wiedzy (z gospodarki opartej na wiedzy) i niebędących organizacjami opartymi na wiedzy (spoza gospodarki opartej na wiedzy). W wypadku badania istotności różnic w udzielanych odpowiedziach między respondentami, np. różnej płci, zajmujących różne stanowiska kierownicze, z list rankingowych i spoza list, z gospodarki opartej na wiedzy i spoza, wykorzystano test dwumianowy. Do obliczenia siły zależności między udzielanymi odpowiedziami a wynikami finansowymi przedsiębiorstw (lista rankingowa) i gospodarką opartą na wiedzy wykorzystano koncepcję korelacji tetrachorycznej (Harris, 2006). Badanie trendu w tabeli kontyngencji przeprowadzono testem Cochrana-Armitaga (Agresti, 2002).

4. Umiędzynarodowienie przedsiębiorstw i kompetencje kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym a wyniki finansowe i gospodarka oparta na wiedzy – wyniki badań

Z badanej kadry kierowniczej 41% dostrzega umiędzynarodowienie jako ważną lub bardzo ważną zmianę w otoczeniu mającą wpływ na ich przedsiębiorstwa. Może to oznaczać, że znaczna część kadry nie dostrzega konieczności prowadzenia działalności gospodarczej na międzynarodowym rynku i wynikających

z tego szans i zagrożeń. Stwierdzono różnice[1] w odpowiedziach w badanych grupach (tab. 1).

Tabela 1. Ocena kadry kierowniczej oddziaływania na przedsiębiorstwa zmian w otoczeniu polegających na umiędzynarodowieniu

Wpływ umiędzynarodowienia przedsiębiorstw	Różnice procentowe	Lewy koniec przedziału ufności (%)	Prawy koniec przedziału ufności (%)	p-wartość	Istotne?
Różnice między kadrą kierowniczą z przedsiębiorstw z list rankingowych i spoza	5,4	–5,2	16,1	0,43	Nie
Różnice między kadrą kierowniczą z przedsiębiorstw z GOW i spoza	13,3	4,7	21,8	0,01	Tak
Różnice między kadrą kierowniczą szczebla wyższego i niższego	–16,7	–25,5	–7,8	0,00	Tak
Różnice między mężczyznami i kobietami	0,6	–7,8	9,0	0,98	Nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Kadra kierownicza przedsiębiorstw z list rankingowych w nieco wyższym stopniu dostrzega wpływ umiędzynarodowienia, ale różnice te (5,4%) nie okazały się istotne statystycznie. Nie stwierdzono różnic w odpowiedziach z punktu widzenia płci. Natomiast ustalono istotne różnice w przypadku kadry kierowniczej z gospodarki opartej na wiedzy (w stosunku do tej spoza GOW), która częściej dostrzega dokonujące się umiędzynarodowienie przedsiębiorstw, podobnie jak kadra kierownicza niższego szczebla.

Przeprowadzony test dwumianowy pozwolił rozstrzygnąć, czy różnice w proporcjach dla dwóch grup stanowisk są istotne statystycznie. Na jego podstawie nie można było jednak uchwycić tendencji (trendu) w udzielanych odpowiedziach. W kontekście celu badawczego interesujące było pytanie, czy jeśli respondent ma wyższe kompetencje w danym obszarze (mocna strona), uznając je za kluczowe

[1] Przyjęto poziom istotności różnic, przy p-wartość mniejszym bądź równym 0,1. Jeżeli wartość p-wartość mieściła się w tym przedziale, to hipotezę o tym, że różnice procentowe między odpowiedziami = 0, odrzucamy. Tym samym stwierdzamy, że różnice są statystycznie istotne. Im mniejsze p-wartość, tym lepiej, bo mocniejsze są argumenty za odrzuceniem hipotezy o braku różnic. Przyjęto przedziały ufności, bowiem dają one większe rozeznanie co do szacowanej różnicy, niż sama wartość tej różnicy.

w gospodarce opartej na wiedzy, to wzrasta prawdopodobieństwo, że będzie przedstawicielem konkretnej grupy, np. szczebla wyższego. Do weryfikacji tak stawianych hipotez wykorzystano test Cochrana-Armitage'a[2]. Jego wyniki ujawniły istnienie tendencji (trendu), zgodnie z którym jeśli badany przedstawiciel kadry kierowniczej dostrzegał dokonujące się zmiany, mające wpływ na jego przedsiębiorstwo w postaci umiędzynarodowienia, to:

- ponad 5 razy wzrasta prawdopodobieństwo, że jest przedstawicielem kadry kierowniczej z przedsiębiorstwa z listy rankingowej (statystyka: 5,66; p-wartość 0,02),
- ponad 7 razy wzrasta prawdopodobieństwo, że jest przedstawicielem kadry kierowniczej z przedsiębiorstwa z gospodarki opartej na wiedzy (statystyka: 7,45; p-wartość 0,01),
- ponad 14 razy wzrasta prawdopodobieństwo, że jest przedstawicielem kadry kierowniczej niższego szczebla (statystyka: 14,96; p-wartość 0,00).

Potwierdziło się istnienie istotnej statystycznie korelacji między dostrzeganiem przez kadrę kierowniczą dokonujących się zmian w otoczeniu (mających wpływ na ich przedsiębiorstwa) polegających na umiędzynarodowieniu przedsiębiorstw a gospodarką opartą na wiedzy i szczeblem zarządzania. Otrzymane wyniki uprawniają do wniosku, że im przedsiębiorstwa są bardziej oparte na wiedzy (z GOW), tym ich kadra kierownicza częściej dostrzega dokonujące się zmiany mające wpływ na ich przedsiębiorstwa, polegające na umiędzynarodowieniu. Podobny wniosek można wyciągnąć w stosunku do kadry kierowniczej niższego szczebla. Nie zaobserwowano takiej korelacji, jeśli chodzi o przedsiębiorstwa z list rankingowych (tab. 2).

Poproszono badanych, by ocenili swoje umiejętności polegające na uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym (mocne strony). Podjęto się rozpoznania różnic w grupach ze względu na osiągane wyniki ekonomiczne (lista rankingowa), oparcie gospodarki na wiedzy, szczebel zarządzania i płeć. Istotne statystycznie różnice zaobserwowano tylko w przypadku kadry kierowniczej z gospodarki opartej na wiedzy, w stosunku do kadry spoza GOW (tab. 3).

[2] Test opisany w pracach: Agresti (2002); Liu, Berger, Hershberger (2005).

Tabela 2. Korelacje zmiennej „umiędzynarodowienie przedsiębiorstw" z listą rankingową (lepsze wyniki finansowe przedsiębiorstw), z gospodarką opartą na wiedzy (GOW), ze szczeblem zarządzania (niższego, wyższego)

Korelacje zmiennej „umiędzynarodowienie przedsiębiorstw"	Korelacje	Błąd	Lewy koniec przedziału ufności (%)	Prawy koniec przedziału ufności (%)	Istotne?
Korelacje między zmienną a listą rankingową (wynikami finansowymi)	0,08	0,09	–0,06	0,22	Nie
Korelacje między zmienną a gospodarką opartą na wiedzy	0,21	0,08	0,09	0,34	Tak
Korelacje między zmienną a szczeblem (niższym, wyższym)	–0,26	0,08	–0,38	–0,13	Tak

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Tabela 3. Posiadane umiejętności badanej kadry kierowniczej polegające na uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym (mocna strona)

Umiejętności kadry kierowniczej związane z uzyskaniem przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym (mocna strona)	Różnice procentowe	Lewy koniec przedziału ufności (%)	Prawy koniec przedziału ufności (%)	p-wartość	Istotne?
Różnice między kadrą kierowniczą z przedsiębiorstw z list rankingowych i spoza	–1,0	–11,7	9,7	0,96	Nie
Różnice między kadrą kierowniczą z przedsiębiorstw z GOW i spoza	16,6	8,0	25,2	0,00	Tak
Różnice między kadrą kierowniczą szczebla wyższego i niższego	2,1	–6,9	11,0	0,77	Nie
Różnice między mężczyznami i kobietami	7,1	–1,4	15,7	0,17	Nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Wyniki testu Cochrana-Armitaga ujawniły istnienie tendencji/trendu, zgodnie z którym jeśli badany przedstawiciel kadry kierowniczej posiadał umiejętności związane z uzyskiwaniem przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym, to ponad 9 razy wzrasta prawdopodobieństwo, że jest przedstawicielem kadry kierowniczej z przedsiębiorstwa z gospodarki opartej na wiedzy (statystyka: 9,30; p-wartość 0,00).

Zidentyfikowano w tym obszarze istotną statystycznie korelację wskazującą, że im przedsiębiorstwo, z którego pochodzi przedstawiciel kadry kierowniczej, jest organizacją bardziej opartą na wiedzy, tym ma wyższe umiejętności w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym (tab. 4).

Tabela 4. Korelacje zmiennej „umiejętności kadry kierowniczej związane z uzyskaniem przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym (mocna strona)" z listą rankingową (lepsze wyniki finansowe przedsiębiorstw), z gospodarką opartą na wiedzy (GOW), ze szczeblem zarządzania (niższego, wyższego)

Korelacje zmiennej „umiejętności kadry kierowniczej związane z uzyskaniem przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym (mocna strona)"	Korelacje	Błąd	Lewy koniec przedziału ufności (%)	Prawy koniec przedziału ufności (%)	Istotne?
Korelacje między zmienną a listą rankingową (wynikami finansowymi)	–0,01	0,09	–0,16	0,13	Nie
Korelacje między zmienną a gospodarką opartą na wiedzy	0,26	0,08	0,14	0,38	Tak
Korelacje między zmienną a szczeblem (niższym, wyższym)	0,03	0,08	–0,10	0,16	Nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Następnym analizowanym składnikiem kompetencji kadry kierowniczej była umiejętność sprawnego porozumiewania się w języku obcym. W badanych grupach istotnie wyższe umiejętności w tym zakresie zaobserwowano w grupach: kadra kierownicza z GOW w stosunku do tych spoza GOW oraz kadra z przedsiębiorstw z list rankingowych do tych spoza list. Nie stwierdzono istotnych różnic w tej kompetencji między kobietami i mężczyznami oraz w przypadku kadry kierowniczej szczebla wyższego i niższego (tab. 5).

Wyniki testu Cochrana-Armitaga ujawniły istnienie tendencji/trendu, zgodnie z którym jeśli badany przedstawiciel kadry kierowniczej sprawnie porozumiewa się w języku obcym, to:

– ponad 3 razy wzrasta prawdopodobieństwo, że jest przedstawicielem kadry kierowniczej z przedsiębiorstwa z listy rankingowej (statystyka: 3,64; p-wartość 0,06),

– ponad 11 razy wzrasta prawdopodobieństwo, że jest przedstawicielem kadry kierowniczej z przedsiębiorstwa z gospodarki opartej na wiedzy (statystyka: 11,29; p-wartość 0,00).

Tabela 5. Posiadane umiejętności badanej kadry kierowniczej polegające na sprawnym porozumiewaniu się w języku obcym (mocna strona)

Umiejętności kadry kierowniczej w zakresie sprawnego porozumiewania w języku obcym (mocna strona)	Różnice procentowe	Lewy koniec przedziału ufności (%)	Prawy koniec przedziału ufności (%)	p-wartość	Istotne?
Różnice między kadrą kierowniczą z przedsiębiorstw z list rankingowych i spoza	12,0	2,1	22,0	0,06	Tak
Różnice między kadrą kierowniczą z przedsiębiorstw z GOW i spoza	13,5	5,1	21,9	0,01	Tak
Różnice między kadrą kierowniczą szczebla wyższego i niższego	0,7	–8,0	9,5	0,97	Nie
Różnice między mężczyznami i kobietami	–1,1	–9,4	7,2	0,89	Nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Tabela 6. Korelacje zmiennej „umiejętność kadry kierowniczej w zakresie sprawnego porozumiewania się w języku obcym (mocna strona)" z listą rankingową (lepsze wyniki finansowe przedsiębiorstw), z Gospodarką opartą na wiedzy (GOW), ze szczeblem zarządzania (niższego, wyższego)

Korelacje zmiennej „umiejętność kadry kierowniczej w zakresie sprawnego porozumiewania się w języku obcym (mocna strona)"	Korelacje	Błąd	Lewy koniec przedziału ufności (%)	Prawy koniec przedziału ufności (%)	Istotne?
Korelacje między zmienną a gospodarką opartą na wiedzy	0,22	0,08	0,09	0,35	Tak
Korelacje między zmienną a listą rankingową (wynikami finansowymi)	0,18	0,09	0,04	0,33	Tak
Korelacje między zmienną a szczeblem (niższym, wyższym)	0,01	0,08	–0,12	0,15	Nie

Źródło: opracowanie własne na podstawie wyników badań ankietowych.

Podobne wyniki osiągnięto po rozpoznaniu istotnych statystycznie korelacji tetrachorycznych między posiadaniem umiejętności sprawnego porozumiewa się w języku obcym a gospodarką opartą na wiedzy i osiąganiem dobrych wyników finansowych (lista rankingowa). Ich analiza uprawnia do wniosku, że im badany pochodzi z gospodarki bardziej opartej na wiedzy, tym sprawniej posługuje się językiem obcym. Podobny wniosek dotyczy kadry kierowniczej z przedsiębiorstw osiągających lepsze wyniki finansowe (z list rankingowych) (tab. 6).

Wnioski i postulaty

Analiza zgromadzonych danych umożliwiła sformułowanie wniosków z badań i zasadniczych postulatów w stosunku do badanej rzeczywistości gospodarczej. Przedstawiają się one następująco:

1. Znaczna część kadry kierowniczej nie dostrzega znaczenia dokonujących się zmian w otoczeniu polegających na umiędzynarodowieniu się przedsiębiorstw. Może to oznaczać, iż nie będzie ona w stanie dostrzec wynikających z tego tytułu szans i zagrożeń.
2. Kadra kierownicza z przedsiębiorstw z list rankingowych, jak również z gospodarki opartej na wiedzy w większym stopniu (w stosunku do przedsiębiorstw spoza list i spoza GOW) dostrzega dokonujące się zmiany w otoczeniu polegające na umiędzynarodowieniu się przedsiębiorstw.
3. Istnieją istotne zależności między dostrzeganiem przez kadrę kierowniczą znaczenia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw a gospodarką opartą na wiedzy. Im przedsiębiorstwa są bardziej oparte na wiedzy, tym ich kadra kierownicza w większym stopniu dostrzega znaczenie umiędzynarodowienia przedsiębiorstw.
4. Kadra kierownicza niższego szczebla (w stosunku do wyższego) przyznaje wyższe znaczenie umiędzynarodowieniu przedsiębiorstw, co może być ważnym czynnikiem przyspieszającym tempo zmian w kierunku internacjonalizacji.
5. Im przedstawiciel kadry kierowniczej wyżej ocenia swoje kompetencje w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym, tym jego przedsiębiorstwo jest bardziej oparte na wiedzy (należy do gospodarki opartej na wiedzy).

6. Kadra kierownicza z gospodarki opartej na wiedzy, a także z przedsiębiorstw z list rankingowych, ma wyższe kompetencje w zakresie uzyskiwania przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym i sprawnego porozumiewania w języku obcym w stosunku do kadry spoza GOW i spoza list. Nie stwierdzono istotnych różnic w tej kompetencji między kobietami i mężczyznami oraz między kadrą kierowniczej wyższego i niższego szczebla.
7. Istnieją istotne zależności między dostrzeganiem znaczenia umiędzynarodowienia przedsiębiorstw i kompetencjami kadry kierowniczej w uzyskiwaniu przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym a gospodarką opartą na wiedzy i wynikami finansowymi przedsiębiorstw (lista rankingowa).

Powyższe wyniki badań oraz wyciągnięte na ich podstawie wnioski pozwalają na sformułowanie zasadniczego postulatu w stosunku do obszaru kompetencji, na jaki obecnie należy położyć nacisk przy szkoleniu kadry kierowniczej: szkolenie powinno być silnie ukierunkowane na wzrost kompetencji związanych z uzyskiwaniem przez przedsiębiorstwo przewagi konkurencyjnej na rynku międzynarodowym, znajomością języków obcych, umiejętnościami dostrzegania dokonujących się zmian w otoczeniu i rozwoju gospodarki opartej na wiedzy.

Literatura

Agresti, A. (2002). *Categorical Data Analysis*. 2nd ed. New Jersey: Wiley–InterScience.

Baczko, T. (2009). Wprowadzenie. W: *Raport o innowacyjności gospodarki Polski w 2009 roku. Synteza wyników badań*. Warszawa: INE PAN.

Bausch, A., Krist, M., (2007). The Effect of Context-Related Moderators on the Internationalization Performance Relationship: Evidence from Meta-Analysis. *Management International Review*, *47* (3), 320.

Caliguri, P., Lazarova, M., Zehetbauer, S. (2004). Top Managers' National Diversity and Boundary Spanning Attitudinal Indicators of a Firm's Internationalization. *Journal of Management Development*, *23* (9), 848–859.

Chodyński, A. (2007). *Wiedza i kompetencje ekologiczne w strategiach rozwoju przedsiębiorstw*. Warszawa: Difin.

Daszkiewicz, N. (2016a). Determinanty tempa internacjonalizacji przedsiębiorstw ze szczególnym uwzględnieniem „born globals". *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*, *271*.

Daszkiewicz, N. (2016b). *Internacjonalizacja przedsiębiorstw działających w branżach high-tech*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Deloitte (2015). *Liderzy na dziś – Liderzy na jutro. Jakie kompetencje przywódcze mają członkowie zarządów i rad nadzorczych? Co ma znaczenie w zarządzaniu organizacją dzisiaj i w przyszłości*. Raport z badania kompetencji menedżerów – kobiet i mężczyzn – w kontekście zmieniających się potrzeb biznesowych.

Doryń, W., Stachera, D. (2008). Wpływ internacjonalizacji na wyniki ekonomiczne największych polskich przedsiębiorstw przemysłowych. *Gospodarka Narodowa*, *11–12*. Pobrano z: http://gospodarkanarodowa.sgh.waw.pl/p/gospodarka_narodowa_2008_11-12_05.pdf.

Dunning, J.H. (1981). *International Production and Multinational Enterprise*. London.

Fanfara, K., Gorynia, M., Najlepszy, E., Schroeder, J. (2000). *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*. Poznań: Akademia Ekonomiczna w Poznaniu.

Foray, D. (2004). *The Economics of Knowledge*. Cambridge: MIT Press.

Harris, B. (2006). Tetrachoric Correlation Coefficient. W: S. Kotz, C.B. Read, N. Balakrishnan, B. Vidakovic (red.), *Encyclopedia of statistical sciences*. Vol. 13. New York: Wiley–InterScience.

Johanson, J., Vahlne, J.E. (1977). The Internationalization Process of the Firm – a Model of Knowledge Development and Increasing Foreign Market Commitment. *Journal of International Business*, *8*, 23.

Koźmiński, A., Piotrowski, W. (1999). *Zarządzanie. Teoria i praktyka*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Kupczyk, T. (2013). *Kompetencje kadry kierowniczej w gospodarce opartej na wiedzy*. Warszawa: Difin.

Kupczyk, T. (2013). Relations between Management Competences and Organizational Success Considering Gender Issues – Research Results China–USA. *Business Review*, *12* (3), March (Serial Number 117), 307–322.

Kupczyk, T. (2014). *Competencies of Management Staff in the Knowledge-Based Economy*. Wrocław: Wyższa Szkoła Handlowa we Wrocławiu.

Kupczyk, T. (2016). Kompetencje jako determinanty wyników finansowych przedsiębiorstw na przykładzie konsultantów personalnych/koordynatorów HR. W: C. Suszyński, G. Leśniak-Łebkowska (red.), *Organizacja inteligentna. Perspektywa zasobów ludzkich*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Lohr, S.L. (1999). *Sampling: Design and analysis*. Duxbury Press–Pacific Grove.

Mazur, B. (2012). Kompetencje międzykulturowe w opinii podlaskich menedżerów. *Współczesne zarządzanie*, *1*, 182–191.

Melin, L. (1992). Internationalization as Strategy Process. *Strategic Management Journal*, *3*.

Między, K. (2008). Od zarządzania informacją do zarządzania wiedzą. W: E. Tabaszewska (red.), *Nowoczesne koncepcje zarządzania – zarządzanie wiedzą*. Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego.

Nieżurawski, L., Owczarczyk-Szpakowska, G., Nieżurawska, J. (2016). Umiędzynarodowienie przedsiębiorstwa jako szansa na sukces. Zarządzanie i Finanse. *Journal of Management and Finance*, *14* (2/1).

Northern Ireland Knowledge Economy Index, Baseline Report 2011 (2011). Oxford Economics for Northern Ireland Science Park, Northern Bank.

PARP (2014). Umiędzynarodowienie polskich przedsiębiorstw – wyniki badania PARP dr Eliza Chilimoniuk-Przeździecka, SGH dr Tomasz Klimczak, WYG PSDB w ramach projektu: „Ewaluacja potencjału eksportowego przedsiębiorstw w Polsce" Warszawa. Pobrano z: http://poig.parp.gov.pl/files/74/75/77/22453.pdf.

Piercy, N.F. (1985). Company Internationalization: Active and Reactive Exporting. *European Journal of Marketing*, *3*.

Pocztowski, A. (2003). *Zarządzanie zasobami ludzkimi. Strategie – procesy – metody*. Warszawa: PWE.

Podręcznik Oslo (2003). Zasady gromadzenia i interpretacji danych dotyczących innowacji (on-line). Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego. Warszawa–Londyn, 28–29 kwietnia. Pobrano z: www.nauka.gov.pl/fileadmin/user_upload/43/46/43464/20081117_OSLO.pdf.

Puślecki, Ł. (2008). The Multivariable Analysis of the Knowledge Based Economy (KBE) in Triad Countries on the Basis of KAM 2007 Methodology. *Journal of Agribusiness and Rural Development*, *2* (8), 93–105. Pobrano z: www.jard.edu.pl/pub/9_2_2008.pdf.Niemczyk 2013.

Rakowska, A., Sitko-Lutek, A. (2000). *Doskonalenie kompetencji menedżerskich*. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN.

Rao, P.S.R.S. (2000). Sampling methodologies with applications. *Psychometrika*, *44*.

Rymarczyk, J. (2004). *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*. Warszawa: PTE.

Simme, J., Sennet, J., Wood, P., Hart, D. (2002). Innovation in Europe: A Tale of Networks, Knowledge and Trade in Five Cities. *Regional Studies*, *36* (1).

The future of the global economy. Towards a long boom? (1999). Paris: OECD.

Turnbull, P.W. (1985). *Internationalization of the Firm: a Stage Process or not? Conference on Export Expansion and Market Entry Models*. Dalhousie University.

Welch, L.S., Luostarinen, L. (1988). Internationalization: Evolution of a Concept. *Journal of General Menagement*, *14* (2), 34–55.

Zur, E., Krystek, U. (1997). Internationalisierung als Herausforderung für die Unternehmensführung. W: E. Zur, U. Krystek (red.), *Internationalisierung. Eine Herausforderung für die Unternehmensführung*. Berlin–Heiderberg–New York: Springer.

CORRELATIONS BETWEEN INTERNATIONALIZATION OF COMPANIES AND MANAGEMENT STAFF'S SKILLS RELATED TO ACHIEVEMENT OF A COMPETITIVE ADVANTAGE AT INTERNATIONAL MARKETS VS. FINANCIAL RESULTS AND KNOWLEDGE-BASED ECONOMY

Abstract

The main objective of the paper was to identify correlations between internationalization of companies and management staff's skills related to achievement of a competitive advantage at international markets on one hand vs. financial results and knowledge-based economy on the other. The paper is based on a quantitative-qualitative study with a questionnaire filled in by 412 representatives of management staff divided into the following groups: management staff of the best companies listed in ratings vs. management staff of non-listed companies, and management staff of knowledge-based companies (which make part of the knowledge-based economy) vs. non-knowledge-based companies (outside the knowledge-based economy). The obtained results were analyzed statistically with the IBM SPSS Statistics package version 21.0. Differences between responses provided by two paired groups as shown above were calculated with a binomial test. Strength of the correlation between the studied variables was analyzed according to the concept of tetrachoric correlation. Meanwhile, trends in contingency table were analyzed with Cochran-Armitage test. The test revealed statistically significant correlations between companies' internationalization and management staff's skills related to achievement of a competitive advantage at international markets vs. financial results and knowledge-based economy.

Keywords: internationalization, management staff, knowledge-based economy, financial results

JEL code: M12

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-21

Elżbieta Bombińska*
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

KIERUNKI ROZWOJU ŚWIATOWEGO TRANSPORTU MORSKIEGO NA POCZĄTKU XXI WIEKU – WYBRANE ASPEKTY**

Streszczenie

Celem artykułu jest próba identyfikacji i analiza wybranych tendencji i zjawisk występujących w światowym transporcie morskim na początku obecnego stulecia. W badaniach zastosowano metodę analityczno-deskryptywną z wykorzystaniem źródeł literatury oraz danych statystycznych UNCTAD obejmujących lata 2000–2015. Omówiono wielkość i strukturę ładunków międzynarodowego transportu morskiego oraz główne czynniki determinujące ich zmiany w badanym okresie, a także scharakteryzowano najważniejsze kierunki geograficzne przewozów, w tym – w szczególności – przewozów kontenerowych, oraz przemiany zachodzące w wielkości oraz strukturze rodzajowej i własnościowej światowej floty handlowej. Przeprowadzona analiza wskazuje, iż tendencje rozwojowe międzynarodowego transportu morskiego na początku obecnego wieku wyznaczane były w dużym stopniu przez rozwijające się kraje azjatyckie, zwłaszcza Chiny, które zaczęły odgrywać kluczową rolę w funkcjonowaniu globalnych łańcuchów dostaw oraz stanowiły niezwykle

* Adres e-mail: bombinse@uek.krakow.pl.

** Artykuł powstał w ramach projektu badawczego nr 060/WE-KHZ/01/2016/S/6060 pt. „Wymiana handlowa a procesy dezintegracji Unii Europejskiej" sfinansowanego ze środków przyznanych Wydziałowi Ekonomii i Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie na utrzymanie potencjału badawczego.

istotne źródło popytu surowcowego. W rezultacie region Azji stał się współcześnie dominującym centrum międzynarodowego transportu morskiego.

Słowa kluczowe: transport morski, handel międzynarodowy, gospodarka światowa, kraje rozwijające się

Wprowadzenie

Międzynarodowy transport morski jest jednym z filarów wspierających rozwój gospodarki światowej i zachodzące w niej procesy globalizacji. Ma on fundamentalne znaczenie dla rozwoju światowego handlu, obsługując ponad 80% wolumenu jego obrotów, a także warunkuje sprawność i elastyczność funkcjonowania globalnych łańcuchów i sieci dostaw (Grzelakowski, 2012). Ten kluczowy element światowego systemu transportowego podlega ciągłym zmianom, determinowanym przeobrażeniami zachodzącymi w gospodarce światowej, które – oddziałując zwrotnie – nie pozostają bez wpływu na jej funkcjonowanie.

Celem artykułu jest próba identyfikacji i analiza podstawowych, wybranych – ze względu na ograniczoną objętość opracowania – tendencji i zjawisk występujących w tym sektorze transportu na początku obecnego stulecia. W badaniach zastosowano metodę analityczno-deskryptywną z wykorzystaniem źródeł literatury oraz danych statystycznych UNCTAD obejmujących lata 2000–2015.

Opracowanie składa się z trzech części. Na wstępie omówiono wielkość i strukturę ładunków międzynarodowego transportu morskiego oraz wskazano główne czynniki determinujące ich zmiany w badanym okresie. Następnie zaprezentowano najważniejsze kierunki geograficzne przewozów, w tym – w szczególności – przewozów kontenerowych, które cechuje od ponad dwóch dekad dynamiczna tendencja wzrostowa. W końcowej części skoncentrowano się na zmianach zachodzących w wielkości oraz strukturze rodzajowej i własnościowej światowej floty handlowej.

1. Wielkość przewozów i struktura ładunków światowego transportu morskiego

W latach 2000–2015 przewozy transportem morskim stale wzrastały. Wyjątkiem był rok 2009, w którym odnotowano zmniejszenie wolumenu przewożonych

ładunków o 5,2%. Spadek objął wówczas wszystkie grupy towarów oprócz głównych ładunków masowych (do których zaliczane są: ruda żelaza, węgiel, zboża, boksyty, fosforyty i korund). W 2015 roku w porównaniu z rokiem 2000 wielkość handlu morskiego (wyrażonego w tonach) wzrosła o 68%, a praca przewozowa (w tono-milach) o 74%.

Zwiększenie przewozów było widoczne we wszystkich rodzajach ładunków, przy czym największy wzrost odnotował transport kontenerów (na bazie ton załadowanych – o 182%) oraz głównych ładunków masowych (128%), podczas gdy przewozy ropy naftowej i gazu ziemnego oraz pozostałych ładunków suchych zwiększyły się w znacznie mniejszym stopniu, odpowiednio o 36 i 28%. (tab. 1). Obserwowana w ciągu ostatnich kilku dekad wysoka dynamika morskiego handlu kontenerowego była determinowana przede wszystkim umiędzynarodowieniem procesów produkcji i ich fragmentaryzacją, rozwojem międzynarodowych łańcuchów dostaw oraz korzyściami ekonomicznymi, jakie niesie wykorzystanie transportu intermodalnego w obsłudze tych łańcuchów. Z kolei głównym czynnikiem dynamicznego wzrostu przewozów głównych suchych ładunków masowych były potrzeby importowe gospodarek wschodzących i rozwijających się, w szczególności Chin i Indii. W strukturze towarów przewożonych drogą morską dominują główne ładunki masowe (29,4%) oraz ropa naftowa i gaz ziemny (29,3%), natomiast na pozostałe suche ładunki oraz ładunki kontenerowe przypadało w 2015 roku odpowiednio 24,5% oraz 16,8% całkowitego wolumenu handlu morskiego. U progu obecnego stulecia widoczna jest zmiana struktury towarowej światowych przewozów morskich: od 2000 roku swoje udziały zmniejszyły w niej ropa naftowa i gaz ziemny (o 6,8 pp.) oraz pozostałe ładunki suche (o 7,7 pp.), wzrosło natomiast znaczenie przewozów podstawowych ładunków masowych oraz kontenerów, odpowiednio o 7,7 i 6,8 pp. (rys. 1).

Na rozwój transportu morskiego oddziałuje wiele różnorodnych czynników, jednak wielkość przewozów jest determinowana przede wszystkim stanem światowej koniunktury. Potwierdzają to statystyki zaprezentowane na rysunku 2, z których wynika, iż w badanym okresie trend rozwoju transportu morskiego był zgodny z tendencjami zmian światowego PKB i międzynarodowego handlu towarowego. Dominującą częścią światowej wymiany towarowej są przewozy drogą morską, dlatego też pewne obawy co do dalszych tendencji rozwoju transportu morskiego może rodzić wyraźnie słabnące tempo jej zmian, które obserwujemy po kryzysowym odbiciu o 13% w 2010 roku. W 2011 roku wolumen obrotów światowego handlu wzrósł

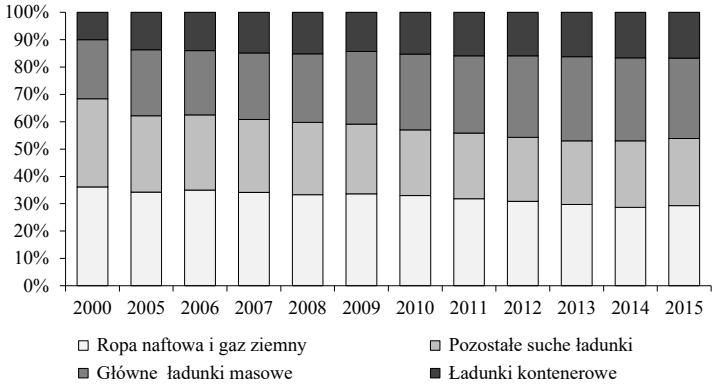
Tabela 1. Światowy transport morski w okresie 2000–2015 według rodzaju przewożonych ładunków

Wyszczególnienie	2000	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015 (2000 = 100)
mln ton załadowanych													
Ropa naftowa i gaz ziemny	2 163	2 422	2 698	2 747	2 742	2 642	2 772	2 794	2 841	2 829	2 826	2 947	136
Główne ładunki masowe	1 295	1 709	1 814	1 953	2 065	2 085	2 335	2 486	2 742	2 923	2 985	2 951	228
Pozostałe suche ładunki (z wyłączeniem głównych ładunków masowych)	1 928	1 975	2 112	2 141	2 173	2 004	2 022	2 112	2 150	2 218	2 393	2 463	128
Ładunki kontenerowe	598	969	1 076	1 193	1 249	1 127	1 280	1 393	1 464	1 544	1 640	1 687	282
Ogółem	5 984	7 075	7 700	8 034	8 229	7 858	8 409	8 785	9 197	9 514	9 844	10 048	168
mld tono-mil													
Chemikalia	552	651	689	724	736	765	824	864	889	908	914	953	173
Gaz ziemny	576	736	833	913	956	958	1 147	1 344	1 346	1 347	1 392	1 467	255
Ropa naftowa	9 631	10 729	11 036	11 011	11 200	10 621	11 237	11 417	11 890	11 779	11 717	12 059	125
Ładunki kontenerowe	3 170	5 269	5 757	6 422	6 734	6 030	6 833	7 469	7 673	8 076	8 237	8 428	266
Główne ładunki masowe	6 896	9 107	9 745	10 503	11 028	11 400	12 824	13 596	14 691	15 312	15 768	15 790	229
Pozostałe ładunki	9 998	10 782	11 330	11 186	11 272	10 325	11 504	11 927	12 375	12 952	14 707	14 892	149
Ogółem	30 823	37 274	39 390	40 759	41 926	40 099	44 369	46 617	48 864	50 374	52 735	53 589	174

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2001, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016).

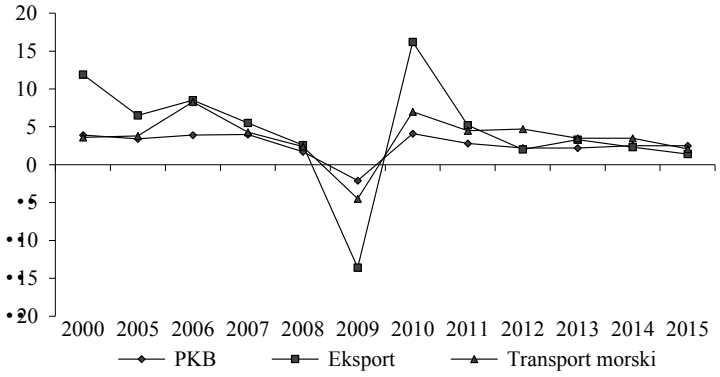
wprawdzie o 6,2%, jednak w następnych latach wskaźniki wzrostu kształtowały się na coraz niższym poziomie i wynosiły kolejno: 2,8; 3,0; 2,3 i 1,5% (UNCTAD, 2016).

Rysunek 1. Struktura ładunków przewożonych transportem morskim w okresie 2000–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2001, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016).

Rysunek 2. Tempo zmian światowego PKB oraz wolumenów eksportu i transportu morskiego w okresie 2000–2015 (%)



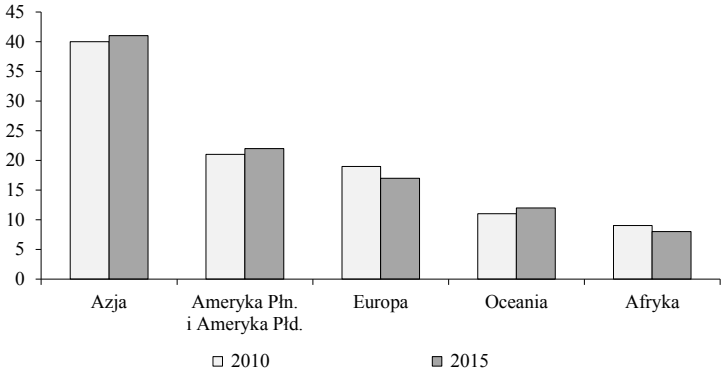
Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2001, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016); UNCTADSTAT (2016).

W badaniach poświęconych analizie przyczyn tej tendencji (Constantinescu i in., 2015; ECB, 2015; United Nations Department of Economic and Social Affairs, 2016) wymieniane są różnorodne czynniki zarówno o charakterze cyklicznym, jak i strukturalnym, a w szczególności: słabnące tempo światowego wzrostu gospodarczego, nasilający się protekcjonizm handlowy, zmiany w strukturze handlu oraz zagregowanego popytu. Badania empiryczne wskazują ponadto na jeszcze jeden istotny czynnik strukturalny, jakim jest wyraźnie obniżająca się dochodowa elastyczność wymiany handlowej. Przez ostatnich klika dekad, w związku ze znacznie wyższym tempem wzrostu światowego handlu w porównaniu ze wzrostem światowego PKB, wskaźnik elastyczności kształtował się na poziomie powyżej jedności, podlegając jednak pewnym długookresowym tendencjom. Mianowicie, w okresie 1970–1985 kształtował się na poziomie 1,3, a pomiędzy 1986 a 2000 rokiem nastąpił jego skokowy wzrost do wysokości 2,2. Początek obecnego wieku przyniósł wyraźne obniżenie elastyczności handlu względem dochodu; wynosiła ona już jedynie 1,5 w przedkryzysowym okresie 2001–2007 i 0,7 w latach 2008–2013, natomiast w latach 2014 i 2015 kolejno: 0,94 i 0,62 (Constantinescu i in., 2015). Kluczową rolę w skokowym wzroście elastyczności w dekadzie lat 90. miały procesy specjalizacji wertykalnej i fragmentaryzacji produkcji, stymulujące rozwój międzynarodowych łańcuchów dostaw (Escaith i in., 2010; ECB, 2015; Constantinescu i in., 2015). W kolejnej dekadzie ekspansja tych procesów wyraźnie wyhamowała, i to już w okresie przedkryzysowym, co znalazło bezpośredni wyraz w słabnącej dynamice światowej wymiany handlowej, a w konsekwencji – międzynarodowego transportu morskiego.

2. Główne kierunki geograficzne przewozów transportu morskiego

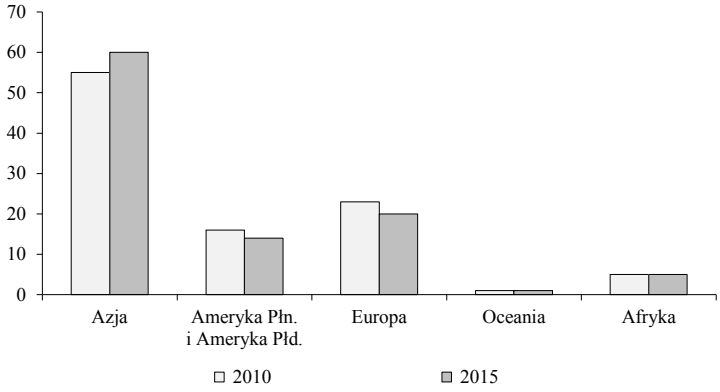
W handlu morskim dominującą pozycję zarówno jako załadowcy, jak i odbiorcy ładunków zajmują kraje rozwijające się. W 2015 roku na tę grupę państw przypadało ponad 60% światowego wolumenu ładunków przewożonych drogą morską (zarówno załadowanych, jak i wyładowanych), podczas gdy w 2000 roku ich udziały kształtowały się na poziomie 53% dla ładunków załadowanych, a dla ładunków wyładowanych – 37%. Ten wysoki i wzrastający na przestrzeni analizowanych lat udział krajów rozwijających się w światowych przewozach transportu morskiego stanowi odzwierciedlenie zmiany pozycji, jaką ta grupa państw zajmuje w obrotach handlu światowego oraz procesach produkcji międzynarodowej. Kraje rozwijające

Rysunek 3. Światowy handel morski według regionów w latach 2000 i 2015
(w %, udział w wolumenie towarów załadowanych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2001, 2016).

Rysunek 4. Światowy handel morski według regionów w latach 2000 i 2015
(w %, udział w wolumenie towarów wyładowanych)



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2001, 2016).

się stały się w XXI wieku głównymi światowymi eksporterami i importerami; przestały być wyłącznie źródłem dostaw surowców mineralnych, ale pełnią obecnie rolę kluczowych podmiotów objętej falą globalizacji gospodarki światowej i stanowią niezwykle istotne źródło popytu światowego. W przekroju regionalnym dominuje i umacnia swą pozycję kontynent azjatycki (na który w 2015 r. przypadało 41%

światowego wolumenu towarów załadowanych oraz 58% towarów wyładowanych), a za nim, z dużo mniejszymi udziałami, obie Ameryki oraz Europa (rys. 3 i 4).

Rosnące obroty światowego handlu morskiego i dominacja w nim regionu Azji znajdują również swoje odzwierciedlenie w wielkości przeładunków w największych portach świata. W 2015 roku siedem z dziesięciu portów o największym wolumenie przeładunkowym ogółem, a także wolumenie przeładowanych kontenerów, stanowiły porty chińskie (tab. 2).

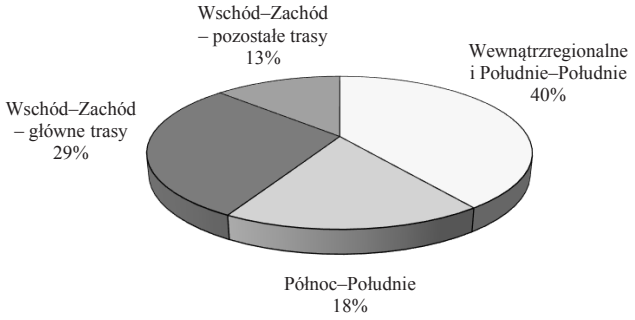
Tabela 2. Wielkość przeładunków w największych portach i terminalach kontenerowych świata w latach 2000 i 2015

Największe porty		Największe terminale kontenerowe			
2015		2000		2015	
port	przeładunek (mln t)	port	przeładunek (tys. TEU)	port	przeładunek (tys. TEU)
Ningbo i Zhoushan	889,0	Hong Kong	18 100	Szanghaj	36 540
Szanghaj	717,4	Singapur	17 040	Singapur	30 922
Singapur	574,9	Busan	7 540	Shenzen	24 200
Tianjin	541,0	Kaohsiung	7 426	Ningbo i Zhoushan	20 630
Suzhou	540,0	Rotterdam	6 275	Hong Kong	20 100
Guangzhou	519,9	Szanghaj	5 613	Busan	19 467
Qingdao	500,0	Los Angeles	4 879	Guangzhou	17 590
Tangshan	490,0	Long Beach	4 600	Qingdao	17 430
Rotterdam	466,4	Hamburg	4 248	Dubai	15 590
Port Hedland	452,9	Antwerpia	4 082	Tianjin	14 110

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2001, 2016).

Zważywszy bardzo wysoką dynamikę notowaną w ostatnich dwóch dekadach, szczególnie interesujące wydają się kierunki rozwoju światowych przewozów kontenerowych. Przewozy te obejmują kilka szlaków (rys. 5), spośród których w 2015 roku największy udział miały przewozy wewnątrzregionalne (głównie – bo w 2/3 – wewnątrzazjatyckie) i w kierunku Południe–Południe (40%). Drugie miejsce zajmowały główne szlaki obsługujące handel Wschód–Zachód (29%), natomiast na przewozy kontenerowe w wymianie Północ–Południe oraz na pozostałe połączenia Wschód–Zachód przypadało odpowiednio 18 i 13% morskiego handlu kontenerowego.

Rysunek 5. Główne kierunki geograficzne światowych przewozów kontenerowych transportu morskiego w 2015 roku



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2016).

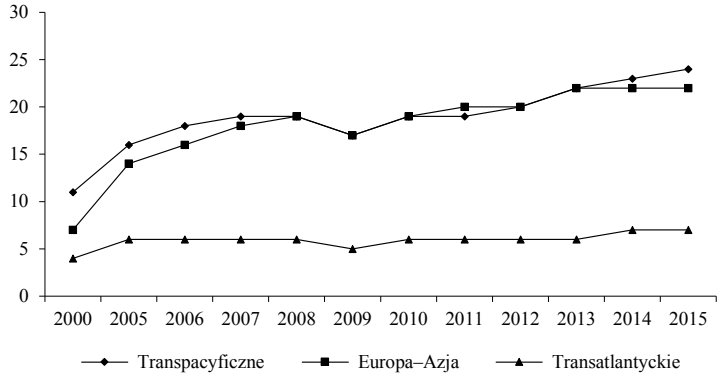
Morski transport kontenerowy jest więc zdominowany przez przewozy wewnątrzregionalne, stymulowane rozwojem wymiany handlowej na kontynencie azjatyckim oraz obrotami handlowymi Południe–Południe. Statystki zaprezentowane w tabeli 3 dowodzą wyższej dynamiki wzrostu przewozów na tej trasie w porównaniu z innymi szlakami morskimi, w szczególności z przewozami na głównych szlakach handlowych Wschód–Zachód. Te ostatnie obejmują trzy podstawowe trasy – transpacyficzną, Europa–Azja oraz transatlantycką – które łączą ze sobą najważniejsze regiony gospodarki światowej: Daleki Wchód (w szczególności Chiny i Indie), będący centrum produkcyjnym świata, oraz Europę i Amerykę Północną – główne światowe rynki konsumpcji. W analizie wielkości przewozów kontenerowych zrealizowanych na tych trasach w latach 2000–2015 (rys. 6) zwraca uwagę relatywnie niewielki udział przewozów transatlantyckich oraz niskie – w porównaniu z pozostałymi dwoma trasami – tempo ich zmian: w prezentowanym okresie wielkość morskiego transportu kontenerowego między Europą a Dalekim Wschodem wzrosła ponad 3-krotnie, przewozy transpacyficzne zwiększyły się 2-krotnie, zaś transatlantyckie jedynie o 75%. Wynik ten wskazuje na relatywnie niską intensywność powiązań produkcyjno-handlowych między partnerami po obu stronach Atlantyku.

Tabela 3. Morskie przewozy kontenerowe na głównych szlakach handlowych w latach 2011–2015 (mln TEU)

Szlaki handlowe	2011	2012	2013	2014	2015	2015 (2011 = 100)
Handel wewnątrzregionalny i Południe–Południe	56,2	60,1	63,7	68,0	70,0	125
Północ–Południe	25,8	26,0	27,2	28,7	31,0	120
Wschód–Zachód – główne trasy	47,2	47,0	48,9	51,3	53,0	112
Wschód–Zachód – pozostałe trasy	18,8	19,5	20,0	21,3	22,7	121

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2015, 2016).

Rysunek 6. Wielkość morskich przewozów kontenerowych na głównych trasach handlowych Wschód–Zachód w okresie 2000–2015 (mln TEU)



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2015, 2016).

3. Światowa flota handlowa

Tonaż światowej floty handlowej zwiększył się w analizowanym okresie ponad 2-krotnie, z blisko 800 mln DWT do ponad 1800 mln DWT. Wzrost ten stanowił naturalną konsekwencję rosnącego popytu na usługi transportu morskiego. Zróżnicowane zapotrzebowanie na przewozy poszczególnych grup ładunków, o którym już wspominano, skutkowało nierównomiernym wzrostem tonażu statków morskich

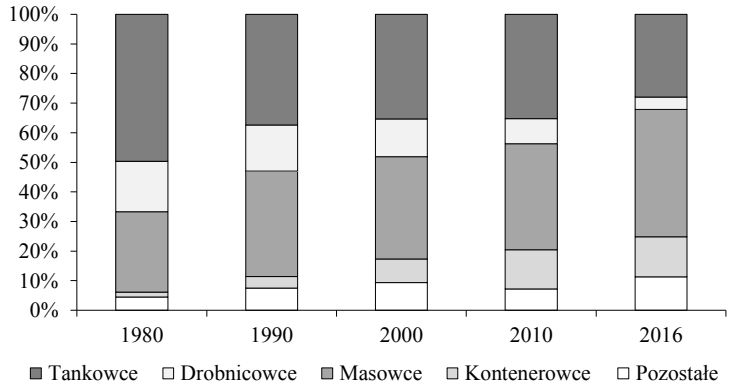
specjalizujących się w ich transporcie (tab. 4), a w rezultacie – zmianą struktury tego tonażu (rys. 7).

Tabela 4. Tonaż światowej floty handlowej w latach 2000 i 2015 według rodzajów statków morskich

Wyszczególnienie	Tonaż ogółem (tys. DWT)			Średni tonaż statku (DWT)	
	2000	2015	2015 (2000 = 100)	w wieku 0–4 lat	w wieku 15–19 lat
Tankowce	282 458	503 343	178	77 324	82 949
Masowce	276 091	778 890	282	78 988	60 182
Drobnicowce	101481	75 258	74	7 985	5 188
Kontenerowce	63 637	244 274	384	79 877	28 516
Pozostałe	75 328	204 886	272	8 853	6 912
Ogółem	798 995	1 806 650	226	42 284	24 657

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2001, 2016).

Rysunek 7. Struktura rodzajowa światowej floty handlowej w okresie 1980–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2011, 2016).

Największe przyrosty odnotowały kontenerowce i masowce, których łączny tonaż wzrósł odpowiednio o 284 i 182%. W dużo mniejszym stopniu (o 78%) zwiększył się tonaż tankowców, a statki drobnicowe odnotowały jego spadek o 26%. Wysoka dynamika wzrostu (172%) cechowała również grupę statków określanych

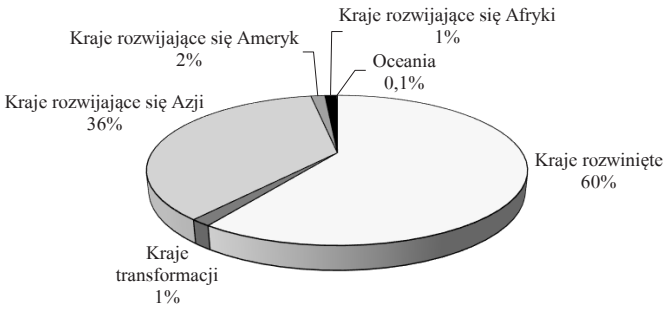
jako „pozostałe", w skład której wchodzą bardzo zróżnicowane jednostki, na ogół wyspecjalizowane w przewozie określonych typów ładunków (np. bananowce, cementowce, samochodowce). Duże tempo wzrostu w tej grupie jest wyrazem utrzymującej się tendencji do wąskiej specjalizacji środków transportu morskiego i odchodzenia od eksploatacji statków uniwersalnych, zaprojektowanych do przewozu różnorodnych typów ładunków. Tendencja ta, w połączeniu z rozwojem przewozów kontenerowych, przyczyniła się do – wskazywanego wcześniej – znacznego ograniczenia wykorzystania statków drobnicowych.

Analizując zmiany w zakresie środków transportu morskiego trudno pominąć utrzymującą się od kilku dekad tendencję do budowania i eksploatacji coraz większych jednostek. Porównanie średniego tonażu statków, których wiek nie przekracza 4 lat, z jednostkami zbudowanymi 15–19 lat temu (tab. 4) wyraźnie pokazuje, iż we wszystkich typach statków morskich – za wyjątkiem tankowców – ich przeciętny tonaż zwiększył się. Największy, blisko 3-krotny wzrost w tym zakresie odnotowały statki kontenerowe, dysponujące w grupie jednostek w wieku 0–4 lata największym przeciętnym tonażem; dla jednostek starszych (15–19 lat) sytuacja jest całkowicie odmienna, gdyż przeciętny tonaż kontenerowca stanowi około 1/3 średniego tonażu tankowca i niespełna połowę tonażu masowca. Wśród ekspertów od dawna trwają dyskusje na temat granicy opłacalności zwiększania tonażu kontenerowców, gdyż korzyści wynikające z obniżki jednostkowych kosztów przewozu mogą okazać się mniejsze od dodatkowych kosztów usług portowych i logistycznych związanych z obsługą mega-kontenerowców (Veldman, 2011; *The Impact*…, 2015; Cullinane, Khanna, 2000).

W strukturze własnościowej światowej floty handlowej dominują kraje rozwinięte gospodarczo, do których w 2016 roku należało 59,5% wszystkich handlowych statków morskich. Na kraje rozwijające się – głównie te leżące na kontynencie azjatyckim – przypadała w zasadzie prawie cała pozostała część floty, gdyż kraje o gospodarkach transformujących się dysponowały znikomym, niespełna 1,5% udziałem (rys. 7). W analizie struktury własnościowej morskiej floty handlowej zwraca uwagę niezmiennie bardzo wysoki stopień jej koncentracji – podmioty pochodzące z 10 państw skupiają w swoich rękach ponad 2/3 światowego tonażu (tab. 5). W prezentowanym okresie Grecja i Japonia utrzymały pozycję liderów, choć ich udziały uległy obniżeniu, m.in. na rzecz Chin. Utrzymuje się również tendencja do

rejestracji statków morskich w państwach tzw. tanich bander, wśród których największą rolę odgrywają Panama, Liberia oraz Wyspy Marshalla (tab. 5).

Rysunek 8. Struktura własnościowa światowej floty handlowej w 2016 roku według grup krajów (udział w liczbie statków morskich)



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2016).

Tabela 5. Struktura własnościowa światowej floty handlowej i główne kraje rejestracji statków morskich w latach 2000 i 2016 – 10 państw o największych udziałach (udział w światowym tonażu, w %)

Kraje będące właścicielami statków morskich				Kraje rejestracji statków morskich			
2000		2016		2008		2016	
Kraj	udział	kraj	udział	kraj	udział	kraj	udział
Grecja	19,09	Grecja	16,36	Panama	22,60	Panama	18,51
Japonia	13,17	Japonia	12,78	Liberia	10,51	Liberia	11,42
Norwegia	8,01	Chiny	8,87	Grecja	5,49	Wyspy Marshalla	11,07
USA	5,97	Niemcy	6,65	Bahamy	5,34	Hong Kong	8,96
Chiny	5,43	Singapur	5,32	Wyspy Marshalla	5,33	Singapur	7,04
Hong Kong	4,76	Hong Kong	4,88	Hong Kong	5,30	Malta	5,26
Niemcy	4,39	Republika Korei	4,40	Singapur	4,97	Bahamy	4,40
Republika Korei	3,42	USA	3,36	Malta	4,05	Chiny	4,20
Singapur	2,75	Wielka Brytania	2,87	Chiny	3,32	Grecja	4,07
Wielka Brytania	2,58	Bermudy	2,70	Cypr	2,63	Cypr	1,84
10 państw razem	69,57	10 państw razem	68,19	10 państw razem	69,54	10 państw razem	76,77

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2001, 2016).

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wynika, iż początek obecnego stulecia przyniósł stabilny, stały rozwój przewozów międzynarodowego transportu morskiego. W ujęciu rzeczowym największą dynamiką cechowały się przewozy kontenerowe oraz przewozy podstawowych suchych ładunków masowych. Tendencja ta w dużym stopniu była determinowana przez rozwijające się kraje azjatyckie, zwłaszcza Chiny, które zaczęły odgrywać kluczową rolę w funkcjonowaniu globalnych łańcuchów dostaw oraz stanowiły niezwykle istotne źródło popytu surowcowego.

Naturalną konsekwencją zmieniającej się pozycji azjatyckich państw rozwijających się w obrotach handlu światowego był wzrost ich roli w handlu morskim. Na początku XXI wieku region Azji stał się bez wątpienia centrum międzynarodowego transportu morskiego. Dowodzą tego zarówno wolumen towarów załadowanych i wyładowanych na tym kontynencie oraz dominacja portów azjatyckich wśród największych światowych portów morskich, wysoka dynamika przewozów na wszystkich szlakach łączących Daleki Wschód z innymi regionami, jak również rosnący udział państw Azji w światowym tonażu morskiej floty handlowej. Wydaje się, iż kierunki rozwoju międzynarodowego transportu morskiego w najbliższych latach będą nadal w dużym stopniu determinowane stanem koniunktury gospodarczej w tej części świata oraz tendencjami rozwoju międzynarodowych łańcuchów i sieci dostaw.

Literatura

Constantinescu, C., Mattoo, A., Ruta, M. (2015). *The Global Trade Slowdown: Cyclical or Structural?* IMF Working Paper, No. 15/6.

Cullinane, K., Khanna, M. (2000). Economies of Scale in Large Containerships: Optimal Size and Geographical Implications. *Journal of Transport Geography*, *8*, 181–195.

Escaith, H., Lindenberg, N., Miroudot, S. (2010). *International Supply Chains and Trade Elasticity in Times of Global Crisis*. WTO Staff Working Paper ERSD-2010-08.

European Central Bank (2015). Understanding the Weakness of World Trade. *Economic Bulletin*, *3*.

Grzelakowski, A.S. (2012*).* Globalizacja i jej wpływ na rozwój transportu morskiego i globalnych łańcuchów dostaw. *Prace i Materiały Instytutu Handlu Zagranicznego Uniwersytetu Gdańskiego*, *31*, 768–785.

The Impact of Mega-Ships. (2015). OECD and International Transport Forum. Pobrano z: http://www.itf-oecd.org/sites/default/files/docs/15cspa_mega-ships.pdf.
UNCTAD (2001). *Review of Maritime Transport 2001*. New York–Geneva.
UNCTAD (2006). *Review of Maritime Transport 2006*. New York–Geneva.
UNCTAD (2007). *Review of Maritime Transport 2007*. New York–Geneva.
UNCTAD (2008). *Review of Maritime Transport 2008*. New York–Geneva.
UNCTAD (2009). *Review of Maritime Transport 2009*. New York–Geneva.
UNCTAD (2010). *Review of Maritime Transport 2010*. New York–Geneva.
UNCTAD (2011). *Review of Maritime Transport 2011*. New York–Geneva.
UNCTAD (2012). *Review of Maritime Transport 2012*. New York–Geneva.
UNCTAD (2013). *Review of Maritime Transport 2013*. New York–Geneva.
UNCTAD (2014). *Review of Maritime Transport 2014*. New York–Geneva.
UNCTAD (2015). *Review of Maritime Transport 2015*. New York–Geneva.
UNCTAD (2016). *Review of Maritime Transport 2016*. New York–Geneva.
UNCTADSTAT (2016). *UNCTADSTAT Data Center*. Pobrano z: http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en.
United Nations Department of Economic and Social Affairs (2016). *World Economic Situation and Prospects*. New York.
Veldman, S. (2011). *On the Ongoing Increase of Containership Size*. W: E. Chew, L. Lee, L. Tang (red.), *Advances in Maritime Logistics and Supply Chain Systems* (s. 201–228). Singapore: World Scientific Publishing.

DEVELOPMENT TENDENCIES OF THE INTERNATIONAL SEABORNE TRADE AT THE BEGINNING OF THE 21ST CENTURY

Abstract

The main purpose of the paper is an attempt to identify and analyse the main development tendencies of the international seaborne trade at the beginning of the 21st century. In the research the analytical descriptive method was employed with the use of published sources and statistical data of UNCTAD covering the period of 2000–2015. The paper discusses the statistics concerning the size of transports, the types of cargoes, the most important geographical destination on the world seaborne trade – in particular on the containerized trade – as well as changes in the vessel types and sizes and in the structure of shipowning

countries. The analysis shows that the development tendencies of the international seaborne trade at the beginning of the present century have been mainly determined by the developing countries' group, in particular China, which started to play a key role in the global value chains and was important source of the world demand for mineral resources. As a result Asia has become the dominating centre of the world maritime transport.

Keywords: maritime transport, international trade, global economy, developing countries

JEL codes: F18, F44, R41

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-22

Marcin Gryczka*
Uniwersytet Szczeciński

STRUKTURA NAKŁADÓW NA B+R A INNOWACYJNOŚĆ GOSPODARKI NA PRZYKŁADZIE WYBRANYCH KRAJÓW

Streszczenie

Celem artykułu jest przeanalizowanie zmian w strukturze geograficznej nakładów na B+R w latach 1996–2014 oraz wykazanie wpływu źródeł pochodzenia kapitału przeznaczonego na działalność badawczo-rozwojową na innowacyjność gospodarki. Dodatkowo podjęto próbę weryfikacji roli sektora prywatnego i publicznego w działalności B+R w wybranych krajach, jak również stopnia zaangażowania przedsiębiorstw, państwa i uczelni wyższych w różne obszary działalności badawczo-rozwojowej. Z badań wynika, że sektor przedsiębiorstw nadal odgrywa dominującą rolę w finansowaniu wydatków na B+R, przede wszystkim w zakresie eksperymentalnych prac rozwojowych, ale niekiedy także w badaniach podstawowych i stosowanych. Rola sektora publicznego i uczelni wyższych jest szczególnie widoczna w zakresie badań podstawowych i stosowanych, przy czym uczelnie pełnią raczej rolę pośrednika między sektorem publicznym a prywatnym w transferze wiedzy i technologii.

Słowa kluczowe: nakłady krajowe brutto na B+R, GERD, innowacyjność, sektor publiczny, sektor prywatny

* Adres e-mail: gryczka@wneiz.pl.

Wprowadzenie

Wielkość nakładów krajowych brutto na prace badawczo-rozwojowe (GERD) jest powszechnie uznawana za główny czynnik determinujący innowacyjność gospodarki, a w efekcie – wyznacznik konkurencyjności danego kraju we współczesnej gospodarce światowej. Należy jednak zaznaczyć, że ważny jest nie tylko poziom tych nakładów w relacji do PKB, ale również ich struktura, tzn. stopień zaangażowania sektora prywatnego i publicznego w działalność badawczo-rozwojową. Głównym celem artykułu jest przeanalizowanie zmian w strukturze geograficznej nakładów na B+R w latach 1996–2014, jak również wykazanie, czy i w jakim stopniu źródło pochodzenia kapitału przeznaczonego na działalność badawczo-rozwojową wpływa na innowacyjność gospodarki. Co więcej, w pracy podjęto próbę weryfikacji roli sektora prywatnego i publicznego w finansowaniu B+R w wybranych krajach, jak również stopnia zaangażowania przedsiębiorstw, państwa i uczelni wyższych w różne obszary działalności badawczo-rozwojowej.

W pracy wykorzystano dane statystyczne z lat 1996–2014 publikowane przez UNESCO i OECD, jak również syntetyczny wskaźnik innowacyjności – Global Innovation Index (za odpowiednie lata). Ze względu na brak danych statystycznych poszczególnych analiz nie udało się przeprowadzić dla identycznej grupy krajów. W badaniach korzystano z metod statystyki opisowej (analiza dynamiki i struktury), normalizacji danych oraz regresji wielorakiej.

1. Zmiany w strukturze geograficznej nakładów na B+R (GERD)

Znaczenie wielkości nakładów krajowych brutto na B+R (GERD) w procesie tworzenia nowej wiedzy wzrosło przede wszystkim w ostatnich dekadach. Rozwój gospodarki opartej na wiedzy, szybkie tempo postępu naukowo-technicznego, dynamiczny rozwój technologii telekomunikacyjno-informatycznych (ICT), powstanie działających przez całą dobę rynków wirtualnych czy wyniszczająca w długim okresie hiperkonkurencja (D'Aveni, 1994), to tylko niektóre współczesne zjawiska powodujące, że coraz trudniejsze jest wypracowanie trwałej przewagi konkurencyjnej. Oznacza to także, że prowadzenie skutecznej polityki innowacyjnej wymaga zaangażowania coraz większych środków finansowych i zasobów ludzkich, jak również wielostronnej współpracy różnych interesariuszy, w szczególności

przedsiębiorstw (zwłaszcza krajowych korporacji transnarodowych), sektora publicznego i uczelni wyższych.

Tabela 1. Struktura geograficzna nakładów krajowych brutto na B+R (GERD) w latach 1996–2014 (ceny stałe z 2005 r.)

Wyszczególnienie	1996		2005		2014		Dynamika (1996 = 100)
	mld USD	%	mld USD	%	mld USD	%	
Świat	661,2	100,0	1000,5	100,0	1522,3	100,0	230
Kraje Arabskie	5,2	0,8	7,7	0,8	17,0	1,1	324
Europa Środkowa i Wschodnia	24,8	3,7	38,3	3,8	61,6	4,0	249
Azja Środkowa	0,6	0,1	1,1	0,1	1,5	0,1	254
Azja Wschodnia i Oceania	155,7	23,5	289,1	28,9	588,0	38,6	378
Ameryka Łacińska	23,9	3,6	32,6	3,3	55,4	3,6	231
Ameryka Północna i Europa Zachodnia	430,7	65,1	589,0	58,9	723,2	47,5	168
Azja Południowa i Zachodnia	15,9	2,4	35,3	3,5	63,8	4,2	401
Afryka Subsaharyjska	4,4	0,7	7,5	0,7	11,8	0,8	268

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017).

Wysoko rozwinięte kraje bogatej Północy od zawsze nadawały ton międzynarodowemu wyścigowi technologicznemu i innowacyjnemu, jednak w ciągu ostatnich dwudziestu lat zaszły dość wyraźne zmiany w strukturze geograficznej globalnych nakładów na prace badawczo-rozwojowe. Z danych zawartych w tabeli 1 wynika, że w latach 1996–2014 realne nakłady na B+R w skali świata zwiększyły się ponad dwukrotnie, natomiast udział dotychczasowych liderów, tj. krajów Ameryki Północnej i Europy Zachodniej, spadł w tym okresie aż o blisko 18 p.p. (pomimo wzrostu realnych wydatków tej grupy o 68%).

W przypadku wszystkich pozostałych regionów przedstawionych w tabeli 1 wystąpił również wzrost nakładów na B+R przekraczający dynamikę światową, jednak w większości nie przełożyło się to na wyraźny wzrost udziału w globalnych GERD. Wyjątek pod tym względem stanowił region Azji Wschodniej i Oceanii, w skład którego wchodzą m.in. Australia, Nowa Zelandia, Japonia, Chiny oraz tzw. „tygrysy azjatyckie" pierwszej i drugiej generacji. Za sprawą prawie czterokrotnego wzrostu nakładów na B+R (ze 156 do 588 mld USD), w latach 1996–2014 udział tej grupy krajów zwiększył się aż o 15 p.p. W rezultacie, w 2014 roku na kraje Ameryki Północnej, Europy Zachodniej, Azji Wschodniej i Oceanii przypadało łącznie ponad 85%

światowych nakładów na prace badawczo-rozwojowe (podobnie jak w 1996 r., jednak w znacznie korzystniejszych dla krajów azjatyckich proporcjach).

Tabela 2. Nakłady krajowe brutto na B+R (GERD) *per capita* w wybranych regionach w latach 1996–2014 (w USD, ceny stałe z 2005 r.)

Wyszczególnienie	1996	2000	2005	2010	2014	Dynamika (1996 = 100)
Świat	114	135	153	184	210	184
Kraje Arabskie	21	23	25	35	45	219
Europa Środkowa i Wschodnia	62	71	96	125	153	248
Azja Środkowa	8	8	14	14	18	213
Azja Wschodnia i Oceania	79	96	136	197	259	330
Ameryka Łacińska	48	52	58	77	88	183
Ameryka Północna i Europa Zachodnia	623	757	801	880	930	149
Azja Południowa i Zachodnia	12	15	22	29	35	300
Afryka Subsaharyjska	8	8	10	11	13	166

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017).

Wspomniana przewaga krajów wysoko rozwiniętych jest jeszcze bardziej widoczna, gdy porówna się nakłady na prace badawczo-rozwojowe w ujęciu *per capita*. W latach 1996–2014 wydatki na ten cel ponoszone przez kraje Ameryki Północnej i Europy Zachodniej wzrosły o niespełna 50% (najmniej spośród wszystkich regionów przedstawionych w tab. 2), jednak w 2014 roku prawie czteroipółkrotnie przekraczały średnią światową. Z kolei kraje Azji Wschodniej i Oceanii odnotowały w badanym okresie największy wzrost, dzięki czemu w 2014 roku tylko nieznacznie przekroczyły średnią światową. Na trzeciej pozycji pod względem dynamiki znalazły się kraje Europy Środkowej i Wschodniej, jednak mimo prawie dwuipółkrotnego wzrostu, poziom nakładów na B+R *per capita* był w tym regionie o ponad 100 USD niższy niż w Azji Wschodniej i Oceanii i o prawie 800 USD niższy niż w krajach Ameryki Północnej i Europy Zachodniej.

2. Źródła finansowania nakładów na B+R w latach 1996–2014

Oprócz wielkości nakładów na B+R, czynnikiem wpływającym na konkurencyjność i innowacyjność gospodarki jest również odpowiednia struktura źródeł

pochodzenia funduszy przeznaczonych na ten cel. Z obserwacji najbardziej konkurencyjnych gospodarek wynika, że im większe zaangażowanie sektora prywatnego (przedsiębiorstw) w prace badawczo-rozwojowe, tym wyższa jest zazwyczaj innowacyjność oraz zdolność do komercjalizacji wyników badań. Co więcej, zwykło się sądzić, że przedsiębiorstwa są z reguły bardziej zaangażowane w działania związane z przekształcaniem wyników prac badawczych w nowe produkty i usługi, natomiast w niewielkim stopniu angażują się w badania podstawowe. Z kolei sektor publiczny (państwo) oraz uczelnie wyższe są raczej ukierunkowane na finansowanie badań podstawowych, a ich działania w zakresie badań stosowanych i eksperymentalnych są dość ograniczone (Stoneman, 2003; Watanabe i in., 2003).

Tabela 3. Struktura nakładów na B+R według źródeł pochodzenia funduszy w wybranych krajach w latach 1996–2014

Wyszczególnienie	1996			2014		
	firmy	państwo	uczelnie wyższe	firmy	państwo	uczelnie wyższe
1	2	3	4	5	6	7
Finlandia	66,2	15,8	18,1	67,7	8,6	22,9
Francja	61,5	20,3	16,8	64,8	13,1	20,6
Irlandia	70,8	8,4	20,0	73,4	4,7	22,0
Izrael	61,3	10,8	24,4	84,5	1,9	12,5
Japonia	71,1	9,4	14,8	77,8	8,3	12,6
Niemcy	66,1	15,3	18,6	68,1	14,7	17,1
Szwajcaria	70,7	2,5	24,3	69,3[d]	0,8[d]	28,1[d]
USA	72,0	12,9	12,0	70,6[e]	11,2[e]	14,2[e]
Wielka Brytania	64,9	14,4	19,5	64,4	7,8	26,1
Włochy	53,5	20,0	26,5	55,7	14,5	26,9
Hongkong	28,5[b]	1,6[b]	69,8[b]	44,9[e]	3,9[e]	51,1[e]
Korea Południowa	73,2	16,2	9,4	78,2	11,2	9,0
Malezja	66,2[b]	21,9[b]	11,6[b]	45,7	8,2	46,1
Singapur	63,2	9,3	27,4	59,4[e]	11,3[e]	29,2[e]
Tajlandia	22,5	49,0	22,1	54,3	20,4	24,9
Chiny	43,2	42,8	11,8	77,3	15,8	6,9
Indie	23,0[a]	73,6[a]	3,4[a]	35,5[c]	60,5[c]	4,1[c]
Meksyk	22,4	36,4	37,9	39,0[c]	30,5[c]	28,9[c]
Rosja	69,2	25,9	4,8	59,6	30,5	9,8
RPA	54,0[a]	33,6[a]	12,1[a]	44,3[d]	22,9[d]	30,7[d]
Czechy	59,9	31,1	8,9	56,0	18,2	25,4
Estonia	19,7[b]	23,8[b]	56,0[b]	43,5	11,0	44,3

1	2	3	4	5	6	7
Litwa	3,6	64,0	31,4	29,6	17,3	53,1
Łotwa	27,1	43,8	29,1	35,5	24,0	40,5
Polska	40,9	31,1	27,8	46,6	24,0	29,2
Słowacja	55,8	39,1	5,1	36,8	28,3	34,4
Węgry	43,2	28,3	24,8	71,5	13,7	13,5

[a] Dane z 1997 r.
[b] Dane z 1998 r.
[c] Dane z 2011 r.
[d] Dane z 2012 r.
[e] Dane z 2013 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017).

Analizując strukturę nakładów na B+R według źródeł pochodzenia funduszy, można zauważyć, że w krajach wysoko rozwiniętych udział sektora prywatnego jest faktycznie dominujący i kształtuje się średnio w przedziale od 60 do 70% (por. tab. 3). Z porównania tej struktury w latach 1996 i 2014 wynika ponadto, że w tej grupie krajów udział firm w finansowaniu prac badawczo-rozwojowych jeszcze się zwiększył, a jedyny wyjątek stanowiły Szwajcaria, Stany Zjednoczone i Wielka Brytania (przy czym we wszystkich tych krajach spadek był maksymalnie rzędu jednego punktu procentowego). Jeśli chodzi o pozostałe dwa podstawowe źródła funduszy przeznaczonych na finansowanie wydatków na B+R w tych krajach, to w większości przypadków znacząco spadł udział państwa (najbardziej w Izraelu, Finlandii i Francji), natomiast zwiększył się udział uczelni wyższych (z wyjątkiem Izraela, Japonii i Niemiec).

W grupie nowo uprzemysłowionych krajów Azji Południowo-Wschodniej dostrzec można podobne tendencje, w szczególności utrzymującą się przewagę sektora prywatnego nad pozostałymi dwoma w Korei Południowej, Singapurze i Tajlandii. Należy jednak podkreślić, że w Korei Południowej łączny udział państwa i uczelni wyższych w finansowaniu prac badawczo-rozwojowych wynosił w 2014 roku zaledwie 20%. Wynikało to niewątpliwie ze specyfiki koreańskiej gospodarki, w której ogromną rolę nadal odgrywają konglomeraty przemysłowe (czebole), takie jak Samsung, LG czy Hyundai. W pozostałych krajach tej grupy wysoki był udział uczelni wyższych w finansowaniu B+R, przy czym najwyższy odnotowano w Hongkongu (ponad 50%) i Malezji. Jednak w Hongkongu udział znacząco spadł (o prawie 20 p.p.), natomiast w Malezji wzrósł aż o 35 p.p. Można zatem uznać, że w nowo uprzemysłowionych gospodarkach największe znaczenie w finansowaniu

prac badawczo-rozwojowych mają przedsiębiorstwa, często rodzime koncerny transnarodowe będące konglomeratem interesów państwa i kapitału prywatnego, oraz uczelnie wyższe stanowiące ogniwo pośrednie w transferze wiedzy i technologii między naukowcami a sferą biznesu.

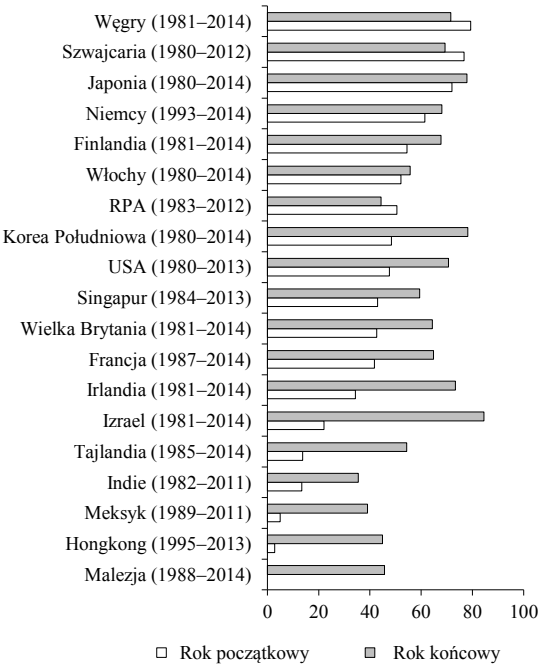
Podobne tendencje można zauważyć w trzeciej grupie krajów wymienionych w tabeli 3. Wyjątkiem były Chiny i Meksyk, w których wystąpił wyraźny wzrost udziału sektora przedsiębiorstw w nakładach na B+R. Tym, czym zdecydowanie różni się ta grupa od omówionych wcześniej, jest wysoki i mimo upływu czasu utrzymujący się udział państwa, który w 2011 roku wynosił w Indiach ponad 60%, a w pozostałych krajach mieścił się w przedziale od 16 do 30%. Sektor państwowy jest zatem w tej grupie ważnym sponsorem prac badawczo-rozwojowych (jedynie w Chinach struktura wydatków na B+R upodobniła się do obserwowanej w krajach wysoko rozwiniętych).

W ostatniej grupie, tj. w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, można dostrzec podobne prawidłowości, jednak – z wyjątkiem Węgier – sektor przedsiębiorstw ma znacznie mniejszy udział niż w krajach wysoko rozwiniętych, w Korei Południowej czy w Chinach. Za sprawą relatywnie dużego udziału państwa (zwłaszcza na Słowacji, Łotwie i w Polsce) oraz bardzo dużego zaangażowania uczelni wyższych (w krajach bałtyckich), struktury nakładów na B+R w tej grupie są bardziej zbliżone do nowo uprzemysłowionych krajów rozwijających się niż do krajów wysoko rozwiniętych. Należy jednak zaznaczyć, że w badanym okresie w większości krajów tej grupy zwiększył się udział sektora przedsiębiorstw (aczkolwiek nie w takiej skali, jak we wcześniej omawianych krajach) oraz uczelni wyższych.

Ze względu na brak danych historycznych trudno przeanalizować zmiany struktury nakładów na B+R według źródeł pochodzenia funduszy w dłuższym horyzoncie czasowym. Na podstawie rysunków 1 i 2 można jednak zauważyć, że przedstawione dotychczas tendencje są kontynuacją zmian, jakie dokonywały się już w latach osiemdziesiątych ubiegłego stulecia. Jeśli chodzi o zaangażowanie przedsiębiorstw w finansowanie prac badawczo-rozwojowych, to od lat 80. XX wieku ich wysoki udział w nakładach na B+R praktycznie nie zmienił się w krajach wysoko rozwiniętych, takich jak Szwajcaria, Japonia, Niemcy i Finlandia. Na tym tle interesujący jest przypadek Węgier, w których udział sektora przedsiębiorstw tylko nieznacznie spadł w ciągu ostatnich trzydziestu lat. Należy jednak pamiętać, że w tym okresie, podobnie jak w innych krajach transformacji ustrojowej z Europy

Środkowo-Wschodniej, w znacznym stopniu zmieniła się struktura własnościowa przedsiębiorstw krajowych.

Rysunek 1. Zmiany udziału sektora przedsiębiorstw w nakładach na B+R w wybranych krajach

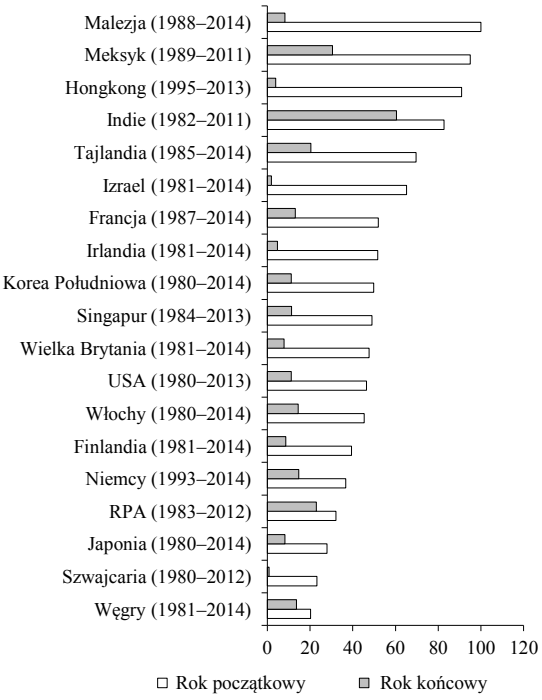


Źródło: opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017).

Wyraźny wzrost udziału firm w nakładach na B+R odnotowały natomiast kraje nowo uprzemysłowione, takie jak Malezja, Hongkong, Meksyk, Indie i Tajlandia. Jednak mimo tej zmiany, na początku obecnej dekady udział sektora przedsiębiorstw był i tak dwukrotnie mniejszy niż w krajach zaliczanych pod tym względem do czołówki światowej. Warto dodać, że największy wzrost zaangażowania sektora przedsiębiorstw w finansowanie prac badawczo-rozwojowych odnotował jednak Izrael, w którym w latach 1981–2014 jego udział zwiększył się czterokrotnie. Co więcej, od wielu lat kraj ten wydaje najwięcej na B+R – w 2014 roku wskaźnik ten wynosił ponad 4,1% PKB (OECD, 2016). Wydaje się, że – oprócz powodów ekonomicznych

– na tak duże zaangażowanie izraelskich firm w prace badawczo-rozwojowe wpływ ma skomplikowana sytuacja geopolityczna tego kraju.

Rysunek 2. Zmiany udziału sektora publicznego w nakładach na B+R w wybranych krajach



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017).

Na rysunku 2 przedstawiono z kolei zmiany udziału sektora publicznego w nakładach na B+R w ostatnim trzydziestoleciu. We wszystkich badanych krajach udział wydatków publicznych (rządowych) zmniejszył się bardzo wyraźnie, a jedynymi krajami, w którym odnotowano najmniejszy spadek, były Indie i RPA. Zjawisko to wynika po części ze wspomnianej rosnącej roli sektora prywatnego w finansowaniu wydatków na prace badawczo-rozwojowe, a w niektórych przypadkach – także z większego zaangażowania uczelni wyższych, czego najlepszymi przykładami są Hongkong i Malezja (por. także tab. 3).

Powszechna opinia o dominującej roli sektora przedsiębiorstw w komercjalizacji wyników badań znajduje potwierdzenie w tabeli 4. W większości krajów objętych badaniem przedsiębiorstwa wykazują bowiem największe zaangażowanie w eksperymentalne prace rozwojowe, jednak w poszczególnych krajach występują pewne istotne różnice, zwłaszcza w ujęciu czasowym.

Tabela 4. Rodzaje aktywności B+R sektora przedsiębiorstw w wybranych krajach w latach 1996 i 2013 (%)

Wyszczególnienie	1996			2013		
	badania podstawowe	badania stosowane	eksperymentalne prace rozwojowe	badania podstawowe	badania stosowane	eksperymentalne prace rozwojowe
Finlandia	•	•	•	3,8	13,6	82,6
Francja	4,2	25,1	70,7	5,4	43,5	51,1
Irlandia	3,8[a]	26,7[a]	69,5[a]	8,7	27,2	64,1
Izrael	5,0[b]	0,0[b]	95,0[b]	3,5	9,5	87,0
Japonia	6,2	22,1	71,8	6,7[d]	17,4[d]	75,8[d]
Niemcy	•	•	•	5,7	49,4	44,9
Szwajcaria	10,0	40,0	50,0	9,8[c]	51,1[c]	39,2[c]
Wielka Brytania	•	•	•	5,6	44,4	50,0
Włochy	2,7	43,9	53,5	9,2	49,6	41,3
Hongkong	•	•	•	1,8	20,2	78,0
Korea Południowa	8,1	26,3	65,6	13,1[d]	17,0[d]	69,9[d]
Malezja	•	•	•	3,4[d]	88,9[d]	7,7[d]
Singapur	4,6	39,5	55,9	11,4	32,3	56,3
Tajlandia	•	•	•	12,0[d]	22,5[d]	65,5[d]
Chiny	0,6	12,5	86,9	0,1[d]	3,1[d]	96,8[d]
Czechy	0,6	27,8	71,6	2,8	38,2	59,0
Estonia	0,7	26,1	73,1	4,1	27,5	68,4
Litwa	4,0	48,0	48,0	4,1	51,8	44,1
Łotwa	•	•	•	8,9	37,8	53,3
Polska	•	•	•	4,1	17,2	78,7
Słowacja	•	•	•	6,5[d]	28,5[d]	65,0[d]
Węgry	•	•	•	4,6	29,0	66,4

[a] Dane z 1997 r.
[b] Dane z 1998 r.
[c] Dane z 2012 r.
[d] Dane z 2014 r.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017); OECD (2016).

W przeważającej części krajów wysoko rozwiniętych przedsiębiorstwa mają zdecydowanie największy udział w eksperymentalnych pracach rozwojowych, czego przykładem są zwłaszcza Finlandia, Izrael, Japonia i Irlandia. Należy jednak zaznaczyć, że na przestrzeni dwudziestu lat we Francji, Szwajcarii czy we Włoszech znacznie wzrósł udział firm w badaniach stosowanych. Z drugiej jednak strony, we wszystkich analizowanych krajach udział sektora przedsiębiorstw w badaniach podstawowych nie przekraczał 10%.

W nowo uprzemysłowionych krajach azjatyckich wystąpiły podobne tendencje, przy czym szczególnym przypadkiem były Chiny, w których udział firm w eksperymentalnych pracach rozwojowych wynosił w 2014 roku prawie 97%. Część chińskich przedsiębiorstw jest jednakże nadal własnością państwa lub ma silne związki z sektorem państwowym (Tisdell, 2009; Jarema, 2014). W Malezji przedsiębiorstwa angażowały się w głównej mierze w badania stosowane (89%), natomiast w pozostałych krajach tej grupy udział ten kształtował się na poziomie 20–30%.

Analogiczne tendencje występowały w grupie krajów Europy Środkowej i Wschodniej, przy czym udziały przedsiębiorstw w badaniach stosowanych i eksperymentalnych pracach rozwojowych były do siebie bardziej zbliżone. Największe dysproporcje miały miejsce w Polsce, gdzie w 2013 roku przedsiębiorstwa angażowały się w prawie 80% w eksperymentalne prace rozwojowe, a tylko w 17% w badania stosowane.

Należy zatem podkreślić, że w latach 1996–2013 we wszystkich badanych krajach udział firm w badaniach podstawowych tylko w sporadycznych przypadkach przekraczał 10%. Oznacza to, że sektor przedsiębiorstw zajmował się raczej komercjalizacją wyników badań naukowych.

W przypadku sektora publicznego zdecydowanie większy udział miały badania podstawowe (w niektórych krajach przekraczający nawet 30%, a w Niemczech – 50%), o czym świadczą dane zaprezentowane w tabeli 5. Oznacza to także, że sektor publiczny uczestniczył przede wszystkim w badaniach stosowanych i eksperymentalnych pracach rozwojowych, co w szczególności charakteryzowało kraje wysoko rozwinięte (w Izraelu i Japonii zaangażowanie państwa w eksperymentalne prace rozwojowe wynosiło odpowiednio 80 i 42%) (Watanabe i in., 2003).

Tabela 5. Rodzaje aktywności B+R sektora publicznego (rządowego) w wybranych krajach w latach 1996 i 2013 (%)

Wyszczególnienie	1996			2013		
	badania podstawowe	badania stosowane	eksperymentalne prace rozwojowe	badania podstawowe	badania stosowane	eksperymentalne prace rozwojowe
Finlandia	•	•	•	14,0	60,4	25,6
Francja	20,7	51,1	28,3	31,1	63,0	5,8
Irlandia	•	•	•	14,8	76,4	8,8
Izrael	20,0[a]	0,0[a]	80,0[a]	20,0	0,0	80,0
Japonia	19,8	26,9	53,3	23,2[b]	34,8[b]	42,0[b]
Niemcy	•	•	•	54,6	39,7	5,7
Wielka Brytania	•	•	•	31,9	52,9	15,2
Włochy	37,5	50,9	11,6	26,2	66,4	7,4
Korea Południowa	17,5	30,0	52,5	33,8[b]	21,8[b]	44,3[b]
Malezja	•	•	•	20,7[b]	74,1[b]	5,1[b]
Singapur	11,8	13,5	74,7	1,3	25,3	73,4
Tajlandia	•	•	•	33,2[b]	40,5[b]	26,4[b]
Chiny	6,5	27,3	66,2	13,4[b]	29,5[b]	57,1[b]
Czechy	47,2	34,3	18,5	78,1	21,0	0,9
Estonia	44,4[a]	41,6[a]	14,0[a]	48,1	31,5	20,4
Litwa	40,1	42,5	17,4	43,9	27,3	28,8
Łotwa	•	•	•	14,9	82,3	2,7
Polska	•	•	•	46,0	30,4	23,6
Słowacja	•	•	•	61,3[b]	32,9[b]	5,8[b]
Węgry	•	•	•	57,4	36,0	6,6

[a] Dane z 1998 r.
[b] Dane z 2014 r.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017); OECD (2016).

Kraje nowo uprzemysłowione również powielały taką strukturę, a jedyny wyjątek stanowił Singapur, w którym w badanym okresie znacząco zmalał udział państwa w badaniach podstawowych, natomiast w eksperymentalnych pracach rozwojowych wzrósł do ponad 73%.

Zupełnie odmienne zjawiska wystąpiły natomiast w krajach Europy Środkowej i Wschodniej. W Czechach, Estonii i na Litwie zwiększyło się zaangażowanie państwa w badania podstawowe, a w pozostałych krajach tej grupy kształtowało się w 2013 roku na równie wysokim poziomie (przekraczającym niekiedy nawet 70%). Kraje te wyraźnie różniły się od wcześniej omówionych grup znacznie mniejszym

udziałem sektora publicznego w eksperymentalnych pracach rozwojowych – w większości wynosił on zaledwie kilka procent, a jedynie na Litwie, w Polsce i Estonii przekraczał 20%.

Tabela 6. Rodzaje aktywności B+R uczelni wyższych w wybranych krajach w latach 1996 i 2013 (%)

Wyszczególnienie	1996			2013		
	badania podstawowe	badania stosowane	eksperymentalne prace rozwojowe	badania podstawowe	badania stosowane	eksperymentalne prace rozwojowe
Francja	86,9	12,3	0,9	83,1	13,8	3,1
Irlandia	41,7[a]	44,5[a]	13,8[a]	50,9	43,4	5,7
Izrael	•	•	•	68,0	25,0	7,0
Japonia	54,9	35,8	9,3	55,7[d]	35,4[d]	8,9[d]
Szwajcaria	85,2	10,3	4,5	79,0[c]	15,1[c]	6,0[c]
Wielka Brytania	•	•	•	33,3	52,0	14,7
Włochy	50,0	40,0	10,0	56,0	33,8	10,2
Korea Południowa	44,4	26,6	29,0	37,6[d]	32,0[d]	30,3[d]
Malezja	•	•	•	29,6[d]	62,6[d]	7,8[d]
Singapur	28,3	48,5	23,2	46,3	38,0	15,7
Tajlandia	•	•	•	40,5[d]	44,8[d]	14,8[d]
Chiny	15,6	55,8	28,6	36,6[d]	53,0[d]	10,4[d]
Czechy	42,1	47,2	10,7	62,4	28,2	9,4
Estonia	49,8[b]	38,1[b]	12,2[b]	49,3	35,7	15,0
Litwa	41,9	40,3	17,8	38,6	49,4	11,9
Łotwa	•	•	•	41,0	51,3	7,7
Polska	•	•	•	70,7	16,4	12,9
Słowacja	•	•	•	73,5[d]	24,0[d]	2,5[d]
Węgry	•	•	•	22,3	60,5	17,2

[a] Dane z 1997 r.
[b] Dane z 1998 r.
[c] Dane z 2012 r.
[d] Dane z 2014 r.

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017); OECD (2016).

Jeśli chodzi natomiast o zaangażowanie uczelni wyższych w różne rodzaje aktywności badawczo-rozwojowych, to na podstawie danych przedstawionych w tabeli 6 można stwierdzić, że w latach 1996–2014 struktura ta uległa bardzo niewielkim zmianom. W krajach wysoko rozwiniętych i krajach Europy Środkowo-Wschodniej

udział sektora szkolnictwa wyższego w badaniach podstawowych kształtował się na ogół na poziomie 50–70%. Wyjątek stanowiła Wielka Brytania i Węgry, w których w 2013 roku udział ten wynosił odpowiednio 33 i 22%.

Omawiana struktura była nieco odmienna w nowo uprzemysłowionych krajach azjatyckich. W grupie tej udział uczelni wyższych w badaniach podstawowych wynosił przeciętnie 30–40%, natomiast wyraźnie większe było zaangażowanie szkolnictwa wyższego w badania stosowane i eksperymentalne prace rozwojowe. Można zatem przypuszczać, że w szybko transformujących się gospodarkach azjatyckich znaczny udział uczelni wyższych zwłaszcza w eksperymentalnych pracach rozwojowych był związany z dynamicznym rozwojem krajowych systemów innowacji, a w efekcie – wspieraną często przez państwo współpracą sektora prywatnego (przedsiębiorstw) z uczelniami wyższymi w procesach absorpcji, dyfuzji i komercjalizacji wiedzy (Lee, 1988; Wade, 2003).

Podsumowując można stwierdzić, że w krajach wysoko rozwiniętych sektor przedsiębiorstw ma nadal dominujący udział w finansowaniu prac badawczo-rozwojowych, przy czym jego głównym obszarem zaangażowania są eksperymentalne prace rozwojowe, natomiast w znacznie mniejszym stopniu sektor ten uczestniczy w prowadzeniu badań podstawowych i stosowanych. W krajach nowo uprzemysłowionych i krajach Europy Środkowo-Wschodniej przedsiębiorstwa również odgrywają coraz większą rolę, lecz nakłady na B+R są w dość dużym stopniu finansowane przez sektor publiczny i uczelnie wyższe. Sektor publiczny finansuje coraz częściej badania stosowane i eksperymentalne prace rozwojowe (zwłaszcza w gospodarkach azjatyckich), natomiast uczelnie wyższe mają nadal wysoki udział w badaniach podstawowych (jest to szczególnie widoczne w krajach Europy Środkowo-Wschodniej), natomiast zdecydowanie najmniejszy – w eksperymentalnych pracach rozwojowych.

3. Źródła finansowania prac badawczo-rozwojowych a innowacyjność gospodarki

Zarówno z teorii, jak i praktyki gospodarczej krajów wysoko rozwiniętych wynika, że większe zaangażowanie kapitału prywatnego w finansowanie B+R przekłada się zazwyczaj na wyższą innowacyjność, ponieważ w przeciwieństwie do sektora publicznego i uczelni wyższych firmy są bardziej zorientowane na osiąganie

Tabela 7. Struktura nakładów na B+R według źródeł funduszy w wybranych krajach a wartość wskaźnika Global Innovation Index (GII) 2016

Wyszczególnienie	Źródła finansowania B+R w 2014 roku (%)			GII 2016	
	firmy	państwo	uczelnie wyższe	wartość	pozycja
Izrael	84,5	1,9	12,5	52,3	21
Korea Południowa	78,2	11,2	9,0	57,2	11
Japonia	77,8	8,3	12,6	54,5	16
Chiny	77,3	15,8	6,9	50,6	25
Irlandia	73,4	4,7	22,0	59,0	7
Węgry	71,5	13,7	13,5	44,7	33
USA	70,6	11,2	14,2	61,4	4
Szwajcaria	69,3	0,8	28,1	66,3	1
Niemcy	68,1	14,7	17,1	57,9	10
Finlandia	67,7	8,6	22,9	59,9	5
Francja	64,8	13,1	20,6	54,0	18
Wielka Brytania	64,4	7,8	26,1	61,9	3
Rosja	59,6	30,5	9,8	38,5	43
Singapur	59,4	11,3	29,2	59,2	6
Czechy	56,0	18,2	25,4	49,4	27
Włochy	55,7	14,5	26,9	47,2	29
Tajlandia	54,3	20,4	24,9	36,5	52
Polska	46,6	24,0	29,2	40,2	39
Malezja	45,7	8,2	46,1	43,4	35
Hongkong	44,9	3,9	51,1	55,7	14
RPA	44,3	22,9	30,7	35,9	54
Estonia	43,5	11,0	44,3	51,7	24
Meksyk	39,0	30,5	28,9	34,6	61
Słowacja	36,8	28,3	34,4	41,7	37
Indie	35,5	60,5	4,1	33,6	66
Łotwa	35,5	24,0	40,5	44,3	34
Litwa	29,6	17,3	53,1	41,8	36

Źródło: obliczenia i opracowanie własne na podstawie UNESCO (2017); *The Global Innovation Index* (2016).

sukcesów rynkowych oraz mają większe umiejętności w zakresie komercjalizacji wyników badań. Tezę o kluczowym znaczeniu przedsiębiorstw, a zwłaszcza korporacji transnarodowych, w budowaniu przewag konkurencyjnych zakwestionowała jednak niedawno brytyjska badaczka Marianna Mazzucato. Bazując na licznych przykładach empirycznych oraz obszernych danych statystycznych, dowiodła ona,

że za sukcesem wielkich i innowacyjnych korporacji z sektora IT, takich jak Apple, Microsoft, Google, IBM, czy firm farmaceutycznych stoją odkrycia naukowe sfinansowane wcześniej przez sektor państwowy. Państwo było bowiem faktycznie schumpeterowskim przedsiębiorcą-innowatorem generującym impulsy rozwojowe zmieniające całe gospodarki. Sektor publiczny finansował zatem z pieniędzy podatników przełomowe i obarczone wysokim ryzykiem badania, a z efektów tych prac korzystały później prywatne korporacje, wprowadzając na rynek nowe produkty i usługi (Mazucatto, 2015)[1].

Z danych w tabeli 7 wynika, że kraje charakteryzujące się wysokim udziałem sektora prywatnego w finansowaniu prac badawczo-rozwojowych (takie jak Szwajcaria, USA, Wielka Brytania, Finlandia czy Irlandia) zajmują zazwyczaj wysokie pozycje w rankingu innowacyjności, natomiast kraje z większym udziałem państwa (na przykład Indie, Meksyk, Rosja czy Polska) zajmują relatywnie bardziej odległe pozycje pod względem innowacyjności. Warto podkreślić, że wysoką innowacyjnością charakteryzują się zazwyczaj kraje, w których zdecydowanie większy jest łączny udział sektora prywatnego i uczelni wyższych – jak na przykład w Szwajcarii, Irlandii i Finlandii. Zjawisko to jest jeszcze bardziej widoczne w nowo uprzemysłowionych krajach azjatyckich, takich jak Hongkong, Malezja czy Singapur. Można zatem przypuszczać, że w krajach aspirujących do światowej awangardy innowacyjnej uczelnie wyższe są swoistym pośrednikiem między sektorem publicznym i prywatnym, który usprawnia transfer wiedzy i technologii.

Uzupełniając dotychczasowe rozważania, w tabeli 8 przedstawiono wyniki analizy regresji zmiennej zależnej GII 2008 i GII 2016, przy czym wykorzystano w niej wartości udziału sektora publicznego (państwa), sektora prywatnego (przedsiębiorstw) i uczelni wyższych w finansowaniu wydatków na B+R odpowiednio z lat 2007 i 2014.

[1] Można oczywiście polemizować, czy jednym z podstawowych zadań państwa nie jest właśnie finansowanie badań w celu wspierania rozwoju krajowych przedsiębiorstw, jednak pozostaje kwestią otwartą, czy firmy mogą swobodnie korzystać z technologii opracowanych za pieniądze podatników, a jeśli tak, to czy nie powinny dzielić się z państwem owocami swojego sukcesu (a nie uciekać do tzw. rajów podatkowych w celu unikania płacenia podatków w kraju macierzystym).

Tabela 8. Podsumowanie regresji zmiennej zależnej GII 2008 (tabela górna) oraz GII 2016 (tabela dolna)

N = 56	Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: GII 2008 R = 0,82432267 R^2 = 0,67950786 Popraw. R2 = 0,66101793 F(3,52) = 36,750 p < 0,00000 Błąd standardowy estymacji: 0,09003					
	b*	błąd standardowy z b*	b	błąd standardowy z b	t(52)	p
W. wolny			0,329334	0,281686	1,169152	0,247674
S. publ.	–0,014381	0,389436	–0,009907	0,268291	–0,036928	0,970684
S. pryw.	**0,873035**	**0,393207**	**0,525297**	**0,236589**	**2,220296**	**0,030781**
Uczelnie wyższe	0,248825	0,297514	0,206703	0,247150	0,836345	0,406788

N = 59	Podsumowanie regresji zmiennej zależnej: GII 2016 R = 0,76072142 R^2 = 0,57869709 Popraw. R2 = 0,55571693 F(3,55) = 25,182 p < 0,00000 Błąd standardowy estymacji: 0,10214					
	b*	błąd standardowy z b*	b	błąd standardowy z b	t(52)	p
W. wolny			0,203226	0,296512	0,685390	0,495977
S. publ.	0,177356	0,403750	0,112776	0,256733	0,439272	0,662185
S. pryw.	**0,987970**	**0,403207**	**0,608633**	**0,248393**	**2,450280**	**0,017484**
Uczelnie wyższe	0,376110	0,310840	0,243022	0,200848	1,209979	0,231462

Źródło: obliczenia własne przeprowadzone w programie STATISTICA 12.

W obydwu analizowanych przypadkach najważniejszym predyktorem globalnego wskaźnika innowacyjności GII jest zmienna S. pryw. (udział przedsiębiorstw w finansowaniu nakładów na B+R), która jako jedyna jest statystycznie istotna. Współczynnik regresji tej zmiennej jest dodatni, co oznacza, że im większy jest udział przedsiębiorstw w finansowaniu nakładów na B+R, tym wyższy jest globalny wskaźnik innowacyjności. Pozornie stoi to w sprzeczności z tezą postawioną przez M. Mazzucato, należy jednak mieć na uwadze fakt, że innowacyjność gospodarki jest wypadkową różnorodnych czynników instytucjonalnych, ekonomicznych, społeczno-politycznych i infrastrukturalnych. Pozytywny wpływ badawczo -rozwojowej działalności sektora publicznego na innowacyjność gospodarki może być zatem widoczny w dłuższym horyzoncie czasowym niż ten, który z przyczyn obiektywnych przyjęto w zaprezentowanych analizach.

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych badań można sformułować następujące wnioski:

1. Kraje wysoko rozwinięte mają największy udział w globalnych nakładach na prace badawczo-rozwojowe, jednak w ostatnich dwudziestu latach wyraźnie wzrosło w tym zakresie znaczenie nowo uprzemysłowionych krajów azjatyckich. Wydatki na B+R krajów Europy Środkowo-Wschodniej również znacznie wzrosły (zarówno w ujęciu nominalnym jak i *per capita*), jednak w 2014 roku ich udział w nakładach globalnych był prawie 10-krotnie niższy niż krajów azjatyckich.
2. Jeśli chodzi o źródła pochodzenia kapitału przeznaczonego na finansowanie B+R, to największy udział odnotowały przedsiębiorstwa (sektor prywatny) z krajów wysoko rozwiniętych. W krajach aspirujących do tego grona sytuacja nie była jednoznaczna, ponieważ w niektórych stosunkowo dużą rolę odgrywał sektor publiczny i uczelnie wyższe, które stały się ważnym pośrednikiem w procesie transferu technologii i komercjalizacji wiedzy.
3. Sektor prywatny w krajach wysoko rozwiniętych dominował w eksperymentalnych pracach rozwojowych, natomiast tylko w niewielkim stopniu uczestniczył w badaniach podstawowych i stosowanych. Rola sektora publicznego i uczelni wyższych w badaniach stosowanych i eksperymentalnych pracach rozwojowych była z kolei większa w rozwijających się gospodarkach azjatyckich oraz krajach Europy Środkowo-Wschodniej.
4. Przeprowadzone badania nie potwierdziły tezy o kluczowej roli sektora państwowego w obniżaniu ryzyka innowacyjnego i technologicznego, wykazały natomiast istotny, pozytywny wpływ sektora przedsiębiorstw na innowacyjność gospodarki.
5. Biorąc pod uwagę dotychczasowe osiągnięcia krajów wysoko rozwiniętych i nowo uprzemysłowionych we wspieraniu rozwoju krajowych systemów innowacji, należy zauważyć, że nadal dostrzegalną bolączką polskiej gospodarki jest nie tylko zbyt niski poziom krajowych nakładów brutto na B+R (zwłaszcza na tle innych krajów Unii Europejskiej), ale również

niewystarczające zaangażowanie sektora prywatnego w działalność badawczo-rozwojową, a sektora publicznego i uczelni wyższych – w badania stosowane i eksperymentalne prace rozwojowe.

Literatura

D'Aveni, R.A. (1994). *Hypercompetition*. New York: The Free Press.

Jarema, D.A. (2014). Reforma przedsiębiorstw państwowych w Chińskiej Republice Ludowej. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*, 369.

Lee, C.O. (1988). The Role of the Government and R&D Infrastructure for Technology Development. *Technological Forecasting and Social Change*, *33* (1), 33–54.

Mazzucato, M. (2015). *The Entrepreneurial State: Debunking Public vs. Private Sector Myths*. New York: PublicAffairs.

OECD (2011). *Public Research Institutions: Mapping Sector Trends*. Paris: OECD Publishing.

OECD (2016). *Research and Development Statistics*. Pobrano z: https://www.oecd.org/innovation/inno/researchanddevelopmentstatisticsrds.htm.

Stoneman, P. (2003). Government Spending on Research and Development in the UK. W: D. Miles, G. Myles, I. Preston (red.), *The Economics of Public Spending*. Oxford: Oxford University Press.

The Global Innovation Index 2016: Winning with Global Innovation (2016). Ithaca, Fontainebleau, Geneva: Cornell University, INSEAD, WIPO.

Tisdell, C. (2009). Economic Reform and Openness in China: China's Development Policies in the Last 30 Years. *Economic Analysis & Policy*, *39* (2), 271–294.

UNESCO (2017). *Science, Technology and Innovation*. Pobrano z: http://data.uis.unesco.org/Index.aspx.

Wade, R. (2003). *Governing the Market: Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*. Princeton: Princeton University Press.

Watanabe, C., Kishioka, M., Nagamatsu, A. (2004). Effect and Limit of the Government Role in Spurring Technology Spillover: A Case of R&D Consortia Initiated by the Japanese Government. *Technovation*, *24* (5), 403–420.

GERD AND INNOVATION – ANALYSIS BASED ON THE EXAMPLE OF SELECTED COUNTRIES

Abstract

The paper's primary objectives are to analyze gross domestic expenditure on R&D (GERD) geographical composition changes in period 1996–2014 and to demonstrate potential influence of R&D activity financing source on the economy's innovation. Verification of public and private sector roles in R&D financing in selected countries, and business, government and higher education involvement scale in different areas of R&D are the secondary goals. Conducted research has confirmed the leading position of business sector in R&D, especially in experimental development. Government and higher education importance is visible especially in basic and applied research, but higher education sector can also act as an intermediary between public and private sectors in knowledge and technology transfer process.

Keywords: gross domestic expenditure on R&D, GERD, innovation, public sector, private sector

JEL codes: O31, O57

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-23

Michał Jasiński*
Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

MODELE ROZWOJU GOSPODARCZEGO A POZIOM ROZWOJU SPOŁECZNEGO I ZAMOŻNOŚCI W MAŁYCH PAŃSTWACH WYSPIARSKICH NA ŚWIECIE

Streszczenie

Przedmiotem artykułu jest analiza modeli rozwoju i poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego w 29 małych państwach wyspiarskich (SIDS). Modele rozwoju wyznaczono w oparciu o klasyfikacje: MIRAB/SITE/PROFIT, jak i dane wpływów z eksportu towarowego, turystyki zagranicznej, pomocy rozwojowej i przekazów z zagranicy (w odsetkach) w Produkcie Krajowym Brutto (PKB). Poziom rozwoju społeczno-ekonomicznego wyznaczono w oparciu o wskaźniki rozwoju społecznego (HDI) oraz zamożności (dochód narodowy na osobę). Przeprowadzone analizy wykazały, że gospodarki, które miały cechy modelu PROFIT, PROFIT/SITE lub SITE – charakteryzowały się wysokim poziomem rozwoju. W przypadku modelu MIRAB oraz MIRAB/PROFIT w większości przypadków rozwój był bardzo niski. W modelu hybrydowym MIRAB/SITE występującym w 4 państwach – w 2 przypadkach poziom rozwoju był wyższy od przeciętnego na świecie. Stwierdzono ponadto, że rozwój sektora turystycznego (model SITE) w 6 przypadkach spowodował znaczne przyspieszenie rozwoju i dynamiczne „doganianie" najbardziej rozwiniętych małych gospodarek wyspiarskich. Potwierdziło to wcześniejsze badania autora (Jasiński,

* Adres e-mail: michal.jasinski@sgh.waw.pl.

2009, 2010), w tym szczególnie tezę, że rozwój sektora turystycznego (model SITE) stanowi niezbędną fazę pobudzenia rozwoju społeczno-gospodarczego w SIDS.

Słowa kluczowe: MIRAB, SITE, PROFIT, rozwój społeczny, małe państwa wyspiarskie

Wprowadzenie

Małe państwa/terytoria wyspiarskie (*Small Island Developing States* – SIDS) stawią specyficzną grupę, których gospodarka charakteryzuje się specyficzną „kruchością"[1], wynikającą z cech geograficznych (małe rozmiary, ograniczone zasoby naturalne, izolacja, klęski żywiołowe). Cechy te determinują wąską specjalizację i marginalne znaczenie w handlu międzynarodowym. Gospodarki te m.in. nie są w stanie wykorzystać efektu skali, uzależnione są od importu, jak również charakteryzują się niskim stopniem wykorzystania zasobów pracy, kulturową dominacją Północy, wysokimi kosztami transportu, infrastruktury i administracji oraz podatnością na działalność przestępczą (pranie brudnych pieniędzy, narkotyki, korupcja). Grupa ta, pomimo pozornie wspólnych cech, jest różnorodna pod względem uwarunkowań przyrodniczych, historycznych i społecznych – w konsekwencji silnie rozwarstwiona pod względem poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego.

W literaturze przedmiotu niejednokrotnie dokonywano klasyfikacji SIDS uwzględniając poziom ich rozwoju. Jego przyspieszenie, szczególnie w okresie ostatnich dziesięciu lat, w części małych państw wyspiarskich, przy jednoczesnej stagnacji innych, skłania do ich ponownej klasyfikacji. Odwołanie się do wypracowanych i powszechnie akceptowanych w literaturze przedmiotu modeli rozwojowych SIDS (MIRAB, SITE i PROFIT) wraz z przyporządkowaniem ich do konkretnego państwa, stało się pretekstem do próby odpowiedzi na pytanie – która ze strategii gospodarczej, wynikającej z danego modelu, przyczyniła się do podniesienia poziomu – nie tylko do wzrostu, ale szeroko rozumianego rozwoju społeczno-gospodarczego w małych państwach wyspiarskich.

[1] Cechę tę literatura anglojęzyczna określa jako *vulnerability* – co tłumaczyć można jako podatność gospodarki na zranienia (ciosy), niezabezpieczoną przed atakami (ciosami), posiadającą słabe (niezabezpieczone) punkty. Termin ten powszechnie stosowany jest m.in. przez Konferencję Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD).

Na potrzeby artykułu autor odwoła się do klasyfikacji (UNCTAD, 2010, s. 5), która za SIDS przyjmuje 29 niezależnych państw: 13 położonych na Oceanii (Federacyjne Stany Mikronezji, Fidżi, Kiribati, Nauru, Palau, Papua Nowa Gwinea, Samoa, Timor Wschodni, Tuvalu, Vanuatu, Wyspy Marshalla, Wyspy Salomona oraz Wyspy Tonga); 10 karaibskich (Antigua i Barbuda, Bahamy, Barbados, Dominika, Grenada, Jamajka, Saint Kitts i Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent i Grenadyny oraz Trynidad i Tobago); 2 położone na Atlantyku Wschodnim (Republika Zielonego Przylądka oraz Wyspy Świętego Tomasza i Książęca) oraz 4 na Oceanie Indyjskim (Malediwy, Mauritius, Seszele oraz Związek Komorów)[2].

1. Paradygmat trzech modeli rozwoju gospodarczego małych państw wyspiarskich

W literaturze z zakresu *Island Economics* wyróżniono trzy podstawowe modele strategii rozwojowych małych państw wyspiarskich: MIRAB, SITE i PROFIT. Pierwszy – MIRAB – akronim od: Mi – *migration* (migracje), R – *remittances* (przekazy), A – *aid* (pomoc), B – *bureaucracy* (biurokracja), w obrazowy sposób ukazuje zasadę funkcjonowania takiej gospodarki. Dominującymi źródłami gospodarowania są dwa elementy. Pierwszym jest migracja zarobkowa znacznej części mieszkańców wysp do państw o dużo wyższym poziomie rozwoju gospodarczego i przesyłanie (przekazy) nabytych środków finansowych (czy też rzeczowych). Drugim jest otrzymywanie pomocy rozwojowej, do której (wraz z jej wzrostem), potrzebna jest coraz większa liczba urzędników do jej wdrażania (rozrost biurokracji) (Bertram, Watters, 1984, 1985, 1986; Bertram, 2006). Tym dwóm głównym elementom towarzyszą również inne – tzw. nowe źródła dochodów – m.in. sprzedaż praw strategicznych, sprzedaż praw do zatapiania odpadów, handel narkotykami, hazard, sprzedaż „symboli suwerenności", sprzedaż paszportów (obywatelstwa), sprzedaż „listów gwarancyjnych", rejestracja „tanich bander" oraz transmisja danych i obsługa informatyczna (Crocombe, 2001, s. 362–379; Jędrusik, 2005, s. 151–154). Drugi

[2] Klasyfikacja ta budzi wiele kontrowersji (por. Encontre, 2004; Hein, 2004). Wątpliwości budzi m.in. zaklasyfikowanie wysp „średnich" (Trynidad i Tobago, Mauritius, Republika Zielonego Przylądka, Samoa oraz Związek Komorów), „dużych" (Bahamy, Fidżi, Jamajka, Timor Wschodni, Vanuatu oraz Wyspy Salomona) oraz „bardzo dużych" (Papua Nowa Gwinea) – por. tab. 1, kolumny: C, D.

z modeli – SITE – będącym akronimem od słów: małe (*small*), wyspiarskie (*island*), gospodarki turystyczne (*tourist*, *economies*) zakłada, że dominującym źródłem wpływów z zagranicy jest turystyka (McElroy, 2006; McElroy, Parry, 2010). W wyniku silnego zdominowania (podporządkowania) przez ten rodzaj działalności całej gospodarki wyspiarskiej zjawisko to określane jest również „monokulturą turystyczną" (Giezgała, 1969, s. 266, 371, 1977, s. 343–345; Wodejko, 1998, s. 140, 141; Jasiński, 2006; Kachniewska, Niezgoda, Pawlicz, 2012, s. 215–219). Trzeci z modeli – PROFIT (akronim od: P – *people consideration affecting citizenship*, *residence and employment rights*, R – *resources management*, O – *overseas engagement and international recognition*, FI – *finance*, *insurance and taxation*, T – *transportation*) – sprowadza się w dużej mierze do zjawiska określanego w literaturze ekonomicznej wieloma terminami – oazą podatkową, rajem podatkowym, *tax haven*, *offshore* lub *offshore financial center*. Dominującą specjalizacją w tym modelu jest świadczenie usług bankowo-finansowych, którym towarzyszą, choć w mniejszym stopniu niż w przypadku modelu MIRAB – „nowe źródła dochodów" (Baldacchino, 2006).

Osiąganie korzyści finansowych przez małe państwa wyspiarskie z wielu źródeł powoduje występowanie modeli-hybryd. Najpowszechniej w literaturze przedmiotu przyjmuje się model PROFIT-SITE. Gospodarkę tego typu charakteryzuje silnie rozwinięta gospodarka turystyczna („monokultura turystyczna"), której towarzyszy rozwinięty w stopniu zaawansowanym sektor bankowo-finansowy. W tym ujęciu przyjmuje się dwa modele rozwoju małych państw wyspiarskich: PROFIT-SITE i MIRAB (Oberst, McElroy, 2007).

Analizując zachowania gospodarcze małych państw wyspiarskich w ujęciu dynamicznym, zauważyć można, że przebiegają one dwutorowo. Pierwsze, rozwijając się ścieżką modelu MIRAB, zamykają się (zakleszczają się) w zjawisku „monokultury pomocowej" – pozostając w modelu MIRAB. Drugie, rozwijając się ścieżką SITE, albo zostają zamknięte w „monokulturze turystycznej" (w „czystym" modelu SITE) lub też po okresie fazy SITE, dodatkowo rozwijając sektor bankowo-finansowy, wchodzą w fazę modelu-hybrydy SITE/PROFIT, by ostatecznie przejść do modelu PROFIT. Małe państwa wyspiarskie zakleszczone w modelu MIRAB, rozwijając gospodarkę turystyczną, przejść mogą do modelu-hybrydy MIRAB/SITE, następnie do modelu SITE i zgodnie ze wcześniejszymi spostrzeżeniami – do modelu-hybrydy SITE/PROFIT i PROFIT. W tym ujęciu, niebędącym w sprzeczności do poprzedniego, modele-hybrydy MIRAB/SITE i SITE/PROFIT stanowią „fazy"

przejściowe pomiędzy „czystymi" modelami MIRAB, SITE i PROFIT (Bertram, 2006; Bertram, Poirine, 2007; Jasiński, 2009, 2010, 2017). Występują również nieliczne przypadki gospodarek o cechach MIRAB/PROFIT (Bertram, Poirine, 2007; Baldacchino, Bertram, 2009).

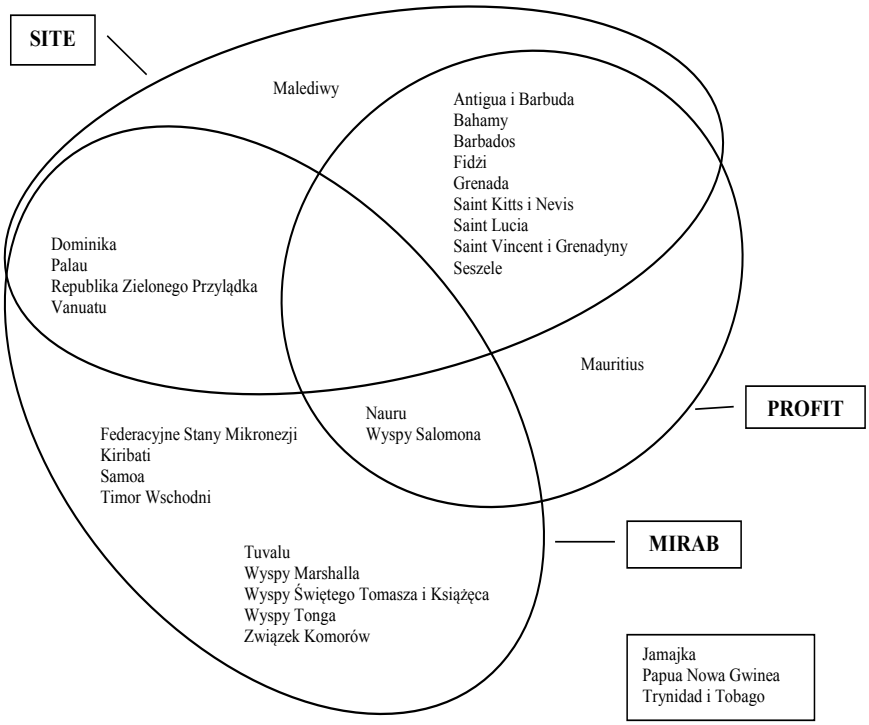
2. Klasyfikacje gospodarek małych państw wyspiarskich

Kompilując dwie powszechnie akceptowane w literaturze przedmiotu klasyfikacje (Oberst, McElroy, 2007; Bertram, Poirine, 2007; Baldacchino, Bertram, 2009 – patrz: tab. 1, kolumny: E, F) oraz konfrontując je z nowszymi danymi statystycznymi (za 2013 r.) dotyczącymi wpływów z eksportu towarowego, turystyki, pomocy rozwojowej oraz przekazów z zagranicy (w odsetkach) w PKB (patrz: tab. 1, kolumny: G, H, I, J) należy generalnie podtrzymać zastosowany podział z obu klasyfikacji (w analizowanych 29 małych gospodarkach wyspiarskich), uwzględniając jednak pewne modyfikacje (rys. 1).

W przypadkach Palau, Dominiki, Republiki Zielonego Przylądka i Vanuatu, gospodarcze zachowania bliższe są modelowi MIRAB/SITE. Na Palau w 2013 roku dominującym wpływom z turystyki (51,2% w stosunku do PKB) towarzyszyły znaczne wpływy z pomocy rozwojowej (14,8% w stosunku do PKB). W pozostałych 13 przypadkach zaklasyfikowanych (Oberst, McElroy, 2007) jako PROFIT-SITE, stanowiących przedmiot badania, wpływy z pomocy rozwojowej były szczątkowe – w żadnym z przypadków wskaźnik nie był liczbą dwucyfrową (por. tab. 1, kolumny: I, J). Pomoc rozwojowa stanowi na Palau istotne źródło dochodu, w wyniku tego gospodarkę tę należy potraktować jako hybrydę MIRAB/SITE, co jest zgodne z klasyfikacją (Bertram, Poirine, 2007; Baldacchino, Bertram, 2009). Na Dominice zaklasyfikowanej w obu przypadkach jako MIRAB (o względnie niewysokim udziale pomocy rozwojowej i przekazom z zagranicy – łącznie 8,6% w stosunku do PKB) towarzyszyły w 2013 roku znaczne wpływy z turystyki (20,1%). Ten ostatni element składnia do uznania turystyki jako drugiego istotnego źródła dochodu, a w konsekwencji do zaklasyfikowania gospodarki Dominiki do „przejściowego" modelu MIRAB/SITE. W ostatnich dwóch przypadkach (Republika Zielonego Przylądka i Vanuatu) znacznym wpływom z pomocy gospodarczej i przekazom z zagranicy (łącznie 22,7% w stosunku do PKB w pierwszym przypadku, 14,3% na Vanuatu) towarzyszyły znaczne wpływy z turystyki (odpowiednio 28,3 i 39,2% w stosunku

do PKB), co również przemawia za uznaniem tych gospodarek za hybrydę MIRAB/SITE (patrz: tab. 1, kolumny: H, I, J).

Rysunek 1. Dominujące modele rozwoju w małych państwach wyspiarskich na świecie



Źródło: na podstawie Oberst, McElroy (2007); Bertram, Poirine (2007); Baldacchino, Bertram (2009); Bank Światowy (2017).

Kolejne z państw – Malediwy – wydają się z perspektywy rozważań „wzorcowym" przykładem „monokultury turystycznej" (modelu SITE). Zaklasyfikowanie gospodarki jako SITE/PROFIT (Bertram, Poirine, 2007; Baldacchino, Bertram, 2009) wydaje się być przedwczesne. W 2013 roku wskaźnik wpływów z turystyki w stosunku do PKB wynosił na Malediwach 83,6%, co potwierdza tezę o silnie „monokulturowym" charakterze gospodarki turystycznej (patrz: tab. 1). Rozwój usług bankowo-finansowych, aby mówić o tym państwie jako o centrum bankowo-księgowym, (jeszcze) nie nastąpił.

Odmienne przypadki stanowią Jamajka, Trynidad i Tobago oraz Papua Nowa Gwinea. Są to państwa, które nie posiadają typowych cech charakterystycznych dla żadnych z trzech analizowanych modeli. Gospodarki te charakteryzują się względną (jak na wyspiarskie standardy) różnorodnością (Jamajka) oraz dużym wskaźnikiem eksportu towarowego w PKB (Trynidad i Tobago, Papua Nowa Gwinea) (patrz: tab. 1, kolumna G). W wyniku niestwierdzenia cech dla analizowanych modeli, pozostaną one poza przyjętą na potrzeby artykułu klasyfikacją MIRAB, SITE i PROFIT (rys. 1).

3. Zróżnicowanie poziomu rozwoju społecznego i zamożności w małych państwach wyspiarskich

Specyfika SIDS (podobnie, jak pozostałych państw rozwijających się) skłania do alternatywnego podejścia do analizy działalności gospodarczej. Jest nim szeroko rozumiany rozwój społeczny – mieszczący w sobie pojęcia wzrostu i rozwoju gospodarczego (Bartkowiak, 2013, s. 59–65; Mirkowska-Ostatek, 2013, s. 49, 50). Perspektywa ta, wywodząca się od koncepcji A. Sena (Sen, 2002), znalazła uznanie i jest powszechnie akceptowana w literaturze przedmiotu. Metodą oceny efektywności tak pojmowanego gospodarowania jest wskaźnik rozwoju społecznego (*Human Development Index* – HDI).

Na podstawie analizy wskaźnika HDI dla 26 SIDS (na podstawie: *Human Development Report*, 2015 – patrz: tab. 1, kolumna: A) należy stwierdzić, że małe gospodarki wyspiarskie są bardzo zróżnicowane wewnętrznie pod względem poziomu rozwoju społecznego. Żadne z państw nie uzyskało bardzo wysokiego HDI (powyżej 0,800). W 17 poziom rozwoju społecznego jest jednak wysoki (przyjmując za graniczną wartość – średnią arytmetyczną HDI dla 188 państw w 2014 r. w wysokości 0,692 – patrz: rys. 2). W tej grupie wyraźne jest rozwarstwienie na trzy podgrupy. Państwa o najwyższym poziomie rozwoju – wskaźnik HDI w przedziale 0,790–0,772 (Bahamy, Barbados, Antigua i Barbuda, Palau, Mauritius, Seszele oraz Trinidad i Tobago), o średnim poziomie rozwoju – wskaźnik w granicach 0,752 (Saint Kitts i Nevis oraz Grenada) oraz niższym – wskaźnik w przedziale 0,729–0,702 (Saint Lucia, Fidżi, Dominika, Saint Vincent i Grenadyny, Jamajka, Wyspy Tonga, Malediwy oraz Samoa). W przypadku państw o średnim i niskim poziomie rozwoju społecznego rozwarstwienie to jest jeszcze bardziej wyraźne. Do pierwszej

grupy należy zaliczyć państwa o wskaźniku HDI zbliżonym do wartości 0,650 (Republika Zielonego Przylądka i Federacyjne Stany Mikronezji). Druga grupa to państwa o HDI zbliżonym do wartości 0,600 (Timor Wschodni, Vanuatu oraz Kiribati). Do trzeciej należy zakwalifikować Wyspy Św. Tomasza i Książęcą (wskaźnik 0,555). Ostatnia grupa to państwa o najniższym poziomie rozwoju – HDI niewiele powyżej 0,500 (Wyspy Salomona, Papua Nowa Gwinea oraz Związek Komorów) (patrz: rys. 2).

Przyjmując koncepcję wskaźnika HDI jako syntetycznej miary rozwoju społecznego, należy wyraźnie zaznaczyć, że występuje dodatnia zależność pomiędzy stopniem rozwoju a zamożnością. Wynika to m.in. z konstrukcji HDI, w przypadku którego jednym ze wskaźników cząstkowych jest poziom produktu na osobę, a poziomy pozostałych dwóch wskaźników cząstkowych zależą od zamożności społeczeństwa (Bartkowiak, 2013, s. 65; *Human Development Report*, 2015).

Analiza wskaźnika dochodu *per capita* (w PPP) wskazuje na duże dysproporcje pomiędzy dochodem na osobę w poszczególnych małych państwach wyspiarskich. Wśród 6 najzamożniejszych (granicę stanowi średnia arytmetyczna dla 188 państw wynosząca w 2014 r. 17 015 USD – patrz rys. 2) dominuje Trinidad i Tobago, w przypadku którego wskaźnik przekroczył 25 tys. USD *per capita*. Następnie w przedziale pomiędzy 25 tys. a 20 tys. USD znajdują się 4 państwa (Seszele, Bahamy, Saint Kitts i Nevis, Antigua i Barbuda) oraz poniżej 20 tys. USD – Mauritius. Do grupy o niższym od przeciętnego dochodu na osobę (poniżej 17 015 USD) – w przedziale od 15 do 10 tys. USD zaklasyfikować należy 4 państwa (Palau, Barbados, Malediwy oraz Grenadę). W przedziale od 10 tys. do 5 tys. USD 9 SIDS (Dominika, Saint Vincent i Grenadyny, Saint Lucia, Fidżi, Jamajka, Republika Zielonego Przylądka, Timor Wschodni, Samoa oraz Wyspy Tonga). Do państw najbiedniejszych – poniżej 5 tys. USD na osobę – pozostałe 8 (Wyspy Marshalla, Federacyjne Stany Mikronezji, Wyspy Świętego Tomasza i Książęca, Vanuatu, Papua Nowa Gwinea, Kiribati, Wyspy Salomona oraz Związek Komorów (patrz: tab. 1, kolumna B; rys. 2).

4. Wybór strategii a obecny poziom rozwoju w małych gospodarkach wyspiarskich

Wewnętrzne zróżnicowanie gospodarcze w małych gospodarkach wyspiarskich jest niewątpliwie efektem odmiennych przyrodniczych, historycznych

i społecznych uwarunkowań, jak również nierównomiernego tempa włączania się w gospodarkę światową (Jędrusik, 2005, s. 143). Analiza zachowań gospodarczych po rozpadzie systemu kolonialnego wskazuje, że szczególnie decydujący o obecnym poziomie rozwoju społecznego w poszczególnych SIDS był fakt szybkiego i intensywnego włączenia w gospodarkę światową poprzez eksport usług turystycznych. W początkowej fazie na Karaibach (lata 50., 60., 70. XX w.), wraz z intensyfikacją tej specjalizacji – rozbudową infrastruktury turystycznej – dochodziło do „wypierania" (zgodnie z twierdzeniem Rybczyńskiego) tradycyjnych form gospodarowania („monokultura cukrowa"), a w konsekwencji do zjawiska „monokultury turystycznej" („skrajnej" turystycznej choroby holenderskiej), czy ujmując z perspektywy rozważań – do gospodarowania w modelu SITE (Jasiński, 2006, 2009, 2010).

Rozwój infrastruktury turystycznej wraz z rozwojem infrastruktury transportowej (jak i wzrostem i rozwojem gospodarczym oraz „trwałym" rozwojem społecznym), w znacznej części wysp karaibskich umożliwił rozszerzenie działalności usługowej o usługi bankowo-finansowe (oazy podatkowe) – przejście do modelu PROFIT (Jędrusik, 2005, s. 154). W tej fazie (w latach 80. XX w.) czynniki te były niezbędne – „oazy" musiały dysponować dobrze rozwiniętą infrastrukturą komunikacyjną oraz wysoce wykwalifikowaną, władającą kilkoma językami kadrą (doradców biznesowych, księgowych, adwokatów, notariuszy itd.). Współcześnie cecha ta jest mniej pożądana, co wynika z możliwości „wirtualnych" operacji finansowych. Ważną cechą pozostaje jednak posiadanie względnie liberalnego systemu prawnego oraz stabilnej sytuacji ekonomiczno-politycznej (Grzywacz, 2010, s. 59–62).

Spośród analizowanych 29 SIDS, jako pierwsze strategię SITE → SITE/PROFIT, stając się „modelowymi" dla pozostałych małych państw wyspiarskich, przyjęły karaibskie: Antigua i Barbuda, Bahamy oraz Barbados (Jasiński, 2009, 2010) – współcześnie państwa o najwyższym poziomie rozwoju społecznego spośród SIDS na świecie (patrz: tab. 1, rys. 2).

Wyspy, które nie włączyły się w szerszym zakresie w początkowej fazie postkolonialnej w system gospodarki światowej (głównie wyspy pacyficzne, Oceanu Indyjskiego i Atlantyku Wschodniego), pozostały z fazie gospodarki tradycyjnej (rolnictwo, rybołówstwo, rzemieślnictwo), a następnie, wraz z rozrostem światowego systemu „pomocowego", zostały „zamknięte" w „monokulturze pomocowej" – w modelu MIRAB. Pomoc rozwojowa dostarczana w długim okresie i znacznych sumach paradoksalnie spowodowała wolniejszy rozwój w tych państwach (Bertram,

Tabela 1. Wybrane wskaźniki społeczno-gospodarcze oraz modele rozwoju w małych państwach wyspiarskich

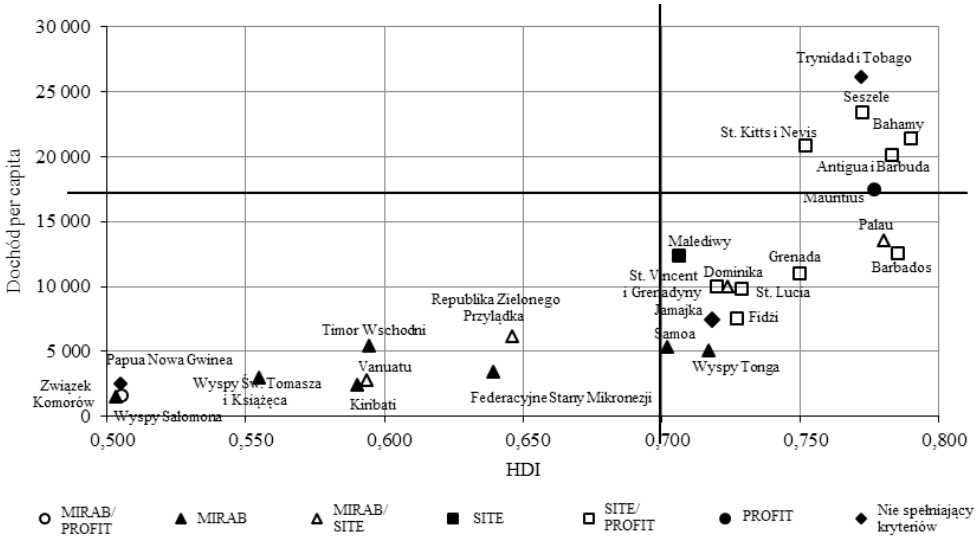
Lp.	Państwo	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
		2014				Dominujący model rozwoju		2013			
								Wpływy z tytułu …… w stosunku do PKB (w odsetkach)			
		wskaźnik HDI	dochód na osobę (w PPP) w USD	powierzchnia (km^2)	populacja (mln)	klasyfikacja 1	klasyfikacja 2	eksport towarowy	turystyka	pomoc rozwojowa	przekazy z zagranicy
1	Bahamy	0,790	21 336	13 880	0,383	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	11,2	27,0	–	–
2	Barbados	0,785	12 488	430	0,286	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	20,3	22,7	0,4	1,8
3	Antigua i Barbuda	0,783	20 070	440	0,091	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	5,3	24,9	0,1	1,8
4	Palau	0,780	13 496	460	0,021	PROFIT-SITE	MIRAB/SITE	6,3	51,2	14,8	–
5	Mauritius	0,777	17 470	2 040	1,249	PROFIT-SITE	PROFIT	23,7	13,1	1,2	0,0
6	Seszele	0,772	23 300	455	0,093	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	44,6	34,3	1,8	0,9
7	Trynidad i Tobago	0,772	26 090	5 130	1,344	PROFIT-SITE	–	58,6*	2,6*	0,0	0,5
8	Saint Kitts i Nevis	0,752	20 805	260	0,055	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	7,4	12,8	3,9	6,7
9	Grenada	0,750	10 939	340	0,106	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	5,5	14,2	1,2	3,5
10	Saint Lucia	0,729	9 765	620	0,184	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	15,6	26,9	1,9	2,3
11	Fidżi	0,727	7 493	18 270	0,887	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	27,3	23,2	2,4	5,3
12	Dominika	0,724	9 994	750	0,072	MIRAB	MIRAB	8,1	20,1	4,0	4,6
13	Saint Vincent i Grenadyny	0,720	9 937	390	0,109	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	7,4	12,8	1,1	4,5
14	Jamajka	0,719	7 415	10 990	2,799	PROFIT-SITE	–	11,1	14,5	0,5	15,0
15	Wyspy Tonga	0,717	5 069	750	0,106	MIRAB	MIRAB	3,8	10,7	16,8	23,8
16	Malediwy	0,706	12 328	300	0,352	PROFIT-SITE	SITE/PROFIT	11,8	83,6	1,2	0,1
17	Samoa	0,702	5 327	2 840	0,192	MIRAB	MIRAB	3,0	17,2	15,3	19,7
18	Republika Zielonego Przylądka	0,646	6 094	4 030	0,504	MIRAB	MIRAB	10,0	28,3	13,4	9,3
19	Federacyjne Stany Mikronezji	0,640	3 432	700	0,104	MIRAB	MIRAB	29,3	7,6	41,7	7,0
20	Timor Wschodni	0,595	5 363	14 870	1,152	MIRAB	–	1,3	2,2	6,0	9,4
21	Vanuatu	0,594	2 803	12 190	0,258	MIRAB	SITE/PROFIT	4,8	39,2	11,4	2,9
22	Kiribati	0,590	2 434	810	0,104	MIRAB	MIRAB	5,3	2,4	25,5	7,3
23	Wyspy Świętego Tomasza i Książęca	0,555	2 918	960	0,198	MIRAB	MIRAB	4,3	10,2	16,8	8,5
24	Wyspy Salomona	0,506	1 540	28 900	0,573	MIRAB	MIRAB/PROFIT	42,3	6,7	30,0	1,5
25	Papua Nowa Gwinea	0,505	2 463	462 840	7,476	–	–	38,6	0,0	4,5	0,1
26	Związek Komorów	0,503	1 456	1 861	0,752	MIRAB	MIRAB	3,4**	6,9**	13,3	20,0
27	Wyspy Marshalla	–	4 674	180	0,053	MIRAB	MIRAB	53,3	2,3	41,4	11,9
28	Nauru	–	–	20	0,010	MIRAB	MIRAB/PROFIT	–	–	–	–
29	Tuvalu	–	–	30	0,010	MIRAB	MIRAB	42,9	6,2	48,3	10,6

* dot. 2011 r.; ** dot. 2012 r.

Źródło: Kolumny A, B, D, I, J (*Human Development Report*, 2015); kolumny C, G, H (Bank Światowy, 2017); kolumna E (Oberst, McElroy, 2007); kolumna F (Bertram, Poirine, 2007; Baldacchino, Bertram, 2009).

2013, s. 961, 962; Jasiński, 2017). Współcześnie małe gospodarki wyspiarskie gospodarujące według modelu MIRAB są najbiedniejszymi i najsłabiej rozwiniętymi spośród analizowanych SIDS (por. tab. 1, rys. 1, 2).

Rysunek 2. Dominujące modele gospodarowania a dochód na osobę (w USD) i wskaźnik rozwoju społecznego w 2014 roku w małych państwach wyspiarskich



Źródło: na podstawie rys. 1; *Human Development Report* (2015)

Na dwóch skrajnych biegunach rozwoju (najbardziej rozwinięte – karaibskie: Antigua i Barbuda, Bahamy oraz Barbados ↔ najmniej rozwinięte – pacyficzne: Timor Wschodni, Vanuatu, Kiribati, Wyspy Św. Salomona, Papua Nowa Gwinea, Wyspy Marshalla, Nauru oraz Vanuatu, na Ocenie Indyjskim: Związek Komorów oraz na Atlantyku Zachodnim: Wyspy Św. Tomasza i Książęca), należy umiejscowić państwa, które w późniejszych okresach fazy postkolonialnej włączały się intensywniej w nurty gospodarki światowej, zgodnie z naśladowanym schematem SITE → SITE/PROFIT.

W dużym uproszczeniu za najistotniejsze w tym zagadnieniu wydaje się uwzględnienie trzech kwestii: (1) czasu (okresu), w którym zaczęto zmieniać orientację gospodarczą (kiedy nastąpił, zgodnie z koncepcją zależności od ścieżki, tzw. punkt zwrotny – por. Jasiński, 2009, 2010) i w wyniku, jaki okres czasu

(jak długo) dana gospodarka funkcjonuje w tym modelu; (2) z jaką intensywnością rodzaj „nowej" działalności (zgodnie z twierdzeniem Rybczyńskiego) „wyparł" inne formy gospodarowania – tzn. jak duży jest to sektor względem całej gospodarki oraz (3) sposób zarządzania całą gospodarką („kontrola nad nią").

Zgodnie z wcześniejszymi uwagami – im wcześniej nastąpiła faza intensywnego włączenia w gospodarkę światową – tym wyższy poziom rozwoju i trwalsze efekty społeczno-ekonomiczne. Jakkolwiek widoczna w przypadku części SIDS jest również zasada, zgodnie z którą państwa doganiające rozwijają się szybciej niż prekursorzy (Landes, 2007, s. 311).

Palau (podobnie, jak inne pacyficzne małe państwa wyspiarskie) przez dziesięciolecia po II wojnie światowej pozostawała „odcięta od świata". Najpóźniej ze wszystkich SIDS (w 1994 r.) uzyskała niepodległość (spod protektoratu Stanów Zjednoczonych Ameryki). Fakt pozostawania przez okres 50 lat (1945–1995) pod „opieką" amerykańską[3] (w modelu MIRAB) oraz intensywniejsze włączenie się w turystyczną gospodarkę światową (konieczną ze względu na potrzebę zmiany orientacji gospodarczej – po uzyskaniu niepodległości) skutkuje przyspieszeniem rozwoju i obecnym jego poziomem (najwyższym spośród pacyficznych SIDS – por. rys. 1, 2, tab. 1).

Podobne spostrzeżenia dotyczyć mogą Samoa i Wysp Tonga, które pomimo zaklasyfikowania ich gospodarek jako MIRAB (por. rys. 1) osiągnęły (w 2013 r.) znaczące wpływy z turystyki (odpowiednio 17,2% do PKB i 10,7% do PKB), co „przekłada" się na wyższy poziom rozwoju. Wskazuje to na skuteczne pobudzenie rozwoju społecznego przez turystykę i stopniowe przechodzenie z modelu MIRAB do modelu MIRAB/SITE. Pomimo znacznych różnic poziomu rozwoju społecznego i zamożności pomiędzy Palau a Samoa i Wyspami Tonga, za szczególnie pozytywne należy odnotować (w ostatnich dwóch przypadkach) zjawisko względnie wysokiego (wyższego od przeciętnego) wskaźnika HDI (pomimo uzyskiwania niskiego dochodu *per capita* – por. rys. 2).

[3] Zgodnie z literaturą z zakresu *Island economics* rozwój gospodarczy małych państw wyspiarskich, a szczególnie (wyspiarskich) terytoriów zależnych, jest wprost proporcjonalny do siły politycznych związków tych obszarów z dawnymi i obecnymi metropoliami. Im zależność jest większa – tym poziom rozwoju wyższy. M.in. z tego wynika współczesna opieszałość w dążeniu do niepodległości licznych (zależnych) obszarów wyspiarskich na świecie (Armstrong, De Kervenoael, Li, Read, 1998; Armstrong, Read, 2000; Bertram, 2004; McElroy, Sanborn, 2005).

Specyficzne szybkie przyspieszenie wzrostu gospodarczego (zapoczątkowane dzięki turystyce na początku lat 70. XX w.) nastąpiło na Malediwach. Państwo to jednak gospodarczo zostało zamknięte w silnej „monokulturze turystycznej" i za wyjątkiem rybołówstwa nie rozwija właściwie żadnej innej (poza turystyczną) działalności gospodarczej. Ponadto sam rodzaj prowadzonej polityki turystycznej jest krytykowany ze względu na jej formę. Rozwój gospodarki turystycznej na Malediwach przebiega bowiem według specyficznego modelu izolacji (Jędrusik, 2003) – charakteryzującego się m.in. brakiem udziału w zyskach z tego tytułu przez ludność lokalną. Odzwierciedleniem tego jest duża dysproporcja pomiędzy zamożnością a rozwojem społecznym na Malediwach (por. rys. 2). Tempo wzrostu gospodarczego nie „przekłada" się na poprawę standardów cywilizacyjnych i polepszenie bytu ludności – co stanowić powinno kwintesencję rozwoju w przypadku państw rozwijających się (Piasecki, 2003, s. 16). W wyniku tego na przykład UNCTAD (2010, s. 5) klasyfikuje Malediwy do grupy najbiedniejszych państw świata (wraz z innymi państwami wyspiarskimi, takimi jak: Kiribati, Samoa, Timorem Wschodnim, Tuvalu, Vanuatu, Wyspami Salomona, Wyspami Świętego Tomasza i Książęcą oraz Związkiem Komorów).

Odmienny od występującego na Malediwach wariant modelu SITE (czy też SITE/PROFIT) zaobserwować można na Seszelach i Mauritiusie, którego początki sięgają również początku lat 70. XX wieku. W obu przypadkach gospodarka turystyczna rozwijana jest w specyficznej „równowadze". Nie jest nastawiona na szybki ilościowy wzrost przyjazdowego ruchu turystycznego. Turystyka jest „wkomponowana" w całą gospodarkę (towarzyszą jej inne gałęzie, m.in. rolnictwo oraz przemysł przetwórczy – szczególnie w przypadku Mauritiusu). Taka polityka gospodarcza przynosi powolne (w porównaniu np. ze skokowym wzrostem Malediwów), ale długoterminowe korzyści ekonomiczne i społeczne (Jędrusik, 2005, s. 170, 189, 190). Odzwierciedlają to wskaźniki HDI, jak i zamożności (patrz tab. 1, rys. 2). Podobne wnioski co do „wkomponowania" turystyki w inne rozwijane gałęzie gospodarcze można odnieść szczególnie do Barbadosu, jak i do Fidżi. W obu przypadkach odzwierciedleniem „zrównoważania gospodarczego" jest m.in. względnie niewysoki dochód *per capita* przy jednocześnie wysokim wskaźniku rozwoju społecznego (por. tab. 1, rys. 2).

Podsumowanie

W literaturze *Island economics* wyróżniane są trzy podstawowe modele rozwoju małych państw wyspiarskich określone akronimami: MIRAB, SITE oraz PROFIT, jak również ich hybrydy. Na podstawie analizy charakterystycznych dla tych modeli cech dokonano klasyfikacji dla 29 SIDS. W jednym przypadku stwierdzono model PROFIT, w dziewięciu – SITE/PROFIT, w jednym – SITE, w czterech – MIRAB/SITE, w dziewięciu – MIRAB, w dwóch – MIRAB/SITE, w pozostałych trzech nie stwierdzono typowych cech charakterystycznych dla tych modeli.

Następnie, przy zastosowaniu wskaźnika HDI, jak i jego wskaźnika cząstkowego dochodu na osobę (w PPP, w USD), dokonano klasyfikacji analizowanych 29 małych państw wyspiarskich. Badanie potwierdziło, że w sześciu państwach wskaźnik rozwoju społecznego oraz dochód *per capita* jest wysoki (powyżej średniej światowej), w jedenastu rozwój społeczny jest wysoki, przy niższych od przeciętnych (światowych) dochodów w na osobę, w dziewięciu zaś zarówno poziom rozwoju, jak i dochodów jest niski, w tym w 3 przypadkach skrajnie niski. W dwóch przypadkach nie można było dokonać klasyfikacji z powodu braku danych, w jednym, w wyniku niepełnych danych, zaklasyfikowano je do państw o niskim dochodzie na osobę.

Niniejsze badania umożliwiły potwierdzenie postawionej tezy, która zakładała, że strategia gospodarowania, wynikająca z danego modelu, wpływa na obecny poziom rozwoju społeczno-gospodarczego. W przypadkach, gdy gospodarka małych państw wyspiarskich miała cechy modelu PROFIT, PROFIT/SITE lub SITE – rozwój ten był wyższy. W przypadku modelu MIRAB (oraz w modelu MIRAB/PROFIT) w dominującej większości rozwój był bardzo niski. W przypadku modelu hybrydy MIRAB/SITE występującego w czterech państwach, w dwóch poziom rozwoju był wyższy od przeciętnego na świecie.

Dalsza analiza umożliwiła także wykazanie, że w sześciu małych państwach wyspiarskich rozwój sektora turystycznego (model SITE) spowodował w ostatnich dziesięcioleciach znaczne przyspieszenie rozwoju i dynamiczne „doganianie" najbardziej rozwiniętych małych gospodarek wyspiarskich. Potwierdziło to wcześniejsze badania autora (Jasiński, 2009, 2010), w tym szczególnie tezę, że rozwój sektora turystycznego (model SITE) stanowi niezbędną fazę pobudzenia rozwoju społeczno-gospodarczego w SIDS. Małe gospodarki wyspiarskie, nie mając innej

możliwości rozwoju, muszą włączać się w nurt światowej gospodarki. Izolacja – gospodarowanie w modelu MIRAB – jak wykazało badanie, rozwoju nie powoduje.

Literatura

Armstrong, H.W., De Kervenoael, R.J., Li, X., Read, R.A. (1998). Comparison of the Economic Performance of Different Micro-states, and Between Micro-states and Larger Countries. *World Development*, *26* (4), 639–656.

Armstrong, H.W., Read, R. (2000). *Comparing the Economic Performance of Dependent Territories and Sovereign Microstates*. University of Chicago.

Baldacchino, G. (2006). Managing the Hinterland beyond: Two Ideal-type Strategies of Economic Development for Small Island Territories. *Asia Pacific Viewpoint*, *47* (1), 45–60.

Baldacchino, G., Bertram, G. (2009). The Beak of the Finch: Insights into the Economic Development of Small Economies. *The Round Table*, *98* (401), 141–160.

Bank Światowy (2017). Pobrano z: http://data.worldbank.org (15.02.2017).

Bartkowiak, R. (2013). *Ekonomia rozwoju*. Warszawa: PWE.

Bertram, G., Watters, R.F. (1984). *New Zealand and its Small Island Neighbours: A Review of New Zealand Policy Toward the Cook Islands, Niue, Tokelau, Kiribati and Tuvalu.* Institute of Policy Studies, Victoria University of Wellington.

Bertram, G., Watters, R.F. (1985). The MIRAB Economy in South Pacific Microstates. *Pacific Viewpoint*, 26 (3), 497–519.

Bertram, G., Watters, R.F. (1986). The MIRAB Process: Earlier Analysis in Context. *Pacific Viewpoint*, 27 (1), 47–59.

Bertram, G. (2004). On the Convergence of Small Island Economies with Their Metropolitan Patrons. *World Development*, 32 (2), 343–364.

Bertram, G. (2006). Introduction: The MIRAB Model in the Twenty-first Century. *Asia Pacific Viewpoint*, 47 (1), 1–13.

Bertram, G. (2013). Pacific Island Economies. W: M. Rapaport (red.), *The Pacific Islands: Environment and Society.* The University of Hawai'i Press.

Bertram, G., Poirine, B. (2007). Island Political Economy. W: G. Baldacchino (red.), *A World of Islands*. Charlottetown: Institute of Island Studies, University of Prince Edward Island.

Crocombe, R. (2001). *The South Pacific*. Suva: University of South Pacific.

Encontre, P. (2004). SIDS as a Category: Adopting Criteria Would Enhance Credibility. W: *Is a special treatment of small island developing States possible?* UNCTAD.

Giezgała, J. (1969, 1977). Turystyka w gospodarce narodowej. Warszawa: PWE.

Grzywacz, J. (2010). *Pranie pieniędzy. Metody. Raje podatkowe. Zwalczanie*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Hein, P. (2004). Small Island Developing States: Origin of the Category and Definition Issues. W: *Is a special treatment of small island developing States possible?* UNCTAD.

Human Development Report (2015). UNDP.

Jasiński, M. (2006). Aspekty monokulturowe gospodarki turystycznej. *Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej*, *20*, 92–102.

Jasiński, M. (2009). Tourism and Small Island Developing States: Path Dependence, Lock in and History. W: *Geography and Tourism: European Experience* (s. 289–298). Lviv: Ivan Franko National University.

Jasiński, M. (2010). Teoria zależności od ścieżki a małe gospodarki wyspiarskie. *Zeszyty Naukowe Kolegium Gospodarki Światowej*, *28*, 52–72.

Jasiński, M. (2017). *Aspekty monokulturowe pomocowej choroby holenderskiej* (w druku).

Jędrusik, M. (2003). Trzy modele kolonizacji turystycznej na przykładzie archipelagów mórz ciepłych. *Przegląd Geograficzny*, *1* (75), 81–100.

Jędrusik, M. (2005). *Wyspy tropikalne. W poszukiwaniu dobrobytu*. Warszawa: Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego.

Kachniewska, M., Niezgoda, A., Pawlicz, A. (2013). Globalizacja i internacjonalizacja działalności turystycznej. W: M. Kachniewska, E. Nawrocka, A. Niezgoda, A. Pawlicz (red.), *Rynek turystyczny. Ekonomiczne zagadnienia turystyki*. Warszawa: Oficyna a Wolters Kluwer business.

Landes, D.S. (2007). *Bogactwo i nędza narodów. Dlaczego jedni są tak bogaci, a inni tak ubodzy*. Warszawa: MUZA SA.

McElroy, J.L. (2006). Small Island Tourist Economies across the Life Cycle. *Asia Pacific Viewpoint*, *47* (1), 61–77.

McElroy, J.L., Parry, C.E. (2010). The Characteristics of Small Island Tourist Economics. *Tourism and Hospitality*, *10*, 315–328.

McElroy, J.L., Sanborn, K. (2005). The Propensity for Dependence in Small Caribbean and Pacific Islands. *Bank of Valletta Review*, *31*, 1–16.

Mirkowska-Ostatek, M. (2012). Oficjalna pomoc rozwojowa jako czynnik eliminujący skalę ubóstwa w państwach Trzeciego Świata. W: E. Latoszek, M. Proczek (red.), *Polityka rozwojowa. Rola organizacji międzynarodowych w zwalczaniu ubóstwa na świecie*. Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH.

Oberst, A. McElroy, J.L. (2007). Contrasting Socio-Economic and Demographic Profiles of Two, Small Island, Economic Species: MIRAB versus PROFIT/SITE. *Island Studies Journal*, *2* (2), 163–176.

Piasecki, R. (2003). *Rozwój gospodarczy a globalizacja*. Warszawa: PWE.

Sen, A. (2002). *Rozwój i wolność*. Poznań: Zysk i S-ka.

UNCTAD (2010). *In-depth eValuation of UNCTAD's Technical Cooperation Activities Dedicated to Least Developed Countries, Landlocked Developing Countries, Small Island Developing States and Other Structurally Weak, Vulnerable and Small Economies*.

Wodejko, S. (1998). *Ekonomiczne zagadnienia turystyki*. Warszawa: Wyższa Szkoła Handlu i Prawa.

THE MODELS OF ECONOMIC DEVELOPMENT AND THE LEVEL OF HUMAN AND ECONOMIC DEVELOPMENT IN SMALL ISLAND DEVELOPING STATES

Abstract

The study presents small island developing states (SIDS) models of development: MIRAB, SITE, PROFIT and its correlation with level of socio-economic development in 29 small island economies. The SIDS taxonomy also shows the importance of SITE model.

Keywords: MIRAB, SITE, PROFIT, human development, small island economy

JEL codes: F63, F54, O1, O47

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-24

Renata Knap*
Uniwersytet Szczeciński

KRAJE NAJSŁABIEJ ROZWINIĘTE W ŚWIATOWEJ GOSPODARCE RYBNEJ

Streszczenie

Celem artykułu jest określenie tendencji rozwoju gospodarki rybnej krajów najsłabiej rozwiniętych (LDC) oraz ich roli w światowej gospodarce rybnej w latach 1970–2015. Z przeprowadzonych badań wynika, że tendencje rozwoju sektora rybnego LDC kształtowały się korzystnie, o czym świadczy wysoka dynamika produkcji, konsumpcji i handlu artykułami rybnymi, rosnące dodatnie saldo obrotów produktami rybnymi oraz międzynarodowa przewaga konkurencyjna sektora rybnego. Pomimo wzrostu udziału w globalnej gospodarce rybnej, rola LDC w tej dziedzinie gospodarki światowej była relatywnie mała. Do głównych przeszkód rozwoju sektora rybnego w wielu LDC należały: niekorzystne warunki naturalne, niski poziom rozwoju gospodarczego oraz niedostatek zasobów pracy i kapitału.

Słowa kluczowe: kraje najsłabiej rozwinięte, rozwój sektora rybnego, światowa gospodarka rybna

* Adres e-mail: renataknap@onet.pl.

Wprowadzenie

Jednym z najbardziej charakterystycznych zjawisk w światowej gospodarce rybnej w ostatnim czterdziestoleciu był dynamiczny rozwój gospodarek rybnych krajów rozwijających się. W bardzo zróżnicowanej grupie państw rozwijających się szczególnie ważną rolę przypisuje się rozwojowi sektora rybnego w krajach najsłabiej rozwiniętych, jako tej dziedzinie gospodarki, która może znacząco przyczynić się do utrzymania i podwyższania stopy wzrostu gospodarczego oraz redukcji ubóstwa, głodu i niedożywienia (OECD/FAO, 2015; Knap, 2012; Thorpe 2005).

Celem artykułu jest określenie tendencji rozwoju sektora rybnego krajów najsłabiej rozwiniętych oraz ich roli w światowej gospodarce rybnej w latach 1970–2015.

W pierwszej części opracowania przedstawiono wyniki analizy rozwoju produkcji rybołówstwa krajów najsłabiej rozwiniętych (*Least Developed Countries* – LDC[1]), w drugiej zaprezentowano kształtowanie się konsumpcji ryb i produktów rybnych badanej grupy krajów, w trzeciej natomiast omówiono tendencje w obrotach z zagranicą artykułami rybnymi LDC.

Do określenia tendencji rozwoju produkcji, konsumpcji i handlu artykułami rybnymi zastosowano metody analizy statystycznej w postaci narzędzi analizy struktury zbiorowości i dynamiki zjawisk. W ocenie konkurencyjności handlowej LDC wykorzystano wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej RCA_i (*reveald comparative advantage*). Materiał statystyczny wykorzystany w badaniach pobrano z bazy danych FAO oraz UNCTAD.

Badaniami objęto lata 1970–2015, czyli okres od zmiany zasad użytkowania morza (powszechnego wprowadzania wyłącznych stref ekonomicznych) do roku, za który dostępne były dane statystyczne. Ze względu na ograniczenia w bazie danych FAO, analizy konsumpcji obejmują lata 1970–2013, a handlu – okres 1976–2013.

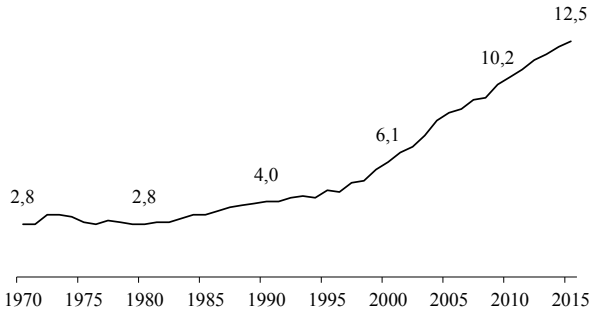
1. Produkcja rybołówstwa

Całkowita produkcja rybołówstwa LDC wzrosła w okresie 1970–2015 z 2,8 mln do 12,5 mln ton, czyli prawie 4,5-krotnie. W pierwszej dekadzie badanego okresu

[1] Do krajów najsłabiej rozwiniętych ONZ zalicza obecnie 48 krajów. Szerzej zob. UNCTAD (2017a).

wykazywała stagnację, a nawet spadek, ale od połowy lat 90. XX wieku nastąpiło wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu połowów i akwakultury LDC (rys. 1).

Rysunek 1. Wielkość produkcji rybołówstwa LDC w latach 1970–2015 (mln t)



Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2017b).

W XXI wieku dynamika produkcji LDC przewyższała dynamikę produkcji światowego rybołówstwa, w efekcie czego udział krajów najsłabiej rozwiniętych w globalnych połowach i akwakulturze zwiększył się z 4,1% w 1970 roku do 6,2% w 2015 roku (tab. 1).

Tabela 1. Udział w produkcji światowego rybołówstwa oraz dynamika produkcji LDC wybranych grup krajów i świata w latach 1970–2015 (%)

Wyszczególnienie	1970	1980	1990	2000	2010	2015	Produkcja 2015 (1970 = 100)
LDC	4,1	3,8	3,9	4,5	6,4	6,2	447,1
Pozostałe rozwijające się	44,2	43,0	54,9	71,2	75,9	78,8	531,4
Kraje rozwinięte	51,7	53,2	41,2	24,3	17,7	15,0	86,2
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	296,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2017b).

W całym badanym okresie w strukturze produkcji LDC według sposobu pozyskania ryb i innych organizmów wodnych dominującą rolę odgrywały połowy, jednak ich udział zmniejszył się z 97,6% w 1970 roku do 69,9% w 2015 roku. Zgodnie z tendencją występującą w światowym rybołówstwie, w produkcji LDC wzrosło

znaczenie hodowli, z zaledwie 2,4% w 1970 roku do aż 30,1% w 2015 roku (tab. 2). Odsetek ten był jednak niższy niż w globalnym rybołówstwie, w którym w 2015 roku z akwakultury pochodziło aż 53,1% całkowitej produkcji (obliczenia własne na podstawie FAO, 2017b).

Większość produkcji rybołówstwa LDC pochodziła z wód śródlądowych, na którą w 2015 roku przypadało 61,2% produkcji całkowitej. Udział produkcji morskiej zmniejszył się z 41,7% w 1970 roku do 38,8% w 2015 roku (tab. 2). Wysoki odsetek produkcji śródlądowej można uznać za specyfikę rybołówstwa LDC, ponieważ w krajach rozwiniętych gospodarczo, pozostałych krajach rozwijających się oraz w ujęciu globalnym dominującą rolę odgrywała w badanym okresie produkcja morska (w 2015 r. jej udział wynosił odpowiednio 95,2; 67,4 i 69,8%) (obliczenia własne na podstawie FAO, 2017b).

Tabela 2. Struktura produkcji rybołówstwa krajów najsłabiej rozwiniętych w latach 1970–2015 (%)

Lata	Sposób pozyskania			Źródła pochodzenia		
	połowy	akwakultura	produkcja ogółem	morska	śródlądowa	produkcja ogółem
1970	97,6	2,4	100,0	41,7	58,3	100,0
1980	96,6	3,4	100,0	42,2	57,8	100,0
1990	93,9	6,1	100,0	48,4	51,6	100,0
2000	85,2	14,8	100,0	46,9	53,1	100,0
2010	75,5	24,5	100,0	40,7	59,3	100,0
2015	69,9	30,1	100,0	38,8	61,2	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2017b).

Przechodząc do analizy struktury produkcji LDC według krajów, należy podkreślić bardzo duże zróżnicowane tej grupy państw ze względu na naturalne uwarunkowania rozwoju rybołówstwa. Do LDC należały zarówno kraje śródlądowe, jak i kraje posiadające wyłączną jurysdykcję nad ogromnymi obszarami morskimi, w tym małe kraje wyspiarskie. Ponadto kraje LDC różniły się wielkością i jakością zasobów rybnych w swych wyłącznych strefach ekonomicznych (WSE) na morzu, wyposażeniem w zbiorniki wodne na lądzie i ich zasobnością, jak i warunkami do prowadzenia akwakultury (FAO, 2017a).

W całym badanym okresie dominującą rolę w rybołówstwie LDC odgrywała najliczniejsza grupa krajów z dostępem do morza (z wyłączeniem małych wyspiarskich), na którą przypadało 85,6% i więcej produkcji. Drugą grupą, o malejącym udziale w produkcji całkowitej, były kraje śródlądowe (spadek udziału z 12,5% w 1970 r. do 7,4% w 2015 r.). Najmniejszy udział w produkcji, wykazujący jednak tendencję wzrostową, przypadał na małe kraje wyspiarskie (wzrost z 1,0 do 3,0%) – (tab. 3).

Tabela 3. Struktura produkcji rybołówstwa LDC według grup krajów* (%)

Lata	Śródlądowe (17)	Małe wyspiarskie (9)	Pozostałe (22)	Razem LDC (48)
1970	12,5	1,0	86,6	100
1980	12,0	2,4	85,6	100
1990	9,3	3,5	87,2	100
2000	8,2	2,8	89,1	100
2010	6,4	2,8	90,8	100
2015	7,4	3,0	89,6	100

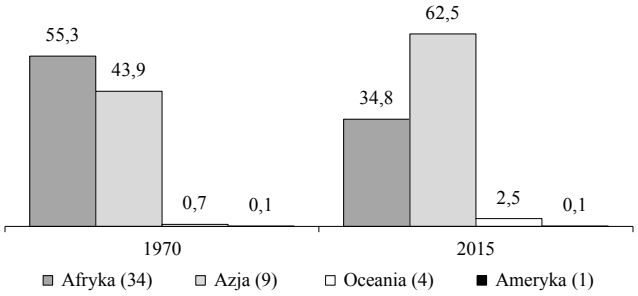
* Liczbę krajów LDC w danej grupie podano w nawiasach.

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2017b).

Małe wyspiarskie LDC, które uzyskały wyłączne prawo do eksploatacji zasobów ryb w bardzo rozległych obszarach własnych WSE, nie posiadały często możliwości odpowiedniego rozwoju rybołówstwa ze względu na niski poziom rozwoju gospodarek i niedostatek innych zasobów (pracy i kapitału). Czerpały jednak bardzo duże korzyści w postaci dochodów z opłat za prawo do połowów w swoich WSE udzielane flotom rybackim obcych państw. Dla przykładu, w 2014 roku dochody Kiribati ze sprzedaży licencji rybackich wyniosły 127,3 mln USD i stanowiły aż 68,4% PKB (IMF, 2015, s. 26; MFED, 2015, s. 4).

Do najważniejszych zmian w strukturze produkcji rybołówstwa LDC według regionów geograficznych należał wzrost roli krajów azjatyckich i utrata pierwszej pozycji przez najliczniejszą grupę państw afrykańskich (rys. 2). Zjawisko to można w znacznym stopniu tłumaczyć odmiennymi tendencjami rozwoju gospodarczego, rzutującymi na rozwój sektora rybnego w latach 80. i 90. XX wieku, a mianowicie dynamicznym wzrostem w krajach Azji i regresem gospodarczym w krajach Afryki.

Rysunek 2. Struktura produkcji rybołówstwa LDC według kontynentów (%)



Uwaga: W nawiasach podano liczbę LDC.

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016).

Tabela 4. Struktura produkcji rybołówstwa LDC według krajów w latach 1970 i 2015 (%)

1970		2015	
1. Bangladesz[1]	24,7	1. Bangladesz[1]	29,5
2. Myanmar[1]	15,5	2. Myanmar[1]	23,7
3. Angola[2]	13,4	3. Kambodża[1]	6,0
4. Tanzania[2]	6,9	4. Tanzania[2]	4,7
5. Kongo, Dem. Rep.[2]	4,9	5. Uganda[2a]	4,1
6. Uganda[2a]	4,6	6. Angola[2]	4,0
7. Senegal[2]	4,3	7. Senegal[2]	3,4
8. Mali[2a]	3,9	8. Mauretania[2]	3,2
9. Czad[2aa]	2,5	9. Mozambik[2]	2,3
10. Kambodża[1]	1,9	10. Kongo, Dem. Rep.[2]	1,9
11. Madagaskar[2]	1,9	11. Sierra Leone[2]	1,6
12. Zambia[2]	1,9	12. Laos[1a]	1,4
13. Mauretania[2]	1,8	13. Jemen[1]	1,3
14. Malawi[2a]	1,7	14. Kiribati[3b]	1,2
15. Benin[2]	1,5	15. Malawi[2a]	1,2
Razem 1–15	91,4	Razem 1–15	89,5
Pozostałe	8,6	Pozostałe	10,5
Razem LDC	100,0	Razem LDC	100,0

[1]Azja; [2]Afryka; [3]Oceania; [a] śródlądowe; [b] małe wyspiarskie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2017b).

Strukturę produkcji według poszczególnych krajów charakteryzował w całym badanym okresie wysoki stopień koncentracji. W 1970 roku na trzech największych producentów przypadało 53,6% całkowitej produkcji rybołówstwa LDC, a w 2015 roku odsetek ten wynosił aż 59,2% (tab. 4). Z porównania grup 15 największych producentów w latach 1970 i 2015 wynika, że na liście tej wzrosła liczba krajów Azji kosztem przedstawicieli Afryki, zmniejszyła się liczba krajów śródlądowych, pojawił się natomiast przedstawiciel małych krajów wyspiarskich. Zmiany te odzwierciedlały ukazane wcześniej przekształcenia w strukturze produkcji LDC według grup krajów (tab. 4 i 3, rys. 2).

2. Konsumpcja ryb i produktów rybnych

Rosnąca produkcja rybołówstwa przyczyniała się do wzrostu podaży żywności pochodzenia wodnego w krajach najsłabiej rozwiniętych. Całkowita roczna konsumpcja (tzw. *apparent consumption*) artykułów rybnych LDC zwiększyła się w latach 1970–2013 z 2,4 mln do 11,2 mln t. Tempo wzrostu konsumpcji całkowitej krajów najsłabiej rozwiniętych było wyższe niż średnia światowa, wzrósł więc udział LDC w globalnej konsumpcji ryb i produktów rybnych z 6 do 7,9% (tab. 5).

Tabela 5. Struktura i dynamika całkowitej konsumpcji żywności pochodzenia wodnego według grup krajów w latach 1970–2013 (%)

Wyszczególnienie	1970	1980	1990	2000	2010	2013	Podaż 2013 (1970 = 100)
LDC	6,0	5,3	5,3	5,3	7,6	7,9	466,9
Pozostałe kraje rozwijające się	35,1	41,8	49,4	63,3	67,8	69,7	700,9
Kraje rozwinięte	59,0	52,9	45,4	31,4	24,6	22,4	133,6
Świat	100,0	100,0	100,0	100,	100,0	100,0	352,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016a).

Wysoka dynamika konsumpcji całkowitej, przewyższająca tempo wzrostu populacji, skutkowała wzrostem średniego rocznego spożycia *per capita* ryb i produktów rybnych LDC z 7,8 kg w 1970 roku do 12,5 kg w 2013 roku. Wartość tego wskaźnika była jednak niższa w całym analizowanym okresie niż średnia światowa

i znacznie niższa niż w krajach rozwiniętych gospodarczo, a od połowy lat 80. XX wieku – mniejsza niż w pozostałych krajach rozwijających się (tab. 6).

Tabela 6. Średnioroczne spożycie *per capita* żywności pochodzenia wodnego LDC na tle średniej światowej i wybranych grup krajów w latach 1970–2013 (kg)

Wyszczególnienie	1970	1980	1990	2000	2010	2013
LDC	7,8	7,4	7,5	7,9	11,7	12,5
Pozostałe kraje rozwijające się	6,1	6,9	10,0	14,8	18,7	20,2
Kraje rozwinięte	22,0	23,1	25,9	23,2	23,2	22,7
Świat	10,9	11,5	13,5	15,9	18,7	19,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016a).

Wielkość spożycia artykułów rybnych w poszczególnych krajach najsłabiej rozwiniętych była bardzo zróżnicowana, a skala dysproporcji, mierzona różnicą między najwyższym a najniższym spożyciem na osobę, uległa zwiększeniu (z około 59 kg w 1970 r. do około 72 kg w 2013 r.). Do LDC należały kraje zaliczane

Tabela 7. LDC o najwyższym i najniższym spożyciu *per capita* ryb i produktów rybnych w 2013 roku (kg)

Najwyższe spożycie		Najniższe spożycie	
Kiribati[3b]	72,9	Afganistan[1a]	0,1
Myanmar[1]	60,7	Etiopia[2a]	0,2
Tuvalu[3b]	43,3	Erytrea[2]	0,4
Kambodża[1]	41,4	Lesotho[2a]	0,8
Wyspy Salomona[3b]	33,6	Sudan[2]	0,9
Sierra Leone[2]	32,3	Gwinea-Bissau[2]	1,4
Vanuatu[3b]	31,0	Burundi[2]	2,0
Wyspy Św. Tomasza i Książęca[2b]	25,4	Nepal[1a]	2,2
Gwinea Równikowa[2]	24,5	Jemen[1]	2,5
Gambia[2]	24,1	Niger[2a]	3,1
Senegal[2]	23,9	Somalia[2]	3,1
Bangladesz[1]	21,2	Sudan Południowy[2a]	3,3
Laos[1a]	19,8	Dżibuti[2]	3,8
Angola[2]	18,6	Rwanda[2a]	3,9
Komory[2b]	16,4	Liberia[2]	4,2

[1]Azja; [2]Afryka; [3] Oceania; [a] śródlądowe; [b] małe wyspiarskie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016a).

do największych światowych konsumentów *per capita*, jak i kraje o najniższym spożyciu ryb i produktów rybnych w skali świata. Wysoki poziom spożycia *per capita* charakteryzował największych producentów ryb i produktów rybnych LDC (Bangladesz, Myanmar, Kambodża, Angola, Senegal, Laos) oraz małe wyspiarskie LDC o relatywnie małej wielkości produkcji, która zapewniała jednak wysoką podaż artykułów rybnych niewielkiej liczbie ludności tych krajów. W grupie LDC o najniższym poziomie spożycia na osobę znajdowały się kraje śródlądowe oraz pozostałe, o relatywnie małej produkcji rybołówstwa i/lub dużej liczbie ludności (tab. 7).

Związany z rozwojem krajowego rybołówstwa wzrost podaży żywności pochodzenia wodnego miał szczególne znaczenie dla analizowanej grupy krajów, bowiem aż 38 z 48 LDC należało w 2013 roku do krajów o niskim dochodzie i deficycie żywnościowym (*Low-Income Food-Deficit Countries* – LIFDC), a w wielu z nich ryby i produkty rybne były podstawowym źródłem białka zwierzęcego (FAO, 2016c, s. 71).

3. Obroty z zagranicą rybami i produktami rybnymi

W latach 1976–2013 znacznie wzrosły obroty z zagranicą LDC produktami rybnymi. Wartość eksportu zwiększyła się ze 140 mln do 2,8 mld USD, czyli prawie 20-krotnie, a import w ujęciu wartościowym wzrósł z 73,3 mln USD do ponad 1 mld USD, czyli blisko 14-krotnie (tab. 8).

Tabela 8. Wartość i wolumen obrotów produktami rybnymi LDC w latach 1976–2013

Lata	Wartość (mln USD)		Wolumen (tys. t)	
	eksport	import	eksport	import
1976	140,0	73,3	117,2	128,3
1980	268,8	125,7	152,1	164,3
1990	758,5	217,3	294,2	281,1
2000	1327,1	131,1	598,1	200,0
2010	2360,4	581,4	1087,5	533,0
2013	2780,2	1019,4	1482,3	718,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016b).

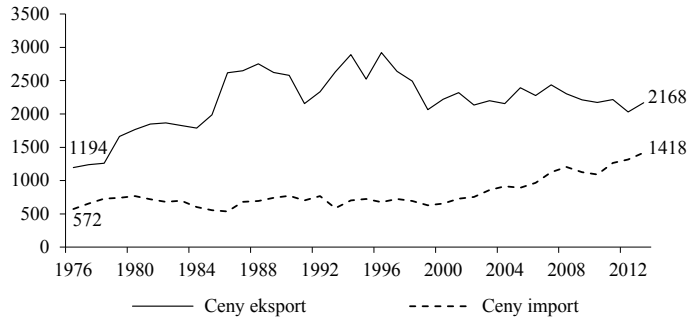
Udział LDC w wartości globalnego eksportu ryb i produktów rybnych charakteryzowała ogółem tendencja wzrostowa, tylko w ostatniej dekadzie wystąpił trend spadkowy. W efekcie, w 2013 roku, na LDC przypadało 2% wartości światowego eksportu artykułów rybnych, a więc tylko o 0,2 p.p. więcej niż w 1976 roku. Odsetek krajów najsłabiej rozwiniętych w światowym imporcie wykazywał natomiast odwrotny, spadkowy trend, który w ostatniej dekadzie uległ odwróceniu i ostatecznie udział LDC w wartości globalnego importu na koniec badanego okresu był taki, jak na jego początku, i wynosił 0,8% (tab. 9).

Tabela 9. Udział LDC w globalnych obrotach artykułami rybnymi w latach 1976 i 2013 (%)

Wyszczególnienie	Eksport		Import	
	1976	2013	1976	2013
LDC	1,8	2,00	0,8	0,8
Pozostałe kraje rozwijające się	32,0	48,8	12,6	26,7
Kraje rozwinięte	63,1	46,0	86,6	72,5
Świat	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016b).

Rysunek 3. Średnie ceny (*unit value*) w eksporcie i imporcie artykułów rybnych LDC w latach 1976–2013 (USD/t)



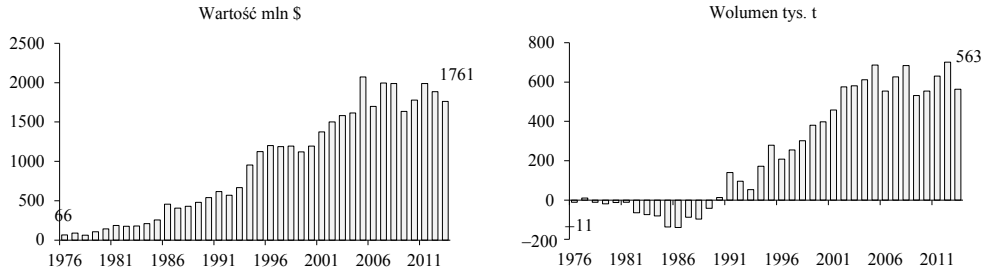
Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016b).

Z porównania średnich cen (*unit value*) w wywozie i przywozie LDC wynika, że w całym badanym okresie ceny uzyskiwane w eksporcie znacznie przewyższały ceny płacone za importowane artykuły rybne (rys. 3). Świadczy to o zróżnicowaniu

rodzajowym handlu rybnego LDC, polegającym na dominacji w eksporcie bardziej wartościowych, droższych gatunków ryb i produktów rybnych, w imporcie zaś – mniej wartościowych, tańszych artykułów rybnych.

Korzystne relacje cen w obrotach artykułami rybnymi LDC były ważnym czynnikiem rosnącego, dodatniego salda w handlu artykułami rybnymi w całym badanym okresie, nawet w tych latach, w których bilans ilościowy był ujemny (rys. 4).

Rysunek 4. Bilans handlu zagranicznego artykułami rybnymi LDCs w ujęciu wartościowym i ilościowym w latach 1976–2013



Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016b).

Z analizy najważniejszych zmian w strukturze obrotów produktami rybnymi LDC w układzie poszczególnych krajów wynika, że w eksporcie polegały one na przełamaniu dominacji krajów Afryki przez kraje azjatyckie – udział państw Afryki obniżył się z około 74% w 1976 roku do około 39% w 2013 roku, a udział krajów Azji wzrosł odpowiednio z 19 do 54%. W imporcie natomiast utrzymywała się przewaga państw Afryki (ponad 83% importu), wzrósł jednak udział krajów Azji (z 0,4 do 11%), a zmniejszył się odsetek małych wyspiarskich krajów Oceanii (z 9,5 do 1,2%) (obliczenia własne na podstawie FAO, 2016b).

W całym badanym okresie obroty charakteryzował wysoki stopien koncentracji. Na trzech najwiekszych eksporterów przypadało corocznie ponad 56% wywozu, na dziesięciu – ponad 92% całkowitego eksportu LDC. Koncentracja w imporcie wykazywała natomiast tendencję malejącą – udział trzech czołowych importerów zmniejszył się z 61% w 1976 roku do 52% w 2013 roku (tab. 10).

Tabela 10. Najwięksi eksporterzy i importerzy artykułów rybnych w grupie LDC w 2013 roku (udział w obrotach, %)

Najwięksi eksporterzy		Najwięksi importerzy	
1. Myanmar	23,5	1. Angola	28,5
2. Bangladesz	20,6	2. Kongo, Dem. Rep.	14,2
3. Mauretania	12,7	3. Mozambik	9,3
4. Senegal	10,4	4. Zambia	5,4
5. Jemen	7,6	5. Haiti	4,2
6. Madagaskar	4,7	6. Madagaskar	4,1
7. Uganda	4,5	7. Benin	3,9
8. Tanzania	3,0	8. Togo	3,2
9. Kiribati	2,6	9. Jemen	3,1
10. Vanuatu	2,4	10. Gwinea Rów.	2,9
11. Kambodża	2,2	11. Bangladesz	2,8
12. Mozambik	1,6	12. Myanmar	2,2
13. Wyspy Salomona	1,3	13. Senegal	1,9
14. Tuvalu	0,7	14. Mali	1,3
15. Angola	0,6	15. Somalia	1,1
Razem 1–15	98,4	Razem 1–15	88,1
Pozostałe	1,6	Pozostałe	11,9
LDC ogółem	100,0	LDC ogółem	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016b).

Do największych eksporterów netto produktów rybnych należały w latach 1976–2013 Myanmar, Bangladesz, Mauretania, Senegal, Jemen, Wyspy Salomona i Madagaskar. Czołowymi importerami netto pozostawały natomiast Demokratyczna Republika Konga, Togo, Zambia, Benin, Haiti, Burkina Faso, Rwanda i Sudan. Diametralna zmiana salda obrotów dotyczyła natomiast Vanuatu, Tanzanii i Kiribati, które z największych importerów netto przekształciły się w eksporterów netto artykułów rybnych. Odwrotna tendencja wystąpiła natomiast w handlu Mozambiku, Mali i Somalii (obliczenia własne na podstawie FAO, 2016b).

Zmiany w kierunkach sprzedaży i zakupów artykułów rybnych LDC polegały na wzroście udziału pozostałych krajów rozwijających się kosztem krajów rozwiniętych gospodarczo. Rola wymiany pomiędzy krajami LDC wyraźnie wzrosła po stronie ich eksportu, natomiast spadła w imporcie (tab. 11).

Tabela 11. Kierunki eksportu i importu artykułów rybnych* LDC według grup krajów w latach 1995–2015 (%)

Kierunki eksportu/importu	Eksport		Import	
	1995	2015	1995	2015
LDC – LDC	1,8	4,3	19,2	7,8
LDC – pozostałe rozwijające się	19,5	42,8	47,2	68,6
LDC – rozwinięte	77,8	51,5	31,8	23,4
LDC – transformacji	0,5	1,4	0,0	1,

* Artykuły rybne z działu 03 klasyfikacji HS, stanowiące średnio około 90% eksportu i około 80% importu LDC.

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017b).

Tabela 12. Wskaźnik RCA_i^* w artykułach rybnych LDC i wybranych grup krajów w latach 1976–2013 (%)

Lata	LDC	Pozostałe kraje rozwijające się	Kraje rozwinięte
1976	202,6	141,7	90,0
1980	232,6	130,9	91,3
1990	410,7	171,1	79,3
2000	425,0	154,3	74,9
2010	199,6	119,1	90,9
2013	177,2	120,0	89,7

* RCA_i = udział sektora rybnego w całkowitym eksporcie danej grupy krajów odniesiony do udziału globalnego sektora rybnego w globalnym eksporcie.

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO (2016b); UNCTAD (2017b).

Dla określenia międzynarodowej konkurencyjności sektora rybnego LDC obliczono wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej. Z kształtowania się wartości RCA_i wynika, że LDC wykazywały w całym analizowanym okresie przewagę komparatywną w produktach rybnych, znacznie silniejszą niż przewaga wykazywana przez grupę pozostałych krajów rozwijających się (tab. 12).

Podsumowanie

Na podstawie przeprowadzonych analiz można stwierdzić, że tendencje rozwoju gospodarki rybnej grupy krajów najsłabiej rozwiniętych kształtowały się korzystnie, o czym świadczą:

– wysoka dynamika produkcji, konsumpcji i obrotów produktami rybnymi,
– korzystne relacje cen w handlu artykułami rybnymi i rosnące dodatnie saldo obrotów,
– międzynarodowa przewaga konkurencyjna sektora rybnego,
– wzrost udziału w globalnej produkcji, konsumpcji i eksporcie artykułów rybnych.

Główne kierunki zmian w sektorze rybnym LDC były zgodne z tendencjami występującymi w globalnej gospodarce rybnej i polegały na: wzroście udziału akwakultury i zmniejszeniu się udziału produkcji morskiej, zwiększeniu się roli krajów Azji w produkcji i eksporcie artykułów rybnych LDC oraz wzroście spożycia *per capita* przy rosnącym poziomie jego zróżnicowania między poszczególnymi krajami.

Pomimo wyraźnej tendencji wzrostowej, notowanej w ostatnich dwóch dekadach badanego okresu, rola LDC w światowej gospodarce rybnej była relatywnie mała. Do przeszkód w rozwoju sektorów rybnych w wielu z nich należały: niekorzystne warunki naturalne (brak dostępu do morza i/lub zbiorników wodnych na lądzie), niski poziom rozwoju gospodarczego oraz niedostatek zasobów pracy i kapitału.

Literatura

FAO (2016a). *Food Balance 1961–2013 (FishstatJ*). Pobrano z: www.fao.org/fishery/statistics/software/fishstatj /en.

FAO (2016b). *Global Fisheries Commodities Production and Trade 1976–2013 (FishstatJ*). Pobrano z: www. fao.org /fishery/statistics/software/fishstatj/en.

FAO (2016c). *The State of World Fisheries and Aquaculture 2016. Contributing to Food Security and Nutrition for All*. Rome: FAO.

FAO (2017a). *FAO Fishery and Aquaculture Country Profiles*. Pobrano z: http://www.fao.org/fishery/country profiles/search/en.

FAO (2017b). *Global Production by Production Source 1950–2015 (FishstatJ).* Pobrano z: www.fao.org/ fishery/statistics /software/fishstatj/en.

Golub, S., Varma, A. (2015). *Fishing Exports and Economic Development of Least Developed Countries: Bangladesh, Cambodia, Comoros, Sierra Leone and Uganda*. Swarthmore: Swarthmore College.

IMF (2015). *Kiribati*. IMF Country Report No. 15/207.

Knap, R. (2012). Role of the Fisheries Sector in Social and Economic Development of Developing Countries. *Actual Problems of Economics*, *10* (2), 100–110.
MFED (2015). *Fishing License Revenues in Kiribati*. Bairiki: MFED.
OECD/FAO (2015). *Fishing for Development*. Rome: FAO.
Sumaila, U.R. (2017). Trade and Sustainable Fisheries. *ADBI Working Paper*, *676*.
Thorpe, A. (2005). Mainstreaming Fisheries into National Development and Poverty Reduction Strategies: Current Situation and Opportunities. *FAO Fisheries Circular*, *997*.
UNCTAD (2017a). *UN Recognition of the Least Developed Countries*. Pobrano z: http://unctad.org/en/Pages/ALDC/Least%20Developed%20Countries/UN-recognition-of-LDCs.aspx eveloped-Countries.aspx.
UNCTAD (2017b). UNCTADstat Data Center. Pobrano z: http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/table.

THE LEAST DEVELOPED COUNTRIES IN WORLD FISHERIES

Abstract

The aim of this paper is to define the trends of the development of the fisheries sector in the least developed countries (LDC) and their role in the world fisheries in the years 1970–2015. The research shows that the development trend of the LDC fishery sector has been favorable, as evidenced by the high dynamics of fish production, consumption and trade, the growing positive trade balance in fish products, and the international competitive advantage of the fishery sector. Despite the increase in global fisheries, the role of the LDC in this area of the world economy was relatively small. The main obstacles to the development of the fisheries sector in many LDCs were: unfavorable natural conditions, low levels of economic development and scarcity of labor and capital.

Keywords: least developed countries, development of fish sector, global fishing industry

JEL codes: O13, O57, Q22

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-25

Joanna Staśkiewicz*
Uniwersytet Szczeciński

TENDENCJE W MIĘDZYNARODOWYCH MIGRACJACH LUDNOŚCI

Streszczenie

Celem opracowania jest przedstawienie tendencji w obszarze współczesnych międzynarodowych ruchów ludności w okresie ostatniego ćwierćwiecza. Opracowanie składa się z czterech części. W pierwszej przeanalizowano zmiany wielkości i dynamikę migracji, w drugiej zbadano zmiany w zakresie kierunków imigracji, w trzeciej – emigracji, natomiast w czwartej omówiono przekazy migrantów. Wyniki badań wskazują, że skala migracji i jej znaczenie w gospodarce światowej wzrosły. Nastąpiły niewielkie zmiany w kierunkach migracji w taki sposób, że dominujący udział krajów rozwiniętych w wyborze krajów imigracji zwiększył się. Krajem z największą liczbą imigrantów nadal są USA, ale krajem, z którego wyemigrowało najwięcej ludzi stały się Indie, a w dalszej kolejności Meksyk i Rosja. Największe natężenie migracji występowało pomiędzy krajami rozwijającymi się. Nastąpił wzrost przekazów migrantów, głównie do uboższych krajów Południa.

Słowa kluczowe: migracje międzynarodowe, przekazy migrantów, emigracja, imigracja

* Adres e-mail: joanna.staskiewicz@gmail.com.

Wprowadzenie

Jednym z przepływów międzynarodowych są międzynarodowe ruchy ludności. Stanowią one ważny element międzynarodowych stosunków gospodarczych. Przepływy ludzi między państwami ulegają nieustannym przeobrażeniem. Zmienia się skala, dynamika oraz struktura geograficzna migracji międzynarodowych. Przekształcenia zachodzą również w sferze przekazów migrantów. Celem artykułu jest przedstawienie tendencji w obszarze współczesnych międzynarodowych ruchów ludności w okresie ostatniego ćwierćwiecza (1990–2015).

1. Wielkość migracji międzynarodowych

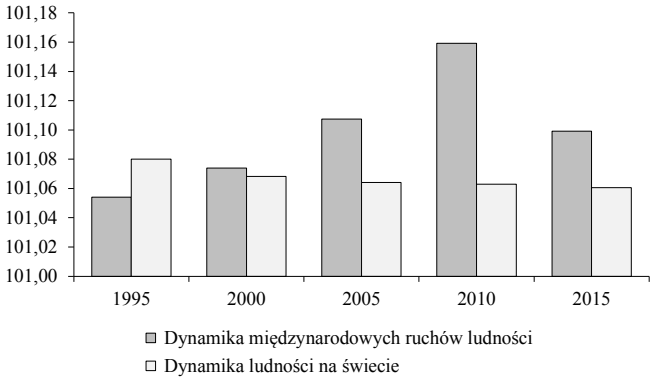
W latach 1990–2015 migracje międzynarodowe cechował systematyczny wzrost. W 2015 roku liczba osób, która mieszkała poza granicami kraju swojego urodzenia wyniosła 243,7 miliona osób (por. tab. 1). Było to o 60% więcej w porównaniu z rokiem 1990. Tendencję rosnącą w znacznym stopniu można wyjaśnić zwiększającą się liczbą ludzi na świecie, bowiem jeśli porównać dynamikę wzrostu populacji na świecie z dynamiką wzrostu migrantów, okazuje się, że były one zbliżone. Ostatnią dekadę XX wieku charakteryzował jednak nieco szybszy wzrost populacji światowej niż migracji międzynarodowych, podczas gdy w XXI wieku tendencja ta odwróciła się i różnica w tempie wzrostu zwiększyła się (por. rys. 1). Wskazuje to na zwiększenie roli przepływu ludzi między krajami w gospodarce światowej.

Tabela 1. Wielkość migracji na świecie

Rok	Liczba migrantów	Odsetek migrantów w liczbie ludności	Mediana wieku migrantów	Odsetek kobiet wśród migrantów
	tys.	%	lata	%
1990	152 563,2	2,9	.	49,1
1995	160 801,8	2,8	.	49,3
2000	172 703,3	2,8	38	49,4
2005	191 269,1	2,9	.	49,2
2010	221 714,2	3,2	.	49,0
2015	243 700,2	3,3	39	48,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ, 2015b, 2016).

Rysunek 1. Dynamika ludności na świecie i międzynarodowych ruchów ludności w okresie 1990–2015



Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Organizacji Narodów Zjednoczonych (ONZ, 2016).

W rezultacie w okresie 1990–2015 zanotowano wzrost udziału migrantów w liczbie ludności z 2,9% do 3,3% (por. tab. 1). Oznacza to, że w 2015 roku statystycznie co 30 mieszkaniec globu mieszkał poza krajem swojego pochodzenia.

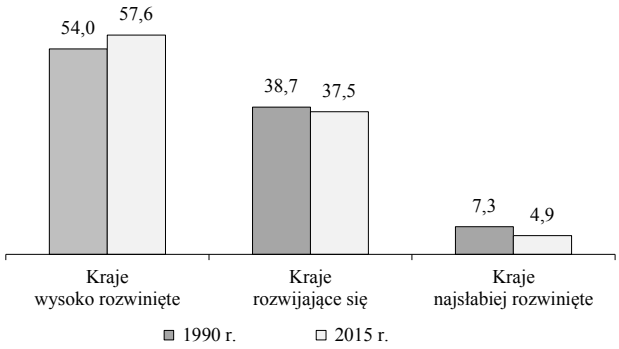
Statystyczny portret migranta to osoba w sile wieku. Wśród migrantów nieznacznie dominowali mężczyźni. Choć ich przewaga nie była duża, to w okresie 1990–2015 zwiększyła się o 1 p.p. W 2015 roku kobiety stanowiły 48% migrantów. Mediana wieku migrantów cechowała się wzrostem, co może wskazywać, że proces starzenia się społeczeństw dotyczył również migrantów. W 2015 roku mediana wieku wynosiła 39 lat, co oznacza, że połowa migrantów miała 39 lat lub mniej (ONZ, 2015b, s. 2).

2. Zmiany w strukturze geograficznej imigracji

Nie notowano dużych zmian w strukturze geograficznej napływu imigrantów ze względu na poziom rozwoju krajów. Tradycyjnie największym zainteresowaniem cieszyły się państwa wysoko rozwinięte, które w 2015 roku gościły 58% migrantów (o blisko 4 p.p. więcej niż ćwierć wieku wcześniej – por. rys. 2), natomiast udział krajów rozwijających się i najsłabiej rozwiniętych wśród krajów przyjmujących migrantów zmniejszył się. Spadek ten był mniejszy w przypadku pierwszej grupy krajów o ok. 1 p.p. i aż o 1/3 w grupie drugiej. W 2015 roku nieco ponad 1/3 imigrantów

przebywała w krajach rozwijających się, a tylko co dwudziesty imigrant w kraju najsłabiej rozwiniętym.

Rysunek 2. Struktura geograficzna napływu imigrantów w latach 1990 i 2015 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ONZ (2015a).

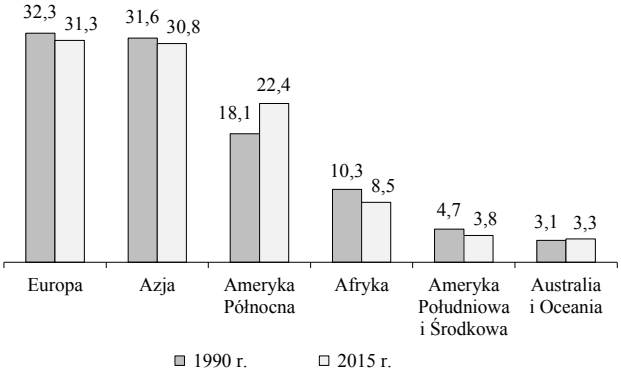
Jeśli chodzi o wybór regionów świata w migracjach międzynarodowych, także i tutaj zaszły zmiany, choć były one niewielkie. Blisko 2/3 migrantów za kraj imigracji wybrało państwa w Europie i Azji (po około 31% – patrz rys. 3). Notowano niewielki spadek (o ok. 1 p.p.) udziału krajów z tych dwóch kontynentów w wyborze kraju imigracji w stosunku do roku 1990. Na trzecim miejscu znalazł się region Ameryki Północnej, jednak w odróżnieniu od dwóch pierwszych, tutaj odnotowano wzrost z 18 do 22%, głównie z powodu rosnącego dużego napływu migrantów do USA.

W przypadku kolejnego regionu – Afryki – również odnotowano tendencję spadkową udziału krajów z tej części świata w wyborze kraju migracji. W 2015 roku tylko co dwunasty imigrant osiedlał się w Afryce, choć jeszcze 25 lat wcześniej – co dziesiąty. Najmniej migrantów trafiało do Ameryki Południowej i Środkowej oraz do Australii i Oceanii.

Krajem przyjmującym największą liczbę imigrantów tradycyjnie były USA. Stany Zjednoczone dzieli bardzo duży dystans od kolejnych największych krajów goszczących migrantów. W 2015 roku drugie pod tym względem były Niemcy z ponad o połowę mniejszą liczbą imigrantów, mimo iż 25 lat wcześniej były dopiero szóste (por. tab. 2). Ten znaczący wzrost w ostatnim okresie można głównie

tłumaczyć dużym napływem uchodźców z Afryki Północnej dotkniętej konfliktem zbrojnym.

Rysunek 3. Struktura geograficzna napływu imigrantów według regionów świata w latach 1990 i 2015 (%)



Źródło: opracowanie własne na podstawie ONZ (2015a).

Tabela 2. Kraje posiadające największą liczbę imigrantów w latach 1990 i 2015 (w tys.)

1990		2015	
1. USA	23 251	1. USA	46 627
2. Rosja	11 525	2. Niemcy	12 006
3. Indie	7 493	3. Rosja	11 643
4. Ukraina	6 893	4. Arabia Saudyjska	10 186
5. Pakistan	6 208	5. Wielka Brytania	8 543
6. Niemcy	5 936	6. Zjednoczone Emiraty Arabskie	8 095
7. Francja	5 897	7. Kanada	7 836
8. Arabia Saudyjska	4 998	8. Francja	7 784
9. Kanada	4 333	9. Australia	6 764
10. Iran	4 292	10. Hiszpania	5 853
29. Polska	1 128	60. Polska	619

Źródło: opracowanie własne na podstawie ONZ (2015a).

Trzecie miejsce zajęła Rosja, w której mieszka wielu obywateli z krajów byłych republik radzieckich. Z kolei czwarta i szósta lokata przypadła krajom naftowym

– Arabii Saudyjskiej i Zjednoczonym Emiratom Arabskim, przyciągającym znaczne zasoby siły roboczej. W tych ostatnich udział imigrantów w populacji w 2015 roku wynosił aż 88% (por. tab. 3), jedynie w Katarze był większy – wynosił 97%. Na piątym miejscu uplasowała się wielka Brytania, a następnie Kanada, Francja, Australia i Hiszpania. Jeśli natomiast chodzi o Polskę, to w zestawieniu krajów przyjmujących imigrantów znajdowała się dopiero na 60. miejscu.

Tabela 3. Kraje z największym odsetkiem imigrantów wśród ludności w 2013 roku (%)

Kraj	Udział imigrantów w populacji
Katar	90,8
Zjednoczone Emiraty Arabskie	88,5
Samoa	75,7
Wyspa Sint Maarten (część holenderska)	73,8
Kuwejt	72,1
Monako	64,7
Wyspy Dziewicze	60,4
Andora	59,4
Makau	58,7
Kajmany	57,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie Grupa Banku Światowego (2016).

Biorąc pod uwagę odsetek imigrantów wśród ludności krajów imigracji, wysoki był on zwłaszcza we wspomnianych już wcześniej krajach naftowych oraz w Kuwejcie, ale również w krajach wyspiarskich, np. na Samoa i wyspie Sint Maarten (po ok. 3/4), czy w Europie w Monako i Andorze (blisko 60%). W pierwszej dziesiątce zestawienia ponad połowę mieszkańców krajów stanowili imigranci.

3. Zmiany w strukturze geograficznej emigracji

Nieco inne zmiany zaszły w przeciwnym kierunku przepływu migrantów – emigracji. Emigrowali głównie obywatele krajów rozwijających się. W 2015 roku najliczniejszą grupę emigrantów na świecie stanowili Hindusi (15,6 mln osób, ponad dwa razy więcej niż w roku 1990 – por. tab. 4). Na drugim miejscu znaleźli się Meksykanie, w przypadku których wzrost w tym okresie był jeszcze szybszy, bo niemal trzykrotny. Trzecia lokata przypadła Rosjanom, którzy jako jedyni w czołówce

zestawienia nieco ograniczyli liczbę emigrantów. Duży wzrost emigrantów nastąpił ponadto jeszcze w Chinach, Pakistanie i Bangladeszu. Natomiast wśród krajów rozwiniętych największą liczbę emigrantów zanotowano w Wielkiej Brytanii (4,9 mln osób, 10. pozycja w zestawieniu). Zmiany w tym zakresie nastąpiły również w Polsce. O ile w 1990 roku 1,5 mln obywateli przebywało poza ojczyzną, o tyle ćwierć wieku później było ich już trzy razy więcej. Tym samym nasz kraj wspiął się na 12. pozycję omawianego zestawienia.

Tabela 4. Kraje posiadające największą skumulowaną liczbę emigrantów w latach 1990 i 2015 (w tys.)

1990		2015	
1. Rosja	12 696	1. Indie	15 576
2. Afganistan	6 722	2. Meksyk	12 339
3. Indie	6 717	3. Rosja	10 577
4. Ukraina	5 549	4. Chiny	9 546
5. Bangladesz	5 449	5. Bangladesz	7 205
6. Meksyk	4 393	6. Pakistan	5 935
7. Chiny	4 227	7. Ukraina	5 826
8. Włochy	3 410	8. Filipiny	5 316
9. Pakistan	3 336	9. Syria	5 012
10. Niemcy	3 275	10. Wielka Brytania	4 917
25. Polska	1 532	12. Polska	4 450

Źródło: zestawienie własne na podstawie danych ONZ.

Jeśli chodzi o udział emigrantów w populacji danego kraju, to sytuacja przedstawiała się nieco inaczej. W pierwszej dziesiątce dominowały relatywnie niewielkie i głównie wyspiarskie kraje. W zestawieniu z 2013 roku na pierwszym miejscu z bardzo wysokim wynikiem (141% – por. tab. 5) znalazło się Monako. Oznacza to, że więcej Monakijczyków wyjechało i zamieszkało poza granicami kraju niż w nim pozostało. Monako cechuje się ponadto wysokim odsetkiem imigrantów w społeczeństwie (por. tab. 3). Na kolejnych miejscach zestawienia znalazły się Dominika oraz Zachodni Brzeg i Gaza, których wielkość populacji kraju była zbliżona do liczby emigrantów. Dalej uplasowały się natomiast państwa, w których emigranci stanowili ponad połowę populacji krajów – Antigua i Barbuda, Gujana, Samoa, wyspa Sint Maarten, St. Vincent i Grenadyny, Grenada oraz Tonga.

Tabela 5. Kraje z największym odsetkiem emigrantów wśród ludności w 2013 roku (%)

Kraj	Udział emigrantów w populacji
Monako	141,2
Dominika	106,6
Zachodni Brzeg i Gaza	96,4
Antigua i Barbuda	63,2
Gujana	60,8
Samoa	60,2
Wyspa Sint Maarten (część holenderska)	59,6
St. Vincent i Grenadyny	55,4
Grenada	54,7
Tonga	53,6

Źródło: Grupa Banku Światowego (2016).

Największy korytarz migracyjny w 2013 roku znajdował w Ameryce Północnej. Aż 13 milionów osób wyemigrowało z Meksyku do Stanów Zjednoczonych (por. tab. 6) – to niemal cztery razy więcej niż w kolejnym co do wielkości korytarzu migracyjnym z Rosji do Ukrainy. W przeciwnym kierunku natężenie ruchu było nieznacznie niższe, co wynikało z konfliktu rosyjsko-ukraińskiego i prowadzonych tam działań zbrojnych. Bardzo duża skala migracji występowała też z Bangladeszu do Indii, z Chin do USA oraz w obu kierunkach pomiędzy Kazachstanem i Rosją. Ponadto ponad 4 miliony Afgańczyków wyemigrowało do Pakistanu i Iranu.

Tabela 6. Największe korytarze migracyjne w 2013 roku

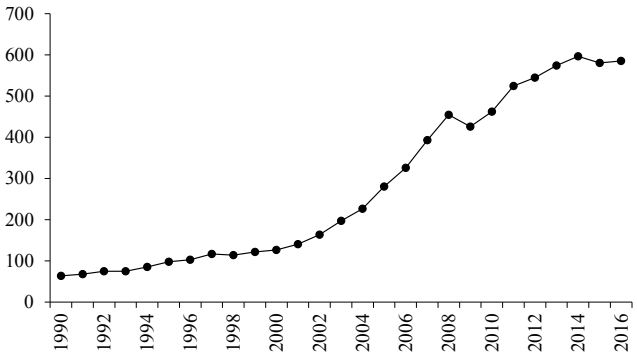
Kierunek migracji	Liczba migrantów w milionach
Meksyk–USA	13,0
Rosja–Ukraina	3,5
Bangladesz–Indie	3,2
Ukraina–Rosja	2,9
Kazachstan–Rosja	2,5
Chiny–USA	2,4
Rosja–Kazachstan	2,4
Afganistan–Pakistan	2,3
Afganistan–Iran	2,3
Hongkong–Chiny	2,3

Źródło: Grupa Banku Światowego (2016), s. 21.

4. Przekazy migrantów jako efekt migracji międzynarodowych

Wraz ze wzrostem skali migracji międzynarodowych wzrosły również światowe przekazy migrantów. Wysoki wzrost przekazów notowano zwłaszcza w połowie pierwszej dekady XXI wieku (por. rys. 4). W 2016 roku wyniosły one aż 585 mld USD i były ponad 9 razy większe niż ćwierć wieku wcześniej. W ostatnich dwóch latach notowano nieznaczny spadek przekazów.

Rysunek 4. Przekazy migrantów w okresie 1970–2016 (mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Banku Światowego, którego kalkulacje bazują na danych z bilansów płatniczych krajów z Międzynarodowego Funduszu Walutowego (Grupa Banku Światowego, 2017).

Najwięcej przekazów migrantów trafiało do dwóch krajów azjatyckich – Indii i Chin. W 2014 roku było to odpowiednio 72 i 64 mld USD (por. tab. 7). O ponad połowę mniej przekazano na Filipiny i do Meksyku. Piąta pod względem wielkości przekazów migrantów była Francja, a dalej Nigeria, Egipt i Pakistan. Na dziewiątym miejscu znalazły się natomiast Niemcy, a na osiemnastym Polska.

Jednak to nie w gospodarkach państw, gdzie przekazy migrantów były największe, grały one największą rolę. Ich odsetek w produkcie krajowym brutto był tam relatywnie niewielki (np. w Polsce 1,4% PKB – por. tab. 7). Natomiast w krajach niewielkich i rozwijających się, czy też najsłabiej rozwiniętych, stanowiły one bardzo ważny czynnik tworzenia PKB. W 2014 roku w Tadżykistanie międzynarodowe przekazy migrantów stanowiły niemal 42% PKB, w Kirgistanie i Nepalu około

30%, a w Tonga i Mołdawii ponad 1/4 PKB. W państwach tych dochód narodowy był w bardzo silnym stopniu uzależniony od skali transferów migrantów.

Tabela 7. Kraje, które otrzymały największe przekazy imigrantów w 2014 roku

Kraj	Mld USD	Kraj	% PKB
1. Indie	72,2	1. Tadżykistan	41,7
2. Chiny	63,9	2. Kirgistan	30,3
3. Filipiny	29,7	3. Nepal	29,2
4. Meksyk	25,7	4. Tonga	27,9
5. Francja	24,6	5. Mołdawia	26,2
6. Nigeria	20,8	6. Liberia	24,6
7. Egipt	20,4	7. Bermudy	23,1
8. Pakistan	20,1	8. Haiti	22,7
9. Niemcy	17,5	9. Komory	20,2
10. Bangladesz	15,8	10. Gambia	20,0
18. Polska	7,2	100. Polska	1,4

Źródło: Grupa Banku Światowego (2016), s. 29, 30.

Tabela 8. Główne kierunki migracji (2013 r.) i przekazów imigrantów (prognoza dla 2015 r.)

Kierunek przepływu	Migracje ludzi		Przekazy imigrantów	
	mln	% migrantów na świecie	mld USD	% globalnych przekazów
Południe–Południe	93,1	38	206,7	34
Południe–Północ	84,3	34	27,9	5
Północ–Północ	55,7	23	143,0	24
Północ–Południe	14,2	6	223,8	37

Źródło: opracowanie własne na podstawie Grupa Banku Światowego (2016), s. 28.

Jeśli porównać kierunki międzynarodowego przepływu ludzi z kierunkami przekazów migrantów, to można dostrzec istotne różnice w tym zakresie. 57% migrantów na świecie za cel migracji wybrało kraje rozwinięte (bogate kraje Północy), podczas gdy przekazy migrantów kierowane były przede wszystkim do ubogich krajów Południa (71% – por. tab. 8). Ta tendencja nie dziwi, gdyż częstym motywem międzynarodowych migracji ludzi są względy ekonomiczne, stąd główny kierunek migracji to państwa rozwinięte. Z kolei strumień przekazów migrantów zwrócony

jest w kierunku państw, z których migranci pochodzą, celem chociażby wsparcia rodzin. Podkreślenia wymaga jednak fakt, że w 2013 roku migracja pomiędzy krajami rozwijającymi się przewyższyła tę z krajów Południa do krajów Północy, co świadczy o wzroście znaczenia migracji wewnątrzregionalnych.

Podsumowanie

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w okresie 1990–2015 rola migracji międzynarodowych w gospodarce światowej zwiększyła się, wzrosła bowiem zarówno skala migracji, jak i udział migrantów w populacji światowej. Zaszły nieznaczne przeobrażenia w strukturze geograficznej migracji. Dominujący udział krajów rozwiniętych w wyborze kierunków migracji jeszcze bardziej się zwiększył, jednak największe natężenie migracji nie występowało, jak wcześniej z biedniejszych krajów Południa do bogatej Północy, ale pomiędzy krajami rozwijającymi się. Tradycyjnie krajem przyjmującym najwięcej imigrantów były Stany Zjednoczone, przy czym rola USA w tym zakresie jeszcze bardziej się wzmocniła. Inny charakter miały zmiany, które nastąpiły po stronie emigracji. Najwięcej osób wyemigrowało z Indii, Meksyku, Rosji i Chin. Najbardziej odczuwalny odpływ ludzi za granicę był w gospodarkach niewielkich, gdzie liczba emigrantów przekraczała nawet połowę populacji. Wzrostowi migracji międzynarodowych towarzyszył wzrost przekazów migracyjnych skierowanych głównie do uboższych państw Południa. W wielu małych, rozwijających się krajach stanowiły one istotny składnik PKB.

Literatura

Grupa Banku Światowego (2017). *Migration and Remittances Data*. Pobrano z: http://www.worldbank.org/en/topic/migrationremittancesdiasporaissues/brief/migration-remittances-data (marzec 2017).

Grupa Banku Światowego (2016). *Migration and Remittance Factbook 2016*. Pobrano z: http://siteresources.worldbank.org/INTPROSPECTS/Resources/334934-1199807908806/4549025-1450455807487/Factbookpart1.pdf (marzec 2017).

ONZ (2015a). *International Migrant Stock 2015*. Pobrano z: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/data/estimates2/estimates15.shtml.

ONZ (2015b). *International Migration Trends Wallchart. Trends in International Migrant Stock: The 2015 Revision*. Pobrano z: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/wallchart/docs/MigrationWallChart2015.pdf.

ONZ (2015c). *Trends in International Migration 2015*. Pobrano z: http://www.un.org/en/development/desa/population/migration/publications/populationfacts/docs/MigrationPopFacts20154.pdf.

ONZ (2016). Baza danych. Pobrano z: https://esa.un.org/unpd/wpp/DataQuery (marzec 2017).

TRENDS IN INTERNATIONAL MIGRATION

Abstract

The aim of the study is to present trends in the area of contemporary international migrations in the last quarter century. The study consists of four parts. The first analyzes the changes in the volume and dynamics of migration, the second examines changes in the direction of immigration, the third emigration, and the fourth discusses remittances. The results show that the scale of migration and its importance in the world economy have increased. There have been minor changes in migration directions. The dominant share of developed countries in the choice of host countries has increased. The country with the largest number of immigrants is still the US. The country from which most people emigrated became India, followed by Mexico and Russia. The greatest intensity of migration occurred between developing countries. There has been an increase in remittances, mainly to the South.

Keywords: international migration, remittances, emigration, immigration

JEL codes: F22, F24

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-26

Małgorzata Wachowska*
Uniwersytet Wrocławski

KIERUNKI POAKCESYJNEJ EMIGRACJI POLSKICH WYNALAZCÓW

Streszczenie

Celem artykułu jest ustalenie wielkości oraz geograficznych kierunków emigracji polskich wynalazców w latach 2004–2012. Analiza zgłoszeń patentowych dokonywanych w latach 2004–2012 w ramach procedury międzynarodowej przez rezydentów z Europy, Ameryki Północnej, Australii oraz największych gospodarek Azji i Ameryki Południowej wykazała, że w latach 2004–2012, łącznie w 46 państwach objętych analizą, przebywało 962 wynalazców pochodzenia polskiego. Głównym kierunkiem ich migracji była Europa (głównie Niemcy, Wielka Brytania, Szwajcaria i Holandia), w której przebywało łącznie 581 twórców rozwiązań technicznych, oraz Ameryka Północna (głównie Stany Zjednoczone), która przyciągnęła 363 polskich wynalazców. W Azji, Ameryce Południowej i Australii obecność polskich wynalazców była incydentalna.

Słowa kluczowe: migracja kapitału ludzkiego, wynalazcy, aplikacje patentowe PCT, Polska

* Adres e-mail: malgorzata.wachowska@uwr.edu.pl.

Wprowadzenie

Począwszy od lat 90. XX wieku można zaobserwować wzrost w globalnych przepływach wysoko wykształconej migracji, i to zarówno w ujęciu absolutnym, jak również w odniesieniu do całkowitej migracji (Freeman, 2010; Docquier, Rapoport, 2012). Kraje, które w największym stopniu doświadczają tego zjawiska, są zazwyczaj duże, o dużej liczbie ludności, przy czym niekoniecznie o niskim stopniu rozwoju. Wśród państw europejskich, z których pochodzą największe zasoby wysoko wykształconych migrantów, wskazuje się Wielką Brytanię, Niemcy, Polskę, Rosję, Francję, Rumunię, Ukrainę i Włochy, wśród państw z obu Ameryk – Meksyk, Stany Zjednoczone i Kanadę, zaś pośród gospodarek azjatyckich, jednocześnie będących na szczycie światowej listy państw pochodzenia wysoko wykształconych emigrantów, znajdują się Indie, Chiny i Filipiny (OECD, 2013, 2015).

Niestety nie zawsze kraje, które są największymi dostarczycielami zasobów kapitału ludzkiego, doświadczają jednocześnie największych przyrostów wysoko wykwalifikowanej imigracji, co w naturalny sposób mogłoby rekompensować im tę stratę. Stąd też politycy państw, z których emigruje kapitał ludzki, mobilność pracowników postrzegają jako potencjalne zagrożenie, obawiając się, że wraz z ich odpływem zostaną utracone ich wiedza i umiejętności, co w konsekwencji będzie mieć negatywny wpływ na potencjał do absorpcji i generowania innowacji w kraju. *De facto* jednak, politycy nie tyle obawiają się odpływu osób wykształconych (chociaż ich również), ile raczej osób wybitnych, o wyjątkowych kwalifikacjach, wnoszących szczególny wkład w zmiany technologiczne zachodzące na świecie.

Ze względu jednak na to, że dane dotyczące migracji są mało precyzyjne i szczegółowe, nie pozwalając na wyodrębnienie spośród mobilnych osób o wysokim kapitale ludzkim tych wyjątkowo twórczych, obawy i lęki polityków potęgują się wraz z nasilającą się emigracją osób wysoko wykwalifikowanych w ogólności, czyli osób z osiągniętym trzecim poziomem edukacji (w Polsce odpowiednik wykształcenia wyższego). Zbiory jednostek zaliczane do poszczególnych poziomów edukacji są jednak bardzo heterogeniczne. Dotyczy to zwłaszcza trzeciego poziomu edukacji, do którego zaliczane są zarówno osoby ze stopniem magistra, doktoranci, jak i doktorzy czy profesorowie, a także laureaci nagrody Nobla.

Wnioskowanie o jakichkolwiek skutkach mobilności wysoko wykształconego kapitału ludzkiego ujmowanego jako całość jest więc obarczone dużym błędem.

Skupienie się na węższym, bardziej homogenicznym zbiorze wysoko wykwalifikowanych mobilnych jednostek pozwoliłoby na lepsze określenie np. rzeczywistych ewentualnych strat dla kraju macierzystego związanego z odpływem talentów.

Ponieważ silne emocje związane z emigracją młodych, wykształconych osób towarzyszą dyskusjom podejmowanym w krajach, które, tak jak Polska, w 2004 roku przystąpiły do Unii Europejskiej, i które w związku z tym borykają się z odpływem – w szczególności do państw UE – naukowców, inżynierów i wysokiej klasy specjalistów, celem artykułu jest ustalenie wielkości oraz geograficznych kierunków emigracji polskich wynalazców po 2004 roku. Ustalenie, ilu wynalazców decyduje się na opuszczenie własnego kraju oraz tego, jakie są ich docelowe kierunki migracji, jest niejako etapem wstępnym do dalszych badań, które mogłyby się skupić na skutkach tej emigracji dla potencjału innowacyjnego gospodarki źródłowej. Ograniczenie badań jedynie do szczególnego zbioru wysoko wykwalifikowanego kapitału ludzkiego – wynalazców – pozwoliłoby zaś sformułować bardziej precyzyjne wnioski co do rzeczywistych strat dla potencjału innowacyjnego kraju.

W artykule wykorzystano metodę analizy zgłoszeń patentowych, pod kątem narodowości twórców zgłaszanych do ochrony wynalazków dokonywanych w latach 2004–2012 w ramach procedury międzynarodowej, czyli w ramach Układu o Współpracy Patentowej (*The Patent Cooperation Treaty*: PCT) przez rezydentów z Europy, Ameryki Północnej, Australii oraz największych gospodarek Azji i Ameryki Południowej (łącznie 46 państw). Pozwoliło to na wyodrębnienie tych wniosków patentowych, w przypadku których autorami rozwiązań technicznych są imigranci z Polski i w konsekwencji na ustalenie ich liczby oraz docelowych miejsc pobytu.

Badaniem objęto wyjątkową grupę kapitału ludzkiego, mającą szczególny wkład w zmiany technologiczne zachodzące na świecie, mianowicie twórców wynalazków PCT, pochodzących z Polski. Powszechnie uważa się, że „wynalazki międzynarodowe" są cenniejsze od pozostałych, jako że charakteryzują się wyższym potencjałem komercjalizacyjnym. Wynika to z faktu, że procedura międzynarodowa jest bardziej kosztowna niż krajowa czy regionalna, co sprawia, że decydują się na nią jedynie te jednostki czy podmioty, które same wysoko ocenią potencjał ekonomiczny wynalazku.

1. Dane patentowe w badaniu ścieżek migracyjnych wynalazców

Dane patentowe mogą stanowić cenne źródło informacji na temat ścieżek migracyjnych wynalazców, jako że w dokumentach patentowych odnotowywane jest imię i nazwisko twórcy wynalazku, jego miejsce pobytu w dniu dokonania zgłoszenia i, w niektórych aplikacjach, również jego narodowość. Powyższe dane pozwalają zatem na określenie liczby mobilnych wynalazców, ich państw źródłowych i przyjmujących, a także liczby tworzonych przez nich rozwiązań technicznych.

Niestety trudnością, przed którą stoją badacze, jest jednoznaczne ustalenie narodowości wynalazców w sytuacji, gdy w aplikacji patentowej nie ma podanej takiej informacji. Wówczas autorzy badań, w których podejmowana jest problematyka mobilności wynalazców o narodowości twórcy rozwiązania technicznego wnioskują na podstawie etnicznego pochodzenia jego nazwiska, co w oczywisty sposób sprzyja wielu pomyłkom (Agrawal, Kapur, McHale, 2008; Azoulay, Graff Zivin, Sampat, 2011). Dlatego w badaniu przepływów migracyjnych wynalazców szczególnie cenne są zasoby wiedzy Światowej Organizacji Własności Intelektualnej (*World Intellectual Property Organization* – WIPO), która opracowała formularz wniosku PCT i administracyjnie obsługuje zgłoszenia w trybie międzynarodowym. Do 2012 roku we wnioskach PCT, jako jedynych, ujawniana była narodowość wynalazcy z racji tego, że istniał wymóg wpisywania wynalazców w polu zgłaszającego. Ponieważ zgłaszający ma obowiązek podać informację o narodowości, w efekcie również wynalazca musiał ujawnić swą narodowość.

Niestety, ze względu na wprowadzone 16 stycznia 2012 roku zmiany w prawie patentowym Stanów Zjednoczonych, jedynie w nielicznych wnioskach PCT zgłaszanych po tym terminie wskazywana jest narodowość twórców wynalazków (Miguelez, Fink, 2013), jako że jedynie nieliczni twórcy wynalazków są dopisywani do zgłaszających. Stany Zjednoczone w ramach *Leahy-Smith America Invents Act* (AIA) zlikwidowały obowiązek wymieniania wynalazców jako zgłaszających w tych zgłoszeniach PCT, w których Stany Zjednoczone są wskazywane jako tzw. kraj wyznaczony w zgłoszeniu (kraj, w którym zgłaszający rozważa staranie się o ochronę patentową). To do zgłaszającego należy decyzja, czy wynalazców łączyć wraz ze zgłaszającym. W praktyce zdecydowana większość zgłaszających skorzystała z możliwości niewymieniania twórców wynalazków wśród zgłaszających. Zważywszy, że zdecydowana większość „patentów międzynarodowych" swym

zasięgiem obejmuje Stany Zjednoczone, po roku 2012 zgłoszenia patentowe PCT stają się zdecydowanie mniej przydatne w badaniach nad migracją ludności oraz jej rolą w procesach transferu wiedzy.

Niniejsze badanie, podobnie jak badanie Migueleza i Finka (2013), Breschiego, Lissoniego i Tarasconiego (2014) oraz Breschiego, Lissoniego i Migueleza (2015), czerpie z zasobów wiedzy WIPO dla ustalenia liczby polskich wynalazców na emigracji w latach 2004–2012, co pozwala na pokonanie ograniczeń związanych z danymi po roku 2012. Ponadto, w celu obliczenia wielkości populacji polskich wynalazców na emigracji w poszczególnych latach, w artykule przyjmuje się założenie, że polski wynalazca w określonym roku przebywał na emigracji w określonym kraju nawet wówczas, jeśli nie wynika to z dokumentacji patentowej (w analizowanym roku nie dokonał żadnego zgłoszenia patentowego), pod warunkiem, że w tym samym kraju w latach wcześniejszych lub późniejszych był aktywny wynalazczo, co wynika z aplikacji patentowych.

Pomimo swoich wielu zalet, badania migracyjne wykorzystujące dane patentowe, w tym także analizy podjęte w niniejszym artykule, mają swoje ograniczenia. Przede wszystkim, pozwalają jedynie na formułowanie wniosków odnośnie liczby przebywających w danym roku w określonym kraju wynalazców z poszczególnych stron świata, nie pozwalają jednak na jednoznaczne stwierdzenie, w którym roku wynalazca opuścił swój kraj. Dla przykładu, w grupie polskich wynalazców na emigracji, którzy, np. w 2004 roku stworzyli i zgłosili do opatentowania wynalazek (co wynika z dokumentacji patentowej), mogą znajdować się osoby, które wyemigrowały z Polski we wcześniejszych okresach. Ponadto, dokumenty patentowe pozwalają jedynie na określenie obywatelstwa wynalazcy, co oznacza, że nie wszyscy, np. wynalazcy legitymujący się polskim obywatelstwem w jakimś kraju muszą być migrantami (mogli urodzić się w tym kraju w polskiej rodzinie) lub też niektórzy wynalazcy są imigrantami pochodzącymi z Polski, ale otrzymali już obywatelstwo swojego kraju przeznaczenia, przez co nie będą wychwytywani jako polscy imigranci.

2. Wielkość i kierunki przepływów migracyjnych Polaków

Na podstawie chyba najbardziej rozbudowanej i najbardziej szczegółowej bazy danych dotyczącej przepływów migracyjnych na świecie, opracowanej przez

OECD, można stwierdzić, że Polacy najchętniej emigrują do Niemiec, Stanów Zjednoczonych oraz Wielkiej Brytanii. O ile jednak główny korytarz polskiej emigracji jako całości prowadzi do Niemiec, o tyle wysoko wykształcone jednostki preferują Wielką Brytanię, która jest również ulubionym miejscem emigracji polskich kobiet (tab. 1). Co ciekawe, w odniesieniu zarówno do całkowitej emigracji, jak i emigracji osób z wysokim kapitałem ludzkim, od 2000 roku wzrasta udział emigrujących Polaków do Wielkiej Brytanii, natomiast preferencje odnośnie do Stanów Zjednoczonych i Niemiec rozkładają się odmiennie. Dla polskiej emigracji jako całości Stany Zjednoczone i Niemcy stają się coraz mniej popularnymi krajami docelowymi, podczas gdy wysoko wykształceni emigranci coraz chętniej osiedlają się właśnie w tych krajach. Natomiast kobiety, choć najczęściej decydują się na pobyt w Wielkiej Brytanii, to jednak na przestrzeni czasu ich udział w tym kraju się zmniejsza, podobnie jak w Stanach Zjednoczonych, podczas gdy zwiększa się w Niemczech.

Tabela 1. Emigracja Polaków w latach 2000–2011

	2000/2001	2005/2006	2010/2011
Emigracja (tys.)	2264,4	2791,9	3285,4
Wysoko wykształcona emigracja (tys.)	467,2	728,7	1007,5
Udział wysoko wykształconej emigracji w emigracji ogółem (%)	21,9	26,1	30,6
Stopa wysoko wykształconej emigracji (%)	13,0	15,5	17,3
Stopa wysoko wykształconej emigracji kobiet (%)	12,6	15,2	15,9
Główne kierunki emigracji (%)	DE: 48,0 US: 21,5 GB: 2,8	DE: 45,0 US: 16,8 GB: 12,4	DE: 32,9 US: 13,8 GB: 18,9
Główne kierunki wysoko wykształconej emigracji (%)	DE: 16,5 US: 26,4 GB: 37,8	DE: 16,9 US: 36,2 GB: 42,1	
Główne kierunki emigracji kobiet (%)	DE: 12,8 US: 10,0 GB: 62,0	DE: 13,5 US: 8,4 GB: 28,3	

Źródło: opracowanie na podstawie Arslan, Dumont, Kone i in. (2014); Dumont, Spielvogel, Widmaier (2010); Widmaier, Dumont (2011); OECD.Stat.

Jak wskazują również dane z bazy OECD, od 2000 roku wzrasta zarówno sama liczba opuszczających Polskę rodaków, jak i liczba najbardziej wykształconych Polaków. Co więcej, wzrasta także odsetek osób z wykształceniem wyższym

w całkowitej emigracji Polaków oraz stopa wysoko wykształconej polskiej emigracji (udział wysoko wykształconych emigrujących jednostek w ogólnej liczbie wysoko wykształconych Polaków), a także stopa emigracji wysoko wykwalifikowanych polskich kobiet (udział wysoko wykształconych emigrujących polskich kobiet w liczbie wysoko wykształconych polskich kobiet ogółem). Warto w tym miejscu także zaznaczyć, że odsetek osób z najwyższym kapitałem ludzkim w ogólnej liczbie emigrantów, a także stopa wysoko wykształconej emigracji w Polsce są dość wysokie, zwłaszcza w porównaniu do innych, głównych gospodarek pochodzenia wysoko wykształconych jednostek, np. Indii, Chin, Meksyku, Niemiec, Rosji czy Francji (Arslan, Dumont, Kone i in., 2014; Dumont, Spielvogel, Widmaier, 2010; Widmaier, Dumont, 2011).

Po akcesji do UE, zwiększyły się nie tylko strumienie odpływów Polaków z kraju, ale również sama liczba Polaków przebywających za granicą – co sugeruje, że jedynie nieliczni Polacy decydują się na powrót do kraju – choć w niektórych krajach, np. w Stanach Zjednoczonych, liczba naszych rodaków obniżyła się (tab. 2).

Tabela 2. Liczba Polaków przebywających za granicą w latach 2004–2012, według kraju urodzenia (tys.)

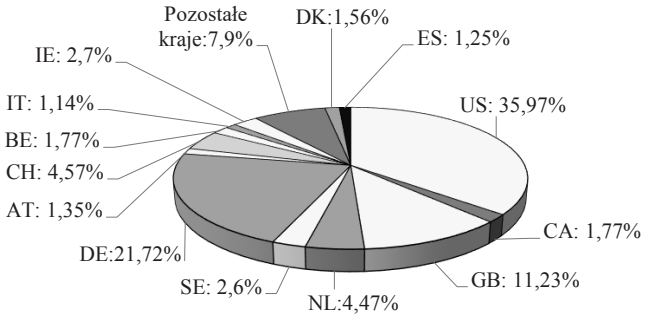
Kraj pobytu	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Ogółem	828,8	1626,9	2176,0	1999,0	2215,9	2829,1	2922,7	3267,7	2996,0
UE-15	189,9	1035,8	1366,9	1351,0	1556,8	2214,3	2249,2	2425,9	2335,0
US	490,1	449,1	488,6	487,6	490,2	437,5	470,0	452,2	436,5

Źródło: OECD.Stat.

3. Wielkość i kierunki migracji polskich wynalazców. Wyniki badań

Analiza aplikacji patentowych PCT wykazała, że w latach 2004–2012 łącznie w 46 państwach objętych analizą przebywało 962 wynalazców PCT pochodzenia polskiego, przy czym ich emigracja ograniczała się głównie do Europy, w której przebywało łącznie 581 twórców rozwiązań technicznych, oraz Ameryki Północnej, która przyciągnęła 363 polskich wynalazców. Gospodarki Azji, Ameryki Południowej i Australii były natomiast dość rzadko wybierane przez polskich wynalazców jako miejsce docelowej rezydencji (tab. 3, rys. 1).

Rysunek 1. Udział polskich wynalazców PCT w poszczególnych krajach w całkowitej liczbie polskich mobilnych wynalazców PCT (lata 2004–2012)



Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie zasobów wiedzy WIPO.

Tabela 3. Liczba polskich wynalazców PCT przebywających w wybranych krajach w latach 2004–2012

Państwo	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Łącznie*
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Albania: AL.	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Argentyna: AR	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1
Australia: AU	0	0	1	1	0	0	3	0	0	5
Austria: AT	1	2	2	3	2	2	4	6	6	13
Belgia: BE	3	1	4	5	6	4	3	3	2	17
Białoruś: BY	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bośnia i Hercegowina: BA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Brazylia: BR	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Bułgaria: BG	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
Chile: CL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Chiny: CN	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1
Chorwacja: HR	0	0	0	4	0	0	0	0	0	4
Czarnogóra: ME	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Czechy: CZ	0	0	0	1	1	0	0	0	0	2
Dania: DK	1	2	6	2	2	1	1	4	5	15
Estonia: EE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Finlandia: FI	1	0	0	2	3	4	4	4	1	10
Francja: FR	8	9	11	7	7	6	6	7	7	35
Grecja: GR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Hiszpania: ES	0	0	1	1	3	1	4	3	3	12

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Holandia: NL	6	10	11	9	9	11	11	9	8	43
Indie: IN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Irlandia: IE	2	1	0	2	4	8	5	9	4	26
Japonia: JP	2	3	2	4	2	4	2	2	2	9
Kanada: CA	1	2	3	5	3	5	3	6	3	17
Litwa: LT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Luksemburg: LU	1	1	1	1	1	0	0	0	0	1
Łotwa: LV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Macedonia: MK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mołdawia: MD	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Niemcy: DE	35	34	41	41	53	58	58	49	45	209
Norwegia: NO	0	0	0	0	0	1	1	3	4	6
Republika Korei: KR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rosja: RU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Rumunia: RO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Serbia: XS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Słowacja: SK	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Słowenia: SI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Stany Zjednoczone: US	45	69	87	92	108	97	77	79	46	346
Szwajcaria: CH	6	9	8	9	13	10	8	7	8	44
Szwecja: SE	6	7	5	6	5	7	9	10	3	25
Turcja: TR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ukraina: UA	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Węgry: HU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Wlk. Brytania; GB	10	12	17	16	25	27	26	25	31	108
Włochy: IT	0	1	1	1	3	2	0	1	2	11
Suma	128	163	201	212	250	249	227	227	181	962

* Łączna liczba wynalazców za okres 2004–2012 nie sumuje się z liczbą wynalazców w poszczególnych latach. Jeden wynalazca może bowiem przebywać w danym kraju przez kilka lat.

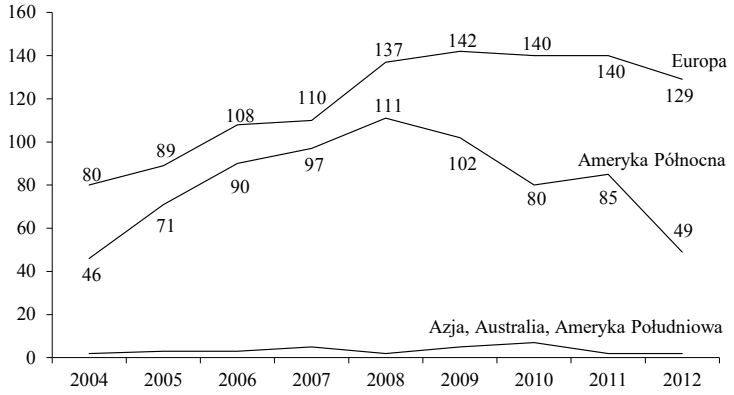
Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie zasobów wiedzy WIPO.

Spośród państw europejskich głównym kierunkiem migracyjnym polskich wynalazców w badanym okresie były Niemcy (21,72% polskich wynalazców spośród ogółu mobilnych polskich wynalazców wybierało ten kraj), Wielka Brytania (11,23%), Szwajcaria (4,57%) i Holandia (4,47%); z Ameryki Północnej – Stany Zjednoczone (35,97%), zaś Azji – Japonia (0,93%) (rys. 1). Należy jednak podkreślić, że znaczna część z objętych badaniem państw (21) w ogóle nie doświadcza napływu wynalazców z Polski. Należą do nich przede wszystkim kraje Europy

Środkowo-Wschodniej, byłego ZSSR, Bałkany, a także kraje azjatyckie. Ponadto, w wielu państwach obecność wynalazców z Polski jest incydentalna.

Analiza wykazała także, że liczba Polaków podejmujących za granicą wysiłek twórczy nie rozkładała się równomiernie na przestrzeni dziewięciu lat objętych analizą, początkowo wykazując tendencję rosnącą, a następnie wyraźnie malejącą. Dotyczy to zarówno populacji polskich emigrantów-wynalazców jako całości, jak i tych przebywających w Europie i Ameryce Północnej (rys. 2). Trend ten jest szczególnie widoczny w Ameryce Północnej, w której już od 2008 roku znacznie obniża się liczba przebywających tam polskich wynalazców, *de facto* w 2012 roku osiągając poziom z 2004 roku. W Europie natomiast spadek w liczbie wynalazców z Polski jest widoczny od 2009 roku, przy czym jest on zdecydowanie mniejszy niż ma to miejsce w odniesieniu do Ameryki Północnej.

Rysunek 2. Geograficzny rozkład polskich wynalazców PCT w latach 2004–2012



Źródło: opracowanie i obliczenia własne na podstawie zasobów wiedzy WIPO.

Jeśli chodzi o płeć opuszczających Polskę wynalazców, to aż 72,87% z nich stanowią mężczyźni, a jedynie 27,13% kobiety, najliczniej przebywające w Stanach Zjednoczonych, Niemczech i Wielkiej Brytanii. W ujęciu względnym zaś (z wyłączeniem państw, w których udział wynalazców z Polski jest znikomy), panie najliczniej są reprezentowane w Holandii (39,53% wszystkich polskich wynalazców), Francji (37,14%), Stanach Zjednoczonych (27,46%), Szwajcarii (25,0%) i Niemczech (22,97%). Natomiast najmniejszy udział kobiet w łącznej liczbie polskich

wynalazców na emigracji można zaobserwować w Irlandii (19,23%) oraz Szwecji (20,0%).

Podsumowanie

Niezmiennie od wielu lat najchętniej wybieranymi państwami przez polską emigrację są Niemcy, Wielka Brytania i Stany Zjednoczone. O ile jednak dla całości opuszczających nasz kraj rodaków głównym kierunkiem migracji są Niemcy, o tyle Polacy legitymujący się osiągniętym trzecim stopniem edukacji preferują Wielką Brytanię, natomiast polscy wynalazcy – Stany Zjednoczone, w których w latach 2004–2012 przebywało prawie 36% wszystkich mobilnych polskich wynalazców. Oznacza to, że ścieżki migracyjne Polaków różnią się w zależności od poziomu ich wykształcenia i posiadanych umiejętności. Ogólnie, im bardziej wykwalifikowani Polacy, tym większe prawdopodobieństwo, że osiedlą się w Stanach Zjednoczonych, ci z trochę mniejszymi umiejętnościami w Wielkiej Brytanii, a pozostali – w Niemczech. Jeśli natomiast chodzi o preferencje emigrujących polskich kobiet-wynalazców dotyczące geograficznych kierunków migracji, to ogólnie odzwierciedlają one tendencje całości, tzn. podobnie jak polscy wynalazcy łącznie, panie najchętniej emigrują do Stanów Zjednoczonych, następnie do Niemiec, a w dalszej kolejności do Wielkiej Brytanii.

Poszczególne grupy polskich emigrantów mają odmienne preferencje nie tylko w odniesieniu do kierunków docelowej migracji, również trend w kształtowaniu się ich liczby w poszczególnych rejonach świata jest różny. O ile liczba przebywających za granicą Polaków ogółem wzrasta z roku na rok, o tyle trend w liczbie polskich wynalazców na obczyźnie jest malejący, szczególnie widoczny od 2008 roku.

Obraz, jaki wyłania się na podstawie przytoczonych wyników, pokazuje wprawdzie, że Polska „straciła" wielu, bo w latach 2004–2012 łącznie aż 962, wynalazców, jednak daje także podstawę do osłabienia pewnych lęków związanych z emigracją wykształconych Polaków. Wyniki pokazują bowiem, że mimo coraz większej otwartości gospodarek narodowych i coraz większych możliwości osiedlania się i podejmowania pracy za granicą, migracja netto najcenniejszego kapitału ludzkiego wykazuje trend malejący.

Przytoczone wyniki świadczą również o tym, że migracja ludności jest zjawiskiem złożonym i że wszelkie uogólnienia dotyczące mobilnej części obywateli

mogą być dalekie od prawdy. Zupełnie inne preferencje mają bowiem osoby, które bez jakiegokolwiek wykształcenia decydują się opuścić swój kraj niż te charakteryzujące się wysokim kapitałem ludzkim. Podobnie odmienne są wzorce zachowań wśród różnych zbiorów jednostek w obrębie jednej grupy mobilnych osób z tymi samymi osiągnięciami edukacyjnymi. Dlatego wnioski z badań, w których efekty migracji – czy to dla kraju źródłowego, czy przeznaczenia – rozpatrywane są w odniesieniu do wąskich, w miarę homogenicznych grup migrantów, mają większy walor poznawczy i aplikacyjny.

Literatura

Agrawal, A., Kapur, D., McHale, J. (2008). *Brain Drain or Brain Bank? The Impact of Skilled Emigration on Poor-country Innovation*. NBER Working Paper Series, 14592.

Arslan, C., Dumont, J-C., Kone, Z., Moullan, Y., Ozden, C., Parsons, Ch., Xenogiani, T. (2014). *A New Profile of Migrants in the Aftermath of the Recent Economic Crisis*. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 160. OECD Publishing. Pobrano z: http://dx.doi.org/10.1787/5jxt2t3nnjr5-en (25.02.2017).

Azoulay, P., Graff Zivin, J.S., Sampat, B.N. (2011). *The Diffusion of Scientific Knowledge across Time and Space: Evidence from Professional Transitions for the Superstars of Medicine*. NBER Working Paper Series, 16683.

Breschi, S., Lissoni, F., Miguelez, E. (2015). *Foreign Inventors in the US: Testing for Diaspora and Brain Gain Effects*. GREThA Working Paper, 2015-25.

Breschi, S., Lissoni, F., Tarasconi, G. (2014). *Inventor Data for Research on Migration and Innovation: A Survey and Pilot*. WIPO Working Paper, 17.

Docquier, F., Rapoport, H. (2012). Globalization, Brain Drain, and Development. *Journal of Economic Literature*, *50*, 681–730.

Dumont, J-C., Spielvogel, G., Widmaier, S. (2010). *International Migrants in Developed, Emerging and Developing Countries: An Extended Profile*. OECD Social, Employment and Migration Working Papers, 114. Pobrano z: www.oecd.org/els/workingpapers (25.02.2017).

Freeman, R.B. (2010). Globalization of Scientific and Engineering Talent: International Mobility of Students, Workers, and Ideas and the World Economy. *Economicc of Innovation and New Technology*, *19*, 393–406.

Miguelez, E., Fink, C. (2013). *Measuring the International Mobility of Inventors: A New Database*. WIPO Working Paper, 8.

OECD (2013). *World Migration in Figures 2013*. Pobrano z: http://www.oecd.org/els/mig/dioc.htm (21.02.2017).

OECD (2015). *Connecting with Emigrants. A Global Profile of Diasporas 2015*. Paris: OECD Publishing.

OECD.Stat. Pobrano z: http://stats.oecd.org/# (6.03.2017).

Widmaier, S., Dumont, J-C. (2011). *Are Recent Immigrants Different? A New Profile of Immigrants in the OECD Based on DIOC 2005/06*. OECD Social, Employment and Migration Working Papers No. 126, Directorate for Employment, Labour and Social Affairs. Paris: OECD Publishing. Pobrano z: http://dx.doi.org/10.1787/5kg3ml17nps4-en (25.02.2017).

THE DIRECTIONS OF POST-ACCESSION EMIGRATION OF POLISH INVENTORS

Abstract

The purpose of the paper is to determine the volume and geographical directions of emigration of Polish inventors in years 2004–2012. An analysis of patent applications filed in years 2004–2012 under the international procedure by residents from Europe, North America, Australia as well as the largest economies of Asia and South America has shown that in years 2004–2012 a total of 962 inventors of Polish origin lived in 46 countries covered by the analysis. Their main direction of migration was Europe (mainly Germany, the UK, Switzerland and the Netherlands), where a total of 581 authors of technical inventions lived and North America (mainly the US), which attracted 363 Polish inventors. In Asia, South America and Australia, the presence of Polish inventors was incidental.

Translated by Rafał Krawczyk

Keywords: human capital migration, inventors, PCT patent applications, Poland

JEL code: F22

UNIWERSYTET SZCZECIŃSKI
WYDZIAŁ NAUK EKONOMICZNYCH I ZARZĄDZANIA

Studia i Prace WNEIZ US
nr 49/2 2017

STUDIA I MATERIAŁY

DOI: 10.18276/sip.2017.49/2-27

Monika Znojek*
Uniwersytet Szczeciński

POLSKI EKSPORT PRODUKTÓW SEKTORA KULTURY I PRZEMYSŁÓW KREATYWNYCH

Streszczenie

Celem artykułu jest identyfikacja znaczenia, tendencji oraz perspektyw rozwoju polskiego eksportu produktów CCI. Badaniem objęto lata 2002–2015. Opracowanie oparto na studiach literatury przedmiotu oraz analizie danych statystycznych pochodzących z bazy UNCTAD. W analizie struktury towarowej i geograficznej wykorzystano znormalizowany wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmana. W analizie struktury towarowej zastosowano dodatkowo wskaźnik dywersyfikacji eksportu EDI. Identyfikację perspektyw rozwoju eksportu produktów CCI oparto na wskaźniku orientacyjnego potencjału handlu ITP. W artykule wykazano znaczne wzmocnienie się pozycji polskiego CCI na rynku międzynarodowym. Odnotowano nieznaczne zmiany w strukturze towarowej eksportu polegające przede wszystkim na spadku poziomu jego koncentracji. Zjawisko to odróżnia polski eksport produktów CCI od tendencji globalnych i unijnych. Analiza struktury geograficznej wskazuje na wysoki poziom koncentracji eksportu produktów CCI. Wyznaczono Chiny, Stany Zjednoczone oraz Australię jako najbardziej perspektywiczne, pozaeuropejskie kierunki wywozu dóbr CCI. Grupą produktową o najwyższym potencjale eksportowym okazało się wzornictwo. Zagadnienie eksportu produktów sektora CCI nie jest częstym przedmiotem badań w Polsce. Wynikające z niniejszego artykułu wnioski mogą zostać wykorzystane

* Adres e-mail: monika.znojek@gmail.com.

jako wskazówka dla kierunków polityki handlowej rządu oraz dla przedsiębiorców sektora CCI, rozważających rozszerzenie swojej działalności na rynek pozaeuropejski.

Słowa kluczowe: sektor kultury i przemysłów kreatywnych, handel międzynarodowy, koncentracja eksportu, orientacyjny potencjał handlu

Wprowadzenie

Dynamicznie rozwijająca się gospodarka kreatywna i coraz powszechniejsze uznawanie kreatywności, wiedzy i dostępu do informacji jako „silnika" napędzającego wzrost gospodarczy sprawia, że kwestia światowego handlu produktami sektora kultury i przemysłów kreatywnych (CCI)[1] jest ważnym zjawiskiem we współczesnej gospodarce światowej. Obecność krajowych produktów sektora CCI na rynku międzynarodowym nie generuje jedynie korzyści czysto ekonomicznych, ale pełni także znaczącą rolę we wzmacnianiu oddziaływania państwa na arenie międzynarodowej poprzez udział w budowaniu tzw. miękkiej siły (*soft power*), co może zostać wykorzystane jako czynnik wspierający politykę zagraniczną rządu.

Celem niniejszego opracowania jest identyfikacja znaczenia, tendencji oraz perspektyw rozwoju polskiego eksportu produktów CCI. Identyfikacja znaczenia obejmuje ocenę pozycji Polski w globalnym i unijnym eksporcie sektora CCI, analiza tendencji dotyczy zmian zachodzących w strukturze towarowej i geograficznej, natomiast studium perspektyw rozwoju zawiera identyfikację grup produktowych oraz kierunków geograficznych o największym potencjale eksportowym.

Badaniem objęto lata 2002–2015. Materiał statystyczny wykorzystany w analizie zaczerpnięto z bazy danych UNCTAD. Wyboru metod badania oraz sposobu interpretacji jego wyników dokonano w oparciu o studium literatury przedmiotu. W niniejszym opracowaniu analizą objęte zostaną wyłącznie międzynarodowe przepływy towarów CCI.

[1] CCI – *culture and creative industries*.

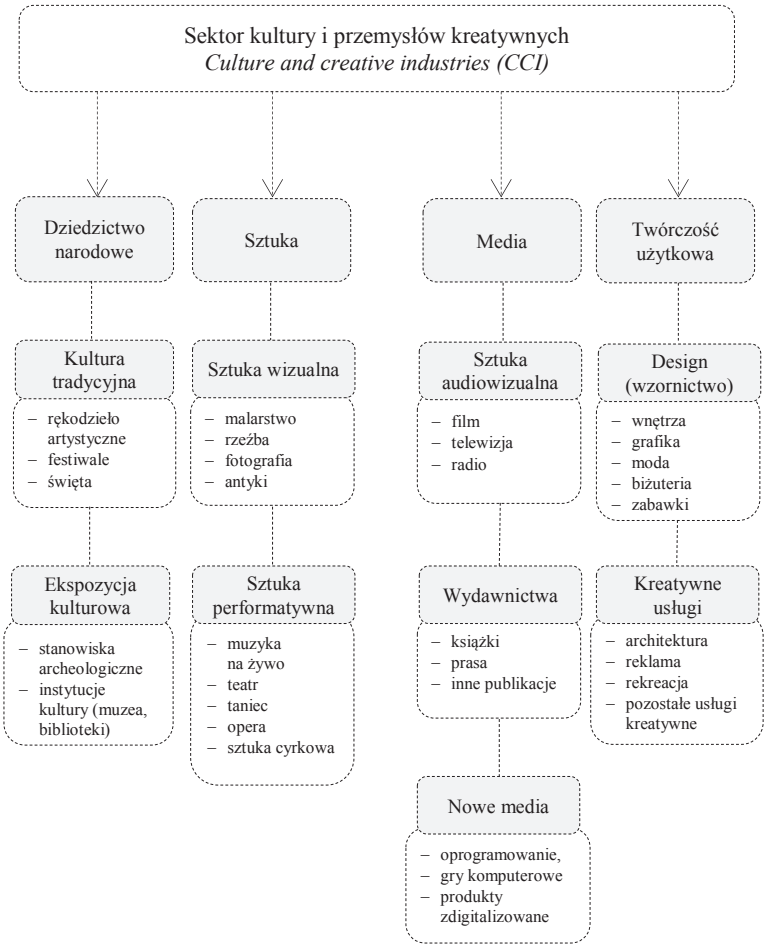
W pierwszej części zaprezentowano przyjętą na potrzeby artykułu typologię produktów CCI, w drugiej dokonano oceny znaczenia polskiego eksportu w światowym i unijnym handlu dobrami CCI, w trzeciej zanalizowano ich strukturę towarową eksportu, natomiast w czwartej – strukturę geograficzną eksportu. W analizie struktury towarowej i geograficznej oraz zachodzących w nich zmian wykorzystano znormalizowany wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmana. W analizie struktury towarowej zastosowano dodatkowo wskaźnik dywersyfikacji eksportu. W ostatniej części artykułu dokonano oceny potencjału rozwoju polskiego eksportu dobrami CCI w ujęciu przedmiotowym i podmiotowym. Do realizacji tego celu wykorzystano wskaźnik orientacyjnego potencjału handlu ITP.

1. Kultura i przemysły kreatywne w ujęciu UNCTAD

Sektor kultury i przemysłów kreatywnych (CCI) określany jest wieloma definicjami. Najczęściej przytaczanym w literaturze przedmiotu, jednakże dość ogólnym ujęciem CCI, jest określenie ich jako obszarów działalności gospodarczej, w których indywidualna kreatywność jest cechą charakterystyczną produktu będącego jej wynikiem (Kasprzak, 2013, s. 36). W ujęciu UNCTAD rozszerzono tę definicję, zwracając uwagę przede wszystkim na komercjalizację produkcji i ochronę prawami autorskimi wartości intelektualnej (UNCTAD, 2010, s. 8). Zdefiniowanie CCI jest o tyle trudne, że jest to szczególnie zróżnicowana część gospodarki i aby osiągnąć czytelność pojęcia, należy wyróżnić branże wpisujące się w tę część gospodarki. Na potrzeby niniejszego opracowania przyjęto klasyfikację zaproponowaną przez UNCTAD (rys. 1).

W klasyfikacji stosowanej przez UNCTAD w raportach dotyczących kreatywnej gospodarki sektor ten podzielono na cztery filary: dziedzictwo narodowe, sztukę, media oraz twórczość użytkową. Na potrzeby statystyk dotyczących międzynarodowych obrotów handlowych sklasyfikowano te obszary działalności CCI na siedem grup towarowych oraz cztery grupy usługowe.

Rysunek 1. Branże CCI według UNCTAD



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2010), s. 8.

Tabela 1. Branże CCI stosowane w statystyce międzynarodowych obrotów handlowych według UNCTAD

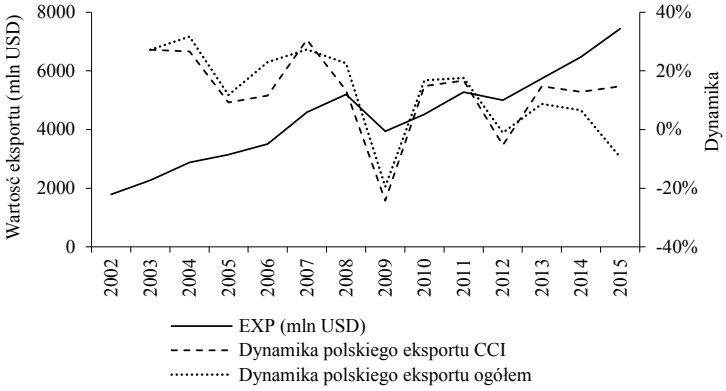
	Branża	Produkty
Towary	Rękodzieło artystyczne	– wyroby związane z obchodami świąt – wyroby z papieru – wyroby z wikliny – wyroby z przędzy – dywany – pozostałe rękodzieło
	Sztuka audiowizualna	– film – płyty cd, dvd, kasety
	Design (wzornictwo)	– architektura – moda – wyroby ze szkła – architektura wnętrz – biżuteria – zabawki
	Nowe media	– zapisane nośniki danych – gry komputerowe
	Sztuki performatywne	– instrumenty muzyczne – druki muzyczne
	Wydawnictwa	– książki – prasa – inne druki
	Sztuka wizualna	– antyki – malarstwo – fotografia – rzeźba
Usługi	Reklama, badania rynku i badania opinii publicznej	
	Usługi architektoniczne, inżynierskie i inne	
	Badania i rozwój	
	Usługi kulturalne i rekreacyjne	– usługi audiowizualne i pokrewne – pozostałe usługi kulturalne i rekreacyjne

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

2. Znaczenie polskiego eksportu w światowym i unijnym handlu produktami CCI

W latach 2002–2015 wartość polskiego eksportu towarów CCI charakteryzowała się tendencją rosnącą, osiągając niemalże pięciokrotny wzrost. W 2015 roku wartość polskich produktów CCI sprzedanych za granicę wynosiła blisko 7,5 mld USD (tj. wartość zbliżona do eksportu części i podzespołów do urządzeń elektrycznych i elektronicznych, natomiast około trzykrotnie mniejsza niż wywóz artykułów spożywczych), podczas gdy w okresie bazowym stanowiła niespełna 2 mld USD. Charakter odnotowanych w analizowanym okresie tendencji był zbliżony do zmian w wartości eksportu Polski ogółem, natomiast eksport CCI do 2012 roku charakteryzował się nieco niższą dynamiką niż eksport całkowity Polski (rys. 2).

Rysunek 2. Polski eksport produktów CCI w latach 2002–2015 (mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

W wyniku ukazanych zmian rola Polski w światowej i unijnej wymianie handlowej towarów CCI znacznie wzrosła (tab. 2). W analizowanym okresie udział polskich produktów CCI w globalnym eksporcie wzrósł niemalże dwukrotnie, a Polska w 2015 roku stała się czternastym światowym eksporterem produktów CCI. Ponad dwukrotny wzrost udziału polskich dóbr CCI w eksporcie państw Unii Europejskiej spowodował, że Polska stała się szóstym największym uczestnikiem rynku pod względem udziału w unijnym eksporcie.

Tabela 2. Rola Polski w wymianie handlowej produktami CCI w Unii Europejskiej i na świecie w latach 2002–2015

Lata	Świat		UE-28	
	udział (%)	pozycja	udział (%)	pozycja
2002	0,86	26	2,10	12
2003	0,98	23	2,33	11
2004	1,09	22	2,64	11
2005	1,08	21	2,70	10
2006	1,11	20	2,76	9
2007	1,14	19	2,89	9
2008	1,18	21	3,03	10
2009	1,04	25	2,89	11
2010	1,08	24	3,12	10
2011	1,07	24	3,23	9
2012	0,96	23	3,20	10
2013	1,08	22	3,55	9
2014	1,12	19	3,85	9
2015	1,46	14	4,35	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

3. Struktura towarowa eksportu produktów CCI

W latach 2002–2015 struktura rodzajowa polskiego eksportu dobrami CCI była dość stabilna (tab. 3). Dominującą rolę przez cały analizowany okres odgrywały towary branży wzornictwa (powyżej 50% wartości eksportu). Drugie i trzecie miejsce zajmowały odpowiednio wydawnictwa i dobra audiowizualne (ok. 10–15% wartości eksportu). Najmniej znaczącą branżą były sztuki performatywne.

Tabela 3. Struktura rodzajowa polskiego eksportu produktami CCI (mln USD)

Wyszczególnienie	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Rzemiosło artystyczne	145	155	185	194	207	244	254	184	243	268	219	247	293	260
Dobra audiowizualne	47	133	163	179	251	357	325	256	531	543	496	525	491	1064
Design	1364	1666	2101	2305	2448	3089	3541	2621	2819	3353	3169	3818	4251	3932
Nowe media	10	9	16	15	21	187	251	204	203	297	317	245	463	831

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
Sztuki performatywne	2	4	11	10	12	17	22	14	12	15	15	16	19	22
Wydawnictwa	178	240	326	388	496	616	722	602	638	710	688	796	872	1237
Sztuki wizualne	43	68	78	55	75	75	85	57	79	97	97	89	89	89

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

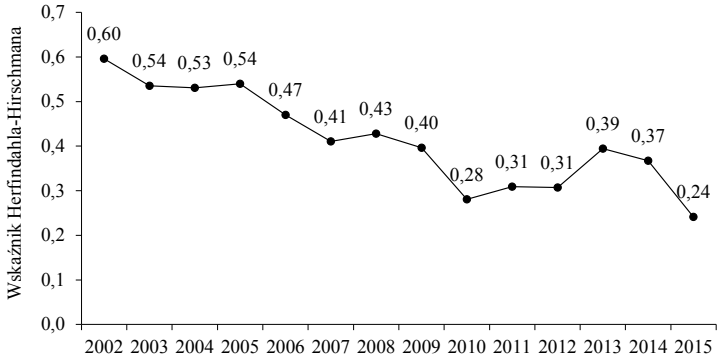
Niezmiennie dominująca w polskim eksporcie CCI rola designu może stanowić przesłankę do oceny analizowanych obrotów jako wysoce skoncentrowanych. W celu weryfikacji powyższej tezy zastosowano znormalizowany wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmana (HHI) obliczony według wzoru (Cracau, Durán Lima, 2016, s. 383):

$$HHI_{jt} = \sqrt{\frac{\sum\left(\frac{x_{it}}{X_{jt}}\right)^2 - \sqrt{\frac{1}{n}}}{1 - \sqrt{\frac{1}{n}}}},$$

gdzie:

x_{it} – wartość eksportu towarów w ramach gałęzi i w okresie t,
X_{jt} – wartość całkowitego eksportu sektora j w okresie t,
n – liczba gałęzi przemysłu.

Rysunek 3. Poziom koncentracji rodzajowej polskiego eksportu produktów CCI



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

Wartość indeksu HHI wskazuje, w jakim stopniu eksport jest skoncentrowany na niewielkiej liczbie produktów (Misztal, 2011, s. 692). Przybierając wartość równą 1, oznacza całkowitą koncentrację eksportu, zaś wartość wskaźnika równa 0 oznacza jego wysoką dywersyfikację. Wprawdzie analiza tego wskaźnika potwierdziła tezę o wysokim poziomie koncentracji towarowej polskiego eksportu produktów CCI w okresie od 2002 do 2005 roku, niemniej odnotowano, że wartość HHI charakteryzuje się tendencją malejącą. Pod koniec analizowanego okresu osiąga poziom świadczący o dywersyfikacji rodzajowej polskich produktów CCI sprzedanych za granicę. Zjawisko to można uznać za pozytywne ze względu na pogląd, że dywersyfikacja produkcji i eksportu jest czynnikiem oddziaływującym stymulująco na wzrost rozmiarów produkcji i eksportu przede wszystkim poprzez rozprzestrzenianie się wiedzy oraz wspieranie produkcji w innych branżach (Misztal, 2011, s. 693). Odnośnie do produktów sektora CCI, efekty te są szczególnie istotne, zważywszy na specyfikę produktów oraz wyrażany przez konsumentów popyt.

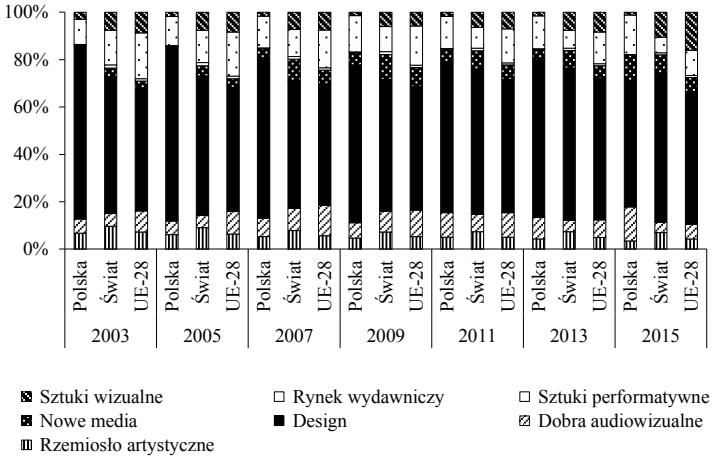
Branża CCI cechuje się posiadaniem tzw. potencjału inspiracji i potencjału komplementarnego. Wytwarzane w jej obrębie produkty stymulują dalszą produkcję poprzez inspirację dla branż kreatywnych i tradycyjnych. Jednak ze względu na brak możliwości istnienia samoistnego i potrzebę określonego otoczenia tworzonego przez inne sektory gospodarki, produkty te sprzyjają również wytwarzaniu dóbr w branżach komplementarnych (Kasprzak, 2013, s. 22).

Nie bez znaczenia jest uzależniający charakter popytu na produkty CCI, co oznacza, że wzrost ich konsumpcji potęguje popyt na te dobra wskutek powiększania tzw. kapitału kulturowego (wypracowanego gustu, smaku, zdobytej wiedzy i świadomości kultury). Jeśli dane społeczeństwo nie posiada odpowiedniego poziomu ponadnarodowego kapitału kulturowego, popyt na zagraniczne wyroby CCI będzie znacznie mniejszy niż na produkty krajowe (Schulze, 2003, s. 270). Wzrost poziomu dywersyfikacji towarowej polskiego eksportu CCI przyczynia się więc do wzrostu świadomości polskich produktów wśród zagranicznych konsumentów, a zatem rozwinięcia posiadanego przez nich kapitału kulturowego, czego skutkiem będzie zwiększenie popytu i wzrost eksportu.

Struktura towarowa polskiego eksportu produktów CCI jest zbliżona zarówno do światowych, jak i unijnych obrotów handlowych (rys. 4). Analogicznie jak w Polsce, w Unii Europejskiej i na świecie najważniejszą rolę w całym analizowanym okresie odgrywały towary branży wzornictwa (designu). Drugie i trzecie miejsce

zajmowały odpowiednio wydawnictwa i dobra audiowizualne, natomiast najmniejszy udział w eksporcie miały sztuki performatywne.

Rysunek 4. Struktura rodzajowa polskiego eksportu CCI w latach 2003–2015 na tle ich światowego i unijnego eksportu



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

Poziom podobieństwa struktury towarowej polskiego eksportu CCI do ich światowego i unijnego handlu produktami CCI zweryfikowano za pomocą wskaźnika dywersyfikacji eksportu (EDI – *export diversification index*) obliczonego według poniższego wzoru (Delta Economics, 2014, s. 4):

$$EDI = \frac{\sum \left| h_{ij} - h_i \right|}{2},$$

gdzie:

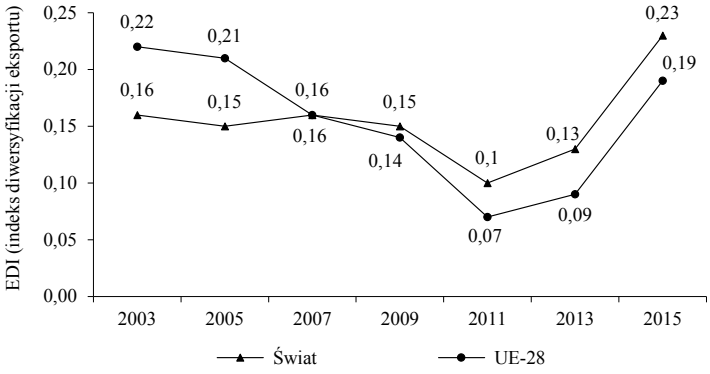
h_{ij} – udział gałęzi w eksporcie państwa j,

h_i – udział gałęzi w światowym eksporcie.

Wskaźnik EDI został zaprojektowany przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy na podstawie indeksu Theila, powszechnie wykorzystywanego miernika nierówności, segregacji i innych form różnorodności (Gylfason, 2016). Analiza indeksu

EDI pozwala na określenie, jak bardzo struktura eksportu danego państwa różni się od średniej struktury światowej. Wskaźnik ten waha się od 0 do 1, a wzrost jego wartości oznacza większe odchylenie analizowanego państwa od struktury referencyjnej (Delta Economics, 2014, s. 4).

Rysunek 5. Poziom rozbieżności struktury rodzajowej polskiego eksportu CCI od ich światowego i unijnego eksportu w latach 2003–2015



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

Za pomocą wskaźnika EDI porównano strukturę towarową polskiego eksportu do struktury światowego i unijnego eksportu produktami CCI. Do 2007 roku odnotowano największe różnice pomiędzy poziomem podobieństwa struktury polskiego eksportu do państw UE-28 a poziomem podobieństwa do eksportu globalnego. Struktura polskiego eksportu była bardziej zbliżona do światowych obrotów handlowych niż do eksportu Unii Europejskiej. Ponadto od początku analizowanego okresu zauważono zbliżanie się Polski do analizowanych struktur towarowych eksportu. Tendencja ta odwróciła się w 2011 roku, a największy wzrost rozbieżności rodzajowej polskiego eksportu od referencyjnych obrotów handlowych produktami CCI zauważono w latach 2013–2015. Przyczyną tego zjawiska był wzrost dywersyfikacji towarowej i spadek udziału wzornictwa w polskich produktach CCI sprzedanych za granicę przy jednoczesnym niewystępowaniu takiej tendencji na świecie i w Unii Europejskiej.

4. Struktura geograficzna polskiego eksportu produktów CCI

Polski eksport produktów CCI, podobnie jak polski handel zagraniczny ogółem, charakteryzuje „europocentryzm" kierunków geograficznych wywozu (tab. 4). Europa przez cały analizowany okres była kierunkiem ok. 90% polskiego eksportu wyrobami CCI. Największymi odbiorcami polskich dóbr CCI były Niemcy, Wielka Brytania oraz Francja. Drugim w kolejności kierunkiem polskiego eksportu była Ameryka Północna i Południowa (ok. 5%) z niezmiennie przeważającym udziałem Stanów Zjednoczonych (ok. 80% polskich produktów CCI sprzedanych do Ameryki). Trzecie miejsce zajmowała Azja (ok. 4%), gdzie zauważono znaczny i dynamiczny wzrost eksportu do Chin. Najmniej znaczącym kierunkiem eksportu była Afryka oraz Australia i Oceania.

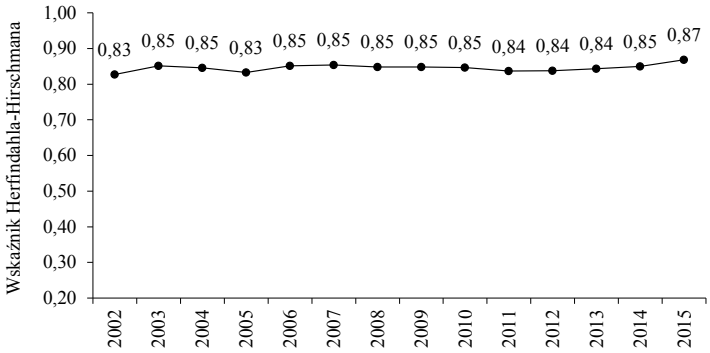
Tabela 4. Struktura geograficzna polskiego eksportu produktami CCI (mln USD)

Wyszczególnienie	2003	2005	2007	2009	2011	2013	2015
Europa	2023	2756	4089	3499	4648	5076	6714
Niemcy	731	854	1085	1130	1407	1690	3007
Wielka Brytania	197	297	429	292	451	458	576
Francja	121	195	344	279	366	335	424
Ameryka Płn. i Płd.	190	267	332	235	341	319	382
Stany Zjednoczone	159	216	257	200	289	262	305
Kanada	29	47	67	31	45	45	45
Meksyk	0	2	3	1	2	5	23
Azja	59	107	145	140	204	258	272
Chiny	1	3	18	18	37	50	70
Zjednoczone Emiraty Arabskie	1	5	11	13	23	18	35
Turcja	4	10	13	22	22	27	23
Afryka	1	7	7	42	54	48	32
Algieria	b.d.	0	0	1	1	2	8
Maroko	0	1	0	1	1	8	8
Republika Południowej Afryki	0	1	1	19	29	17	4
Australia i Oceania	1	4	9	18	31	32	28
Australia	1	4	8	17	28	30	27
Nowa Zelandia	b.d.	0	0	1	2	2	1

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

Odnotowany europocentryzm kierunków polskiego eksportu produktów CCI świadczy o wysokim poziomie jego koncentracji geograficznej. Do weryfikacji tendencji charakteryzujących polski eksport dobrami CCI w aspekcie koncentracji kierunków eksportu zastosowano, analogicznie jak w przypadku struktury towarowej, znormalizowany wskaźnik koncentracji Herfindahla-Hirschmana (HHI). Za zmienną x_{it} przyjęto wartość eksportu CCI w kierunku i w okresie t, natomiast za zmienną X_{jt} – wartość całkowitego polskiego eksportu CCI w okresie t. Wartość wskaźnika HHI w analizowanym okresie na poziomie zbliżonym do jedności wskazuje na niezmienną, wysoką koncentrację polskiego eksportu produktów CCI (rys. 6).

Rysunek 6. Poziom koncentracji geograficznej polskiego eksportu produktów CCI



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

5. Perspektywiczne kierunki rozwoju polskiego eksportu produktów CCI

Niezależnie od niezmiennie wysokiego poziomu koncentracji geograficznej polskiego eksportu dobrami CCI, zauważono również rozwój pozaeuropejskich kierunków eksportowych. Intensywniejsze w porównaniu z kierunkiem europejskim (trzykrotny wzrost wartości eksportu) nasilenie wzrostu eksportu odnotowano w szczególności w eksporcie do Azji (blisko czterokrotny wzrost wartości).

Obserwacja ta stała się przyczynkiem do podjęcia próby wyznaczenia możliwych pozaeuropejskich kierunków rozwoju polskiego eksportu analizowanego sektora.

W analizie potencjalnych kierunków rozwoju polskiego eksportu produktami CCI wyznaczono cel identyfikacji najbardziej perspektywicznych branż CCI dla każdego z analizowanych kierunków geograficznych. Dla tego celu wybrano z każdego kontynentu (poza Europą) państwa będące w 2015 roku głównym kierunkiem eksportu polskiego sektora CCI. Ocenę potencjału eksportowego polskiego eksportu produktami CCI oparto na wskaźniku orientacyjnego potencjału ITP (*indicative trade potential*) obliczonego na podstawie wzoru:

$$ITP = \min\left(Exp_{PL,i}, Imp_{j,i}\right) - Exp_{PL,i,j},$$

gdzie:

$Exp_{PL,i}$ – polski eksport branży *i* ogółem,
$Imp_{j,i}$ – import państwa j branży *i* ogółem,
$Exp_{PL,i,j}$ – polski eksport branży *i* do państwa *j*.

Istotą wskaźnika orientacyjnego potencjału ITP jest identyfikacja produktów, dla których występuje najwyższy poziom komplementarności między eksportem państwa pochodzenia a popytem importowym partnera handlowego. Przyjmuje się jednak założenie przyjęcia przez importera całego wywozu eksportera, dlatego uzyskane wyniki mają charakter orientacyjny. Mogą jednak stanowić wskazówkę dla kierunków polityki handlowej rządu oraz przedsiębiorców sektora CCI rozważających rozszerzenie swojej działalności na rynek pozaeuropejski (Helmers, Pasteels, 2006).

Analiza identyfikacji produktów i kierunków geograficznych polskiego eksportu o najwyższym potencjale eksportowym wykazała, że najbardziej perspektywicznym importerem polskich produktów CCI są Chiny. W grupie siedmiu branż aż cztery z nich cechowały się najwyższym potencjałem eksportowym w przypadku wywozu do Chin. Na drugim i trzecim miejscu znajdują się odpowiednio Stany Zjednoczone i Australia. Najniższe wartości wskaźnika ITP odnoszą się do Algierii.

Tabela 5. Potencjalny eksport polskich produktów CCI w 2015 roku (mln USD)

Wyszczególnienie	Rzemiosło artystyczne	Dobra audiowizualne	Design	Nowe media	Sztuki performatywne	Wydawnictwa	Sztuki wizualne
Polski eksport ogółem	260	1 064	3 932	831	22	1 237	89
Stany Zjednoczone							
Import ogółem	6 726	1 695	56 714	8 079	901	4 525	17 295
Eksport z Polski do Stanów Zjednoczonych	24	10	225	16	2	10	17
ITP	236	1 054	3 707	815	20	1 227	72
Chiny							
Import ogółem	800	2 110	5 767	2 691	179	650	544
Eksport z Polski do Chin	2	0	63	2	0	1	1
ITP	258	1 064	3 869	829	22	649	88
Algieria							
Import ogółem	89	63	563	34	3	66	34
Eksport z Polski do Algierii	0	0	2	6	0	0	0
ITP	89	63	561	28	3	66	34
Australia							
Import ogółem	481	232	4 993	617	101	788	458
Eksport z Polski do Australii	3	3	19	0	0	2	0
ITP	257	229	3 913	617	22	786	89

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD (2017).

W aspekcie grup produktowych branżą o najwyższym potencjale eksportowym okazał się dominujący w polskim eksporcie design, przyjmując najwyższą wartość wskaźnika ITP w przypadku Australii, a następnie Chin. Drugą w kolejności grupą produktów są wydawnictwa, które największy potencjał eksportowy osiągają w analizie wywozu do Stanów Zjednoczonych, a w dalszej kolejności do Australii. Stosunkowo wysokim poziomem wskaźnika ITP charakteryzują się również dobra audiowizualne i nowe media, w szczególności w przypadku eksportu do Chin. Najniższym potencjałem eksportowym cechują się sztuki wizualne.

Podsumowanie

Badania wskazują, że polski sektor kultury i przemysłów kreatywnych w analizowanym okresie znacznie poprawił swoją pozycję na globalnym i unijnym rynku. W 2015 roku Polska była czternastym światowym oraz szóstym unijnym eksporterem produktów CCI.

Rozwój polskiego eksportu towarów CCI nie stał się jednak przyczyną istotnych zmian w strukturze towarowej i geograficznej. Mimo stałej, wyróżniającej Polskę na tle świata i Unii Europejskiej, tendencji do wzrostu dywersyfikacji towarowej eksportu stale przeważającą rolę odgrywały towary branży designu stanowiąc ponad 50% polskich produktów CCI sprzedanych za granicę. Niezmiennie polski eksport produktów CCI, podobnie jak polski handel zagraniczny ogółem, charakteryzuje „europocentryzm" kierunków geograficznych wywozu.

Analiza potencjału rozwoju polskiego eksportu towarów CCI wykazała jednak możliwość zwiększenia sprzedaży do takich państw, jak Chiny, Stany Zjednoczone i Australia, natomiast ocena najbardziej perspektywicznych grup towarów pozwoliła na wyodrębnienie (poza designem) branży wydawniczej, produktów audiowizualnych i nowych mediów.

Literatura

Cracau, D., Durán Lima, J. (2016). On the Normalized Herfindahl-Hirschman Index: A Technical Note. *International Journal on Foodsystem Dynamics*, *7*, 382–386.

Delta Economics (2014). *Delta Economics Trade Indicator Definitions*. London.

Gylfason, T. (2016). *From Economic Diversification to Growth*. Seminar on Natural Resources, Finance, and Growth 28–29 maja 2016, Algiers: Bank of Algeria.

Helmers, C., Pasteels, J.-M. (2006). *Assessing Bilateral Trade Potential at the Commodity Level. An Operational Approach*. Geneva: International Trade Centre Working Paper.

Kasprzak, R. (2013). *Przemysły kreatywne w Polsce. Uwarunkowania i perspektywy.* Warszawa: Kamon Consulting.

Misztal, P. (2011). Koncentracja towarowa eksportu a wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej. *Ekonomista*, *5*, 691–708.

Schulze, G. (2003). International Trade. W: R. Towse (red.), *A Handbook of Cultural Economics* (s. 269–275). Cheltenham: Edward Elgar Publishing.

UNCTAD (2010). *Creative Economy Report 2010: A Feasible Development Option*. New York–Geneva.

UNCTAD (2017). UNCTADStat. V*alues and Shares of Creative Goods Exports. Annual 2002–2015.*

POLISH EXPORT OF THE CULTURAL AND CREATIVE INDUSTRIES

Abstract

The aim of the article is to identify the significance, trends and prospects for the development of polish CCI exports. This study covers the years 2002–2015 and it was based on literature studies and analysis of statistics from the UNCTAD database. Herfindahl-Hirschman's normalized concentration index was used in the analysis of commodity and geographical structure. The export diversification index EDI has additionally been used to the analysis of the commodity structure. The identification of export development perspectives for polish export of CCI products was based on the Indicative Trade Potential (ITP). The article shows a significant strengthening of the position of Polish CCI in the international market. There were slight changes in the commodity structure of exports, mainly due to the decrease in the level of its concentration. It was noted that this phenomenon distinguishes Polish exports of CCI products from global and EU tendencies. The analysis of the geographical structure has shown a high concentration of polish CCI exports. China, the United States and Australia were designated as the most prospective non-European destinations for polish CCI exports. The product group with the highest export potential turned out to be the design. The issue of export of CCI products is not a frequent subject of research in Poland. The conclusions of this paper can be used as guidance for the government's trade policy and to CCI industry entrepreneurs considering expanding their activities to the non-European market.

Keywords: cultural and creative industries, international trade, concentration of exports, indicative potential of trade

JEL codes: F14, F17, Z11