

**Handel międzynarodowy
a procesy integracyjne
w gospodarce światowej**

HANDEL MIĘDZYNARODOWY A PROCESY INTEGRACYJNE W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ

Pod redakcją naukową
Marka Maciejewskiego i Stanisława Wydymusa



UNIwersytet
EKONOMICZNY
W KRAKOWIE



FUNDACJA
UNIwersytetu EKONOMICZNEGO
w Krakowie

Kraków 2009

Recenzent:

Prof. dr hab. Stanisław Miklaszewski

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

Temat badawczy 53/KHZ/1/2009/S/517

Kierownik tematu: prof. zw. dr hab. Stanisław Wydymus

ISBN 978-83-927790-7-0

Wydawnictwo:

Fundacja Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie

ul. Rakowicka 27, 31-510 Kraków

Kraków 2009

Spis treści

Wstęp	7
<i>Elżbieta Bombińska</i> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach ASEAN w procesie ich regionalnej integracji gospodarczej	9
<i>Elżbieta Czarny, Jerzy Menkes, Katarzyna Śledziwska</i> Dyskryminacyjna i niedyskryminacyjna liberalizacja handlu międzynarodowego	25
<i>Katarzyna Czech</i> Rozwój zrównoważony i jego realizacja w warunkach integracji europejskiej na przykładzie Francji.....	43
<i>Małgorzata Czerwińska</i> Preferencyjne umowy handlowe Unii Europejskiej jako wyraz postępującej integracji gospodarczej Europy	55
<i>Henryk Czubek</i> Dylematy nowelizacji ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych	71
<i>Marcin Gryczka</i> Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przekształceniach struktury towarowej eksportu (na przykładzie krajów UE z Europy Środkowej i krajów BRIC).....	79
<i>Agnieszka Hajdukiewicz</i> Reformy Wspólnej Polityki Rolnej a pozycja Unii Europejskiej w multilateralnych negocjacjach na forum WTO i w światowym handlu rolnym	93
<i>Krzysztof Kaszuba</i> Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w specjalnych strefach ekonomicznych na Podkarpaciu w latach 2007-2009	113
<i>Paweł Kawa</i> Place, produktywność, ceny – wzajemne interakcje i oddziaływania w polskiej gospodarce w świetle porównań międzynarodowych	123
<i>Stanisława Klima</i> Procesy integracyjne Ameryki Łacińskiej i ich wpływ na handel międzynarodowy	133

<i>Krzysztof Kosiec</i> Konsekwencje dobrobytowe integracji krajów asymetrycznych	147
<i>Marek Maciejewski</i> Wpływ integracji gospodarczej na zmianę wielkości strumieni handlu zagranicznego na przykładzie nowych państw członkowskich Unii Europejskiej	161
<i>Józef Misala, Elżbieta Siek</i> Rozwój handlu zagranicznego Polski z krajami Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem handlu z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi	173
<i>Anita Modrzejewska</i> Gra przetargowa o kształt umowy handlowej między krajami asymetrycznymi należącymi do ugrupowania integracyjnego	193
<i>Edward Molendowski</i> Europejska Polityka Sąsiedztwa – główne elementy wsparcia finansowego z budżetu UE na lata 2007-2013	201
<i>Iwona Pawlas</i> Uczestnictwo Finlandii w międzynarodowych obrotach towarowych w latach 2000-2008	215
<i>Bożena Pera</i> Kierunki rozwoju i uwarunkowania wewnątrzspółnotowej wymiany usług na początku XXI wieku	229
<i>Kazimierz Starzyk</i> Nowe kierunki w wewnątrzgałęziowym międzynarodowym podziale pracy z dominującym udziałem Chin	239
<i>Dorota Szemla</i> APEC jako nietypowa „organizacja integracyjna” krajów Azji i Pacyfiku ..	253
<i>Dariusz Ścigala</i> Międzynarodowy transfer technologii w warunkach asymetrii informacyjnej	263
<i>Marzenna A. Weresa</i> Zaangażowanie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w wymianę handlową z zagranicą	277
<i>Wojciech Zysk, Agnieszka Szymczak</i> Sprawiedliwy Handel jako forma pomocy krajom nierozwiniętym gospodarczo	305

WSTĘP

Z przyjemnością pragniemy przedstawić i zarekomendować Czytelnikom kolejną publikację Katedry Handlu Zagranicznego UEK, prezentującą referaty naukowe zakwalifikowane na XV jubileuszową ogólnopolską konferencję „Handel międzynarodowy a procesy integracyjne w gospodarce światowej”, która odbyła się w grudniu 2009 roku w Krakowie. W prezentowanej książce przedstawione są wyniki badań pracowników naukowych z wielu ośrodków akademickich w Polsce, którzy zajmują się szeroko rozumianą problematyką międzynarodowej wymiany handlowej i współpracy gospodarczej krajów. Zdecydowana większość zamieszczonych w książce prac dotyczy bezpośrednio lub pośrednio różnorodnych interakcji występujących pomiędzy intensywnością handlu międzynarodowego a procesami integracyjnymi jakie zachodzą w gospodarce światowej. Zawarte w wielu artykułach wyniki analiz i wnioski z nich wypływające, mają istotne znaczenie poznawcze zwłaszcza dla tych podmiotów gospodarczych, które funkcjonują w sferze międzynarodowej, tkwiącej w dalszym ciągu w warunkach kryzysu gospodarczego. Rekomendując Czytelnikom książkę, pragniemy zwrócić uwagę na fakt dużego merytorycznego zróżnicowania zamieszczonych w niej opracowań cząstkowych. Zróżnicowanie to, z jednej strony stwarzające wrażenie nazbyt wysokiej entropii tematycznej, winno się spotkać jednak z dużą sumą uznania szerokiego grona osób zainteresowanych problematyką międzynarodowych stosunków gospodarczych. Mamy nadzieję, że wśród nich znajdują się nie tylko pracownicy naukowci oraz studenci kierunków „Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze” i „Stosunki Międzynarodowe”, ale także praktycy biznesu, działający głównie w sferze handlu zagranicznego i innych obszarach międzynarodowej współpracy gospodarczej. W pracy znaleźć można bowiem rozważania na temat kierunków rozwoju handlu zagranicznego Polski z nowymi krajami członkowskimi UE, wpływu integracji gospodarczej na zmianę wielkości strumieni handlu zagranicznego, roli BIZ w przekształcaniach struktury towarowej eksportu czy też nowych kierunków w wewnątrzgałęziowym podziale pracy z dominującym udziałem Chin. Zainteresowany Czytelnik może przestudiować wyniki analizy zaangażowania przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w wymianę handlową z zagranicą, zapoznać się z problematyką sprawiedliwego handlu jako formy pomocy krajom słabo

rozwinęty, ocenić efekty Europejskiej Polityki Sąsiedztwa a także poznać najnowsze trendy w światowym handlu rolnym. Uwagę Czytelników mogą przykuć rozważania na temat preferencyjnych umów handlowych UE jako wyrazu postępującej integracji gospodarczej całej Europy, oceny kierunków rozwoju wewnątrzspółnotowej wymiany usług lub wnioski związane z analizą dyskryminacyjnych i niedyskryminacyjnych aspektów liberalizacji handlu międzynarodowego. W książce znajdują się rozważania na temat wzajemnych interakcji cen i bezpośrednich inwestycji zagranicznych w specjalnych strefach ekonomicznych jak również analizy związane z międzynarodowym transferem technologii. Jako redaktorzy omawianej książki mamy nadzieję, że to zróżnicowanie problematyki zwiększy jej atrakcyjność, dając satysfakcję zarówno Czytelnikom jak również autorom poszczególnych opracowań.

Marek Maciejewski

Stanisław Wydymus

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w krajach ASEAN w procesie ich regionalnej integracji gospodarczej

1. Uwagi wstępne

Jednym z oczekiwanych efektów regionalnej integracji gospodarczej jest wzrost napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do krajów objętych tym procesem. Intensyfikacja przepływów kapitału w integrującym się regionie wynika z jednej strony z rosnącej atrakcyjności dużego rynku regionalnego dla inwestorów z krajów trzecich, z drugiej zaś, znoszenie ograniczeń w przepływach kapitału pomiędzy krajami tworzącymi ugrupowanie integracyjne, może stymulować rozwój wewnątrzregionalnych przepływów kapitałowych, w tym w formie BIZ.

W artykule podjęto próbę analizy zmian skali i struktury BIZ napływających do państw członkowskich ASEAN w procesie ich regionalnej integracji gospodarczej, ze szczególnym uwzględnieniem inwestycji bezpośrednich o charakterze wewnątrzregionalnym.

2. Ogólna charakterystyka państw ASEAN i procesu ich integracji

Proces integracji państw członkowskich Stowarzyszenia Krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN – *Association of South East Asian Nations*) ma już ponad 40-letnią historię. Został on zapoczątkowany w 1967 r. podpisaniem tzw. deklaracji z Bangkoku przez ministrów spraw zagranicznych pięciu państw tj. Filipin, Indonezji, Malezji, Singapuru i Tajlandii. W latach 80. i 90. XX w. skład ugrupowania został poszerzony o kolejnych pięć państw: Brunei (1984 r.), Wietnam (1995 r.), Laos i Birnę (późniejszy Myanmar – 1997 r.) oraz Kambodżę (1999 r.).

W początkowym okresie funkcjonowania ASEAN stanowiło przede wszystkim forum dialogu politycznego i budowy stosunków dyplomatycz-

nych, a współpraca koncentrowała się głównie na poszerzaniu strefy bezpieczeństwa i zaufania w regionie¹. W drugiej połowie lat 70. XX w. podjęto próby intensyfikacji regionalnej współpracy w sferze gospodarczej², jednak dopiero dekada lat 90. minionego stulecia przyniosła istotną zmianę w podejściu krajów członkowskich stowarzyszenia do procesu ich regionalnej integracji gospodarczej, którą uznano za cel priorytetowy we wzajemnych stosunkach.

Pierwszym krokiem do zacieśnienia powiązań integracyjnych między członkami ASEAN była decyzja o budowie strefy wolnego handlu (AFTA – *ASEAN Free Trade Agreement*), podjęta w Singapurze w 1992 r. Przyjęte wówczas Porozumienie o wspólnym efektywnym planie cel preferencyjnych – CEPT (*Common Effective Preferential Tariff Scheme*) przewidywało utworzenie strefy wolnego handlu na towary przemysłowe, dobra kapitałowe oraz przetworzone artykuły rolne do roku 2008. Termin ten został następnie skrócony do roku 2000 dla towarów tzw. szybkiej ścieżki oraz do roku 2003 dla towarów normalnej ścieżki³. W zakresie liberalizacji handlu artykułami rolnymi, które zostały całkowicie wyłączone z porozumienia CEPT, negocjacje podjęto w 1995 r., jednak napotkały one szereg trudności ze względu na znaczenie niektórych artykułów rolnych w handlu regionalnym (np. ryż i cukier). Ostatecznie ustalono, iż całkowite zniesienie taryf celnych na tę grupę towarów ma nastąpić do 2010 r. dla krajów ASEAN-6, do 2015 r. dla późniejszych członków ASEAN, zaś do 2018 r. na produkty wrażliwe.

¹ S. Bobowski, *Instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych w regionie Azji i Pacyfiku* (w:) *Azja-Pacyfik. Obraz gospodarczy regionu*, red. B. Drelich-Skulska, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007, s. 181

² Do najważniejszych programów zainicjowanych w latach 70. i 80. należały programy: ASEAN PTA, AIP, AIC oraz AIJV. Pierwszy z nich – *ASEAN Preferential Trading Arrangements (PTA)*, czyli Porozumienia w sprawie ustaleń o preferencyjnym handlu, podpisany w 1977 r. – zmierzał do intensyfikacji handlu między krajami regionu poprzez udzielanie preferencji handlowych na zasadzie *product by product*. Liberalizacja objęła państwa zrzeszone, a jej tempo było dostosowane do możliwości i chęci krajów członkowskich. Bezpośrednim celem programów AIP (*ASEAN Industrial Project*), AIC (*ASEAN Industrial Complementation Scheme*) oraz AIJV (*ASEAN Industrial Joint Ventures*) natomiast, był rozwój współpracy regionalnej poprzez kooperację przemysłową. Zamierzano w ten sposób doprowadzić do specjalizacji wśród krajów członkowskich oraz podjęto próbę kreacji komplementarności ich przemysłu. Oczekiwanym efektem końcowym tych działań było pobudzenie handlu wewnątrzregionalnego. Żaden z powyższych programów nie przyniósł jednak oczekiwanych efektów. Por. B. Buczkowski, *Liberalizacja handlu w krajach ASEAN*, Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 976, Wrocław 2003, s. 113-114; E. Oziewicz, *Integracja krajów Dalekiego Wschodu* (w:) *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 208-211

³ Państwa członkowskie, które weszły w skład ugrupowania w latach 90. XX w. otrzymały prawo do wolniejszego dostosowywania się do tych wymagań: Wietnam do 2006 r., Laos i Myanmar do 2008 r., zaś Kambodża do 2010 r.

Proces integracji gospodarczej krajów ASEAN nie ogranicza się jednak wyłącznie do rynku towarów. Podjęto również działania zmierzające do liberalizacji przepływu usług oraz inwestycji. Umowa ramowa w sprawie usług – AFAS (*ASEAN Framework on Services*) zakłada stopniową liberalizację handlu usługami i utworzenie strefy wolnego handlu nimi w 2010 r. W 1998 r. zawarto umowę ramową w sprawie utworzenia Strefy Inwestycyjnej ASEAN – AIA (*ASEAN Investment Area*), której celem jest otwarcie – w pierwszej kolejności – przemysłu dla inwestycji ze strony zarówno państw ugrupowania, jak i inwestorów zewnętrznych⁴. Przewiduje się sukcesywne poszerzanie inwestycji w ramach AIA również na sektor rolnictwa, leśnictwo i rybołówstwo z wyjątkiem list „negatywnych”, które jednak mają być stopniowo redukowane. Ostatecznie w 2015 r. wszystkie działy gospodarek krajów ASEAN mają być otwarte dla inwestycji. Terminy ostatecznej redukcji list negatywnych – za wyjątkiem rolnictwa – ustalono następująco: 2003 r. dla ASEAN – 6 i Myanmaru, 2010 dla Wietnamu, Kambodży i Laosu. Jeśli zaś chodzi o rolnictwo, to datą końcową jest styczeń 2010 r. dla ASEAN-6 i Kambodży, 2013 r. dla Wietnamu oraz 2015 dla Laosu i Myanmaru...⁵. Procesy liberalizacji przepływu towarów, usług oraz inwestycji służą realizacji strategicznego celu ASEAN, jakim jest zbudowanie Wspólnoty Gospodarczej – *ASEAN Economic Community (AEC)* do 2020 r.

Kraje ASEAN nie stanowią jednolitej grupy – dziesięć państw członkowskich charakteryzuje ogromne zróżnicowanie w zakresie obowiązujących systemów politycznych i historii, a przede wszystkim – poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Różnice te, mające w niektórych przypadkach charakter wręcz przepaści cywilizacyjnej, są szczególnie widocznie pomiędzy krajami założycielskimi stowarzyszenia i Brunei z jednej strony (ASEAN-6), a czterema państwami, które przystąpiły do ASEAN w dekadzie lat 90. XX w. (ASEAN-4 lub ASEAN CLMV) z drugiej (por. tabela 1.). Wprawdzie wszyscy członkowie stowarzyszenia to kraje o gospodarce rynkowej, jednak z uwagi na fakt, iż państwa CLMV obrały taki system gospodarowania dopiero w drugiej

⁴ Obok Porozumienia ASEAN w sprawie promocji i ochrony inwestycji z 1987 r. (*ASEAN Investment Guarantee Agreement –IGA*), umowa ramowa w sprawie utworzenia AIA stanowi najważniejszy dokument dotyczący zasad realizacji BIZ na terenie krajów członkowskich stowarzyszenia. W lutym 2009 r. podpisane zostało nowe porozumienie – *ASEAN Comprehensive Investment Agreement (ACIA)*, które, jak zaplanowano, ma wejść w życie pod koniec 2009 r., zastępując tym samym dwie wcześniej wspomniane porozumienia dotyczące inwestycji na obszarze ASEAN. ACIA kompleksowo reguluje zagadnienia związane z liberalizacją przepływu inwestycji, ich ochroną, promocją i ułatwieniami dla inwestorów.

⁵ Por. M. Pietrasiak, *ASEAN-6 i ASEAN-4: problemy na drodze do integracji regionu Azji Południowo-Wschodniej* (w:) *Procesy integracyjne w regionie Azji i Pacyfiku*, red. B. Drelich-Skulska, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 13, Wrocław 2008, s. 40-41.

Tabela 1. Wybrane wskaźniki rozwoju gospodarczego i cywilizacyjnego krajów ASEAN w latach 2007-2008

Wysze- gólnienie	PKB per capita w 2008 r. (USD)	Udział w PKB w 2008 (•%)		Gospodarstwa zelek- tryfikowane w ogólnej liczbie gospodarstw w 2000 r. (%)	Udział dróg utwardzonych w drogach kołowych ogółem w 2007 r. (%)	Liczba telefonów komórkowych w 2007 r. (na 1000 mieszkańców)	Użytkownicy Internetu w 2007 r. (na 1000 mieszkańców)
		Rolnictwo	Przemysł i Usługi				
ASEAN	2581	18,1	49,2	-	-	507	115
Filipiny	1 844	32,7	42,2	68,2	73	659	60
Indonezja	2 237	13,7	44,2	86,1	56	353	56
Malezja	7 970	7,4	53,5	97,3	79	879	564
Singapur	38 046	0,1	31,7	100,0	100	1225	230
Tajlandia	4 116	8,9	47,9	98,3	99	804	210
Brunei	35 623	1,0	56,6	97,0	76*	1018	417
Kambodża	756	27,5	32,6	16,6	20	179	5
Laos	918	-	-	38,2	7	252	17
Myanmar	465	-	-	40,4	-	4	1
Wietnam	1 053	17,5	41,8	77,8	39*	272	204

Źródło: opracowanie własne na podstawie *ASEAN Statistical Yearbook, 2008*, www.aseansec.org, listopad 2009

Uwagi: * – dane dla Brunei – 2006 r., dla Wietnamu – 2004 r.

Tabela 2. Wybrane wskaźniki makroekonomiczne krajów ASEAN w 2008 r. (w %)

Wysze- gólnienie	Średnioroczna dynamika w latach 2003-2008		Stopa inflacji	Stopa bezbrobocia	Deficyt budżetowy w relacji do PKB w 2007 r.	Saldo obrotów bieżących w relacji do PKB	Przeciętna stopa eksportu	Przeciętna stopa importu
	PKB	Import						
ASEAN	5,8	14,2	17,4	9,8	-	-	58	55
Filipiny	5,5	6,2	8,6	9,3	0,2	4,3	29	34
Indonezja	5,7	17,5	31,7	15,9	-1,4	2,4	27	25
Malezja	5,8	13,1	11,6	5,5	-3,2	15,6	87	65
Singapur	6,9	8,6	11,1	6,5	3,2	22,1	131	125
Tajlandia	4,7	16,8	18,6	5,5	-1,7	5,7	64	65
Brunei	1,3	22,2	18,1	2,7	14,9	13,0	58	20
Kambodża	10,1	15,0	9,0	6,5	0,6	-1,5	-	-
Laos	7,4	41,9	39,8	8,6	-2,6	2,6	-	-
Myanmar	5,3	8,2	15,5	26,8	-	-	24	14
Wietnam	7,8	24,1	25,7	23,1	-2,2	-4,1	68	88

Źródło: *ASEAN Statistical Yearbook, 2008*, www.aseansec.org, listopad 2009 i obliczenia własne

połowie lat 80. XX w., stopień dojrzałości instytucji gospodarki rynkowej w krajach ASEAN również wykazuje duże zróżnicowanie.

Tym, co bez wątpienia łączy członków stowarzyszenia, jest prowadzona przez większość z nich od dekady lat 80. strategia proeksportowej industrializacji i silna zewnętrzna orientacja, wyrażająca się m.in. w bardzo wysokiej dynamice obrotów towarowych z zagranicą oraz dużym znaczeniu eksportu w tworzeniu PKB (por. tabela 2). Wiele podobieństw można również odnaleźć w zakresie tendencji kształtowania się podstawowych wskaźników makroekonomicznych państw ASEAN, do których zaliczyć można: wysokie tempo wzrostu PKB, wysoką stopę inflacji, na ogół niską stopę bezrobocia, ustabilizowaną sytuację budżetową oraz – za wyjątkiem Kambodży i Wietnamu – dodatnie saldo obrotów bieżących bilansu płatniczego (por. tabela 2).

Dysproporcje w zakresie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego krajów ASEAN skutkują, oczywiście, znaczącym zróżnicowaniem ich atrakcyjności inwestycyjnej, jak również możliwościami generowania strumieni inwestycji bezpośrednich, w tym inwestycji o charakterze wewnątrzregionalnym.

3. Rozmiary BIZ i ich znaczenie w rozwoju gospodarczym państw ASEAN

Na początku lat 80. XX w. kraje Azji Południowo-Wschodniej dołączyły do grupy państw o istotnej pozycji na rynku przepływów kapitałowych, stanowiąc jeden z atrakcyjniejszych regionów inwestycyjnych w grupie państw rozwijających się⁶. Wysoka dynamika napływu BIZ w pierwszej połowie lat 90. została jednak zahamowana w latach 1997-1998 przez azjatycki kryzys finansowy.

W 2008 r. do ASEAN napłynęły BIZ o wartości blisko 60,6 mld USD, co stanowiło 3,5% światowego napływu BIZ odnotowanego w tym roku oraz odpowiednio 9,7% i 15,4% inwestycji napływających do krajów rozwijających się oraz na kontynent azjatycki. W stosunku do poziomu, jakie posiadały kraje ASEAN w wartości światowych oraz regionalnych napływów strumieni BIZ w latach 1992-1997, poprzedzających wybuch kryzysu azjatyckiego, odnotowano więc spadek ich udziału o ponad 50% (por. tabela 3). Podobna tendencja, choć w nieco mniejszej skali, wystąpiła również po stronie BIZ odpływających z państw członkowskich stowarzyszenia. W latach 1995-2008 istotnie zmniejszyło się więc znaczenie krajów ASEAN w przejmowaniu, a także generowaniu światowych strumieni BIZ.

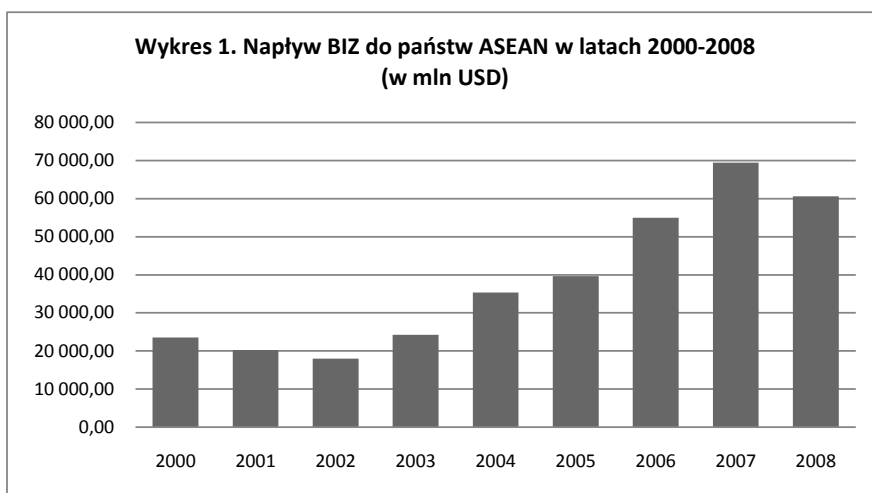
⁶ K.A.Nawrot, *Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008, s. 188.

Tabela 3. Udział ASEAN w przepływach BIZ w skali świata, regionu Azji oraz grupy krajów rozwijających się w latach 1992-2008 (w%)

Wyszczególnienie	1992-1997 (średnia roczna)	1998	2000	2003	2006	2007	2008
Napływ BIZ							
Świat	7,6	3,3	1,7	3,4	3,8	3,5	3,5
Kraje rozwijające się	20,0	11,9	9,2	11,1	12,7	13,1	9,7
Azja	32,0	22,6	15,9	17,8	19,5	21,0	15,4
Odływ BIZ							
Świat	2,8	0,6	0,6	1,3	1,7	2,1	1,7
Kraje rozwijające się	18,1	7,9	7,6	22,0	10,8	16,0	11,0
Azja	23,5	13,3	8,9	33,1	16,2	20,5	14,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie World Investment Report 2004 i 2009, www.unctad.org, listopad 2009

Jak wynika z danych zaprezentowanych na wykresie 1, w latach 2000-2008 wyróżnić można dwa okresy charakteryzujące się całkowicie odmiennymi tendencjami w zakresie wielkości strumieni BIZ napływających do krajów ASEAN. Pierwszy z nich, przypadający na lata 2000-2002, cechowało sukcesywne zmniejszanie kapitału zagranicznego napływającego do państw stowarzyszenia w formie inwestycji bezpośrednich, co można wyjaśnić tendencją spadkową w przepływach BIZ występującą w tym okresie w skali globalnej. Począwszy od 2003 r. strumień napływu BIZ do ASEAN systematycznie wzrastał – z poziomu nieco ponad 18 mld USD w 2003 r. do blisko 60,6 mld pięć lat później – choć w poszczególnych krajach członkowskich można zauważyć odchylenia od tej tendencji (por. tabela 4). Kryzysowy rok 2008 przyniósł znaczący spadek BIZ napływających do regionu Azji Południowo-Wschodniej.



Źródło: jak w tabeli 1

Tabela 4. Napływ BIZ do krajów ASEAN w latach 1995-2008 (w mln USD)

Wyszczególnienie	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1995-2008
Brunei	582,8	549,2	526,4	1 035,3	3 123	212	288,5	433,5	260,2	239,2	9 926,3
Kambodża	150,7	148,5	149,4	145,1	84	131,4	381,2	483,2	867,3	815,2	4 293
Indonezja	4346	-4 550	-3 278,5	144,9	-596,1	1 894,5	8 336	4 913,8	6 928,3	8 339,8	34 249,6
Laos	88,4	34	23,9	25,4	19,5	16,9	27,7	187,4	323,5	227,8	1 285,7
Malezja	5 815	3787,6	553,9	3 203,4	2 473,2	4 623,9	4 063,60	6 059,7	8 401,2	8 053	67 263,6
Myanmar	317,6	208	192	191,4	291,2	251,1	235,9	427,8	257,7	714,8	5 534,6
Filipiny	1 510,7	2 239,6	195	1 542	490,8	688	1 854	2 921	2 916	1 520	22 228,2
Singapur	11 502,7	16 485,4	15 649	7 200	11 664	20 052,2	14 373,20	27 681,1	31 550,3	22 801,8	225 456,8
Tajlandia	2070	3 350,3	5 061	3 335	5 235	5 862	8 048,10	9 459,6	11 238,1	9 834,5	83 294,9
Wietnam	1 780,4	1 288,7	1 300,3	1 200,1	1 450,1	1 610,1	2 020,80	2 400	6 739	8 050	35 413,8
ASEAN	28 164,3	23 541,3	20 272,4	18 022,6	24 234,7	35 342,2	39 629	54 967,2	69 481,6	60 596	488 946,5
ASEAN-5	25 244,4	23 312,9	18 180,4	15 425,3	19 266,9	33 120,6	36 674,80	51 035,3	61 033,9	50 549	432 493
ASEAN-BCLMV	2 919,90	2 228,4	2 192	2 597,3	4 967,8	2 221,5	2 954,20	3 931,9	8 447,7	10 047	56 453,4

Źródło: jak w tabeli 1

W konsekwencji powyższych zmian kraje ASEAN odnotowały poważny wzrost BIZ w ujęciu skumulowanym. W latach 1990-2008 zasób BIZ zwiększył się ponad 10-krotnie po stronie napływu i blisko 32-krotnie w zakresie odpływu (por. tabela 5). Zwraca uwagę bardzo wysoki udział skumulowanej wartości BIZ napływających do krajów ASEAN w ich PKB, co dowodzi dużej roli tych inwestycji w rozwoju gospodarczym członków stowarzyszenia. W 2008 r. jedynie w Indonezji, Laosie, Myanmarze i na Filipinach poziom omawianego wskaźnika nie przekroczył 30%, zaś w Singapurze, Brunei i Wietnamie osiągnął on wartości powyżej 50%, przy średniej dla całego ugrupowania w wysokości ponad 44% i średniej światowej w wysokości 24,5%⁷ (por. tabela 6).

7 Por. *World Investment Report 2009*, www.unctad.org, listopad 2009.

Tabela 5. Skumulowany napływ i odpływ BIZ w krajach ASEAN w 1990, 2000 i 2008 r. (w mln USD)

Wyszczególnienie	Napływ			Odpływ		
	1990	2000	2008	1990	2000	2008
Brunei	33	3 868	10 361	-	447	732
Kambodża	38	1 580	4 637	-	193	308
Indonezja	8 732	25 060	67 044	86	6 940	27 233
Laos	13	556	1 408	-	21	20
Malezja	10 318	52 747	73 262	753	15 878	67 580
Myanmar	281	3 865	5 546	-	-	-
Filipiny	4 528	18 156	21 470	406	2 044	5 810
Singapur	30 468	110 570	326 142	7 808	56 755	189 094
Tajlandia	8 242	29 915	104 850	418	2 203	10 857
Wietnam	1 650	20 596	48 325	-	-	-
ASEAN	64 303	266 985	663 210	9 471	84 481	301 635

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Investment Report 2004 i 2009*,
www.unctad.org, listopad 2009

Tabela 6. Skumulowany napływ i odpływ BIZ w krajach ASEAN w relacji do PKB w 1990, 2000 i 2008 r. (w %)

Wyszczególnienie	Napływ			Odpływ		
	1990	2000	2008	1990	2000	2008
Brunei	1,0	64,5	71,2	-	7,4	5,0
Kambodża	2,2	43,1	41,5	-	5,3	2,8
Indonezja	6,9	15,2	13,1	0,1	4,2	5,3
Laos	1,4	32,1	26,8	-	1,2	0,4
Malezja	23,4	56,2	33,0	1,7	16,9	30,4
Myanmar	5,4	53,1	20,4	-	-	-
Filipiny	10,2	24,2	12,7	0,9	2,7	3,4
Singapur	82,6	119,3	179,3	21,2	61,2	103,9
Tajlandia	9,7	24,4	38,4	0,5	1,8	4,0
Wietnam	25,5	66,1	53,8	-	-	-
ASEAN	18,2	44,5	44,1	2,8	15,1	21,7

Źródło: jak w tabeli 5

O dużym znaczeniu BIZ w rozwoju gospodarczym państw ASEAN świadczy również udział rocznych strumieni tych inwestycji w nakładach na środki trwale ponoszonych w krajach członkowskich stowarzyszenia. Według *World Investment Report 2009*, w 2008 r. relacja ta ukształtowała się w skali świata na poziomie 12,3%. Wśród członków ASEAN omawiany wskaźnik przyjął wartości poniżej średniej światowej jedynie w Indonezji, Laosie, Myanmarze i na Filipinach. Jednocześnie udział BIZ w tworzeniu środków trwałych był znacznie wyższy od przeciętnego poziomu światowego w Singapurze (43,8%), Kambodży (37,9%) oraz Wietnamie (24,1%) i to

pomimo znaczącego obniżenia swej wartości w stosunku do poziomu, jaki przyjął on w tych krajach w 2007 r. (por. tabela 7).

Tabela 7. Relacja rocznych strumieni napływu BIZ do nakładów brutto na środki trwałe w krajach ASEAN w latach 1992-2008 (w%)

Wyszczególnienie	1992-1997 średni roczny	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Brunei	-	-	-	-	-	-	-	36,1	17,6	13,6
Kambodża	35,0	29,1	21,0	16,0	9,0	11,4	31,5	34,3	51,9	37,9
Indonezja	6,4	-13,9	-9,7	0,4	-1,3	3,4	8,5	5,6	6,4	5,6
Laos	26,7	9,1	6,2	6,9	4,5	3,7	5,8	17,4	19,6	10,9
Malezja	18,0	16,4	2,5	14,5	10,8	19,1	15,2	18,6	20,6	18,4
Myanmar	-	-	-	-	-	-	-	21,0	8,5	6,7
Filipiny	8,5	8,4	6,9	11,9	3,7	4,8	7,5	17,7	13,8	6,2
Singapur	29,3	62,8	60,1	25,6	46,5	58,0	78,9	90,2	78,7	43,8
Tajlandia	4,1	12,4	14,4	3,7	5,7	3,4	7,2	16,2	17,1	13,5
Wietnam	34,5	15,0	13,6	11,4	11,0	10,5	11,3	12,0	25,5	24,1
ASEAN	-	-	-	-	10,6	14,2	18,3	21,8	22,4	15,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie *World Investment Report 2004, 2006 i 2009*,
www.unctad.org, listopad 2009

4. Struktura BIZ napływających do ASEAN

Inwestycje bezpośrednio napływające do ASEAN w latach 1995-2008 były lokowane głównie w Singapurze, który przejął ponad 46% kapitału w formie BIZ skierowanego do ASEAN w tym okresie. Dużym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych cieszyły się ponadto: Tajlandia (z udziałem w wysokości 17%), Malezja (13,8%), Wietnam (7,2%) oraz Indonezja (7%). Mając na uwadze niski poziom rozwoju społeczno-gospodarczego, a w szczególności głęboki niedorozwój szeroko rozumianej infrastruktury gospodarczej nie dziwi fakt, iż – za wyjątkiem Wietnamu – znaczenie krajów ASEAN-CLMV w przejmowaniu BIZ napływających na obszar stowarzyszenia był wręcz symboliczny (por. tabela 8).

Tabela 8. Struktura napływu BIZ do krajów ASEAN w latach 1995-2008 (w %)

Wyszczególnienie	Udział w całkowitym rocznym strumieniu BIZ do ASEAN (%)										
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1995-2008
Brunei	2,1	2,3	2,6	5,7	12,9	0,6	0,7	0,8	0,4	0,4	2,0
Kambodża	0,5	0,6	0,7	0,8	0,3	0,4	1,0	0,9	1,2	1,3	0,9
Indonezja	15,4	-19,3	-16,2	0,8	-2,5	5,4	21,0	8,9	10,0	13,8	7,0

Laos	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1	0,3	0,5	0,4	0,3
Malezja	20,6	16,1	2,7	17,8	10,2	13,1	10,3	11,0	12,1	13,3	13,8
Myanmar	1,1	0,9	0,9	1,1	1,2	0,7	0,6	0,8	0,4	1,2	1,1
Filipiny	5,4	9,5	1,0	8,6	2,0	1,9	4,7	5,3	4,2	2,5	4,5
Singapur	40,8	70,0	77,2	39,9	48,1	56,7	36,3	50,4	45,4	37,6	46,1
Tajlandia	7,3	14,2	25,0	18,5	21,6	16,6	20,3	17,2	16,2	16,2	17,0
Wietnam	6,3	5,5	6,4	6,7	6,0	4,6	5,1	4,4	9,7	13,3	7,2
ASEAN-5	89,6	90,6	89,2	85,6	79,5	93,7	92,5	92,8	87,8	83,4	88,5
ASEAN-BCLMV	10,4	9,4	10,8	14,4	20,5	6,3	7,5	7,2	12,2	16,6	11,5

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z tabeli 4

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie ulokowane w latach 2000-2008 w regionie Azji Południowo-Wschodniej pochodziły głównie z krajów Unii Europejskiej – ich udział ukształtował się na poziomie 27% wartości BIZ napływających w tym okresie do ASEAN. Kolejne miejsca przypadły: Japonii (13,9%), krajom ASEAN (13%) oraz Stanom Zjednoczonym (10,1%). Wyżej wymienieni dostawcy kapitału odpowiadali za 60% inwestycji bezpośrednich ulokowanych w latach 2000-2008 w krajach członkowskich stowarzyszenia. Zwraca przy tym uwagę zmniejszający się udział UE, a zwłaszcza Stanów Zjednoczonych w napływie inwestycji bezpośrednich do Azji Południowo-Wschodniej, któremu towarzyszy ponowny wzrost znaczenia inwestorów japońskich⁸, a także zwiększająca się rola kapitału pochodzącego z państw członkowskich ASEAN oraz krajów NIE's, a w szczególności z Tajwanu, Korei Południowej i Hong Kongu.

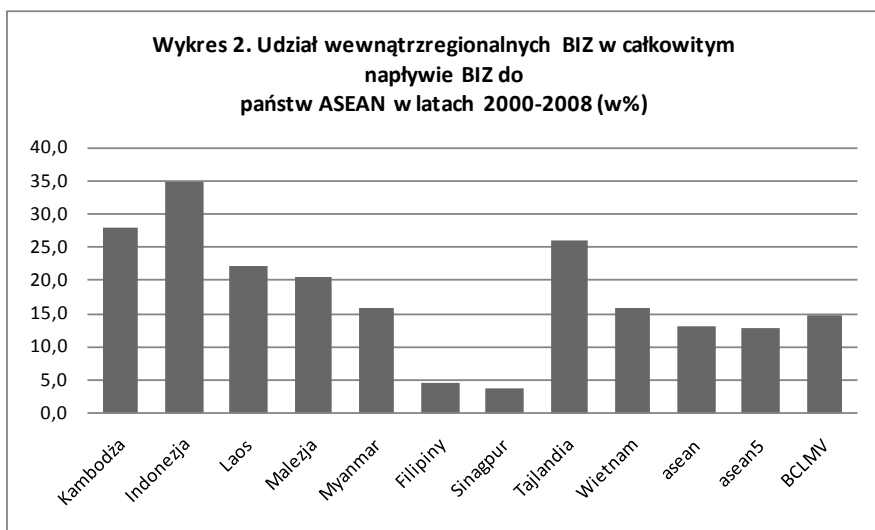
Tabela 9. Struktura napływu BIZ do krajów ASEAN w latach 2000-2008 według kraju pochodzenia kapitału (w%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2000-2008
ASEAN	3,2	12,4	21,2	11,1	8,4	10,6	13,8	13,5	18,3	13,0
Unia Europejska	57,2	34,1	20,8	27,6	31,9	25,3	19,4	26,5	20,5	27,0
Japonia	2,1	10,8	16,8	16,1	16,0	16,8	18,6	12,1	12,6	13,9
Stany Zjednoczone	31,0	23,6	-1,2	6,2	12,4	10,0	6,2	9,1	5,6	10,1
Inne kraje europejskie	1,5	0,9	4,6	7,7	4,6	10,8	9,7	4,7	4,2	5,9
Tajwan	1,6	13,3	2,5	2,4	1,1	0,0	1,4	1,3	2,4	2,2
Korea Południowa	-0,2	-1,2	1,0	2,3	2,3	1,3	2,3	4,5	2,1	2,1
Hong Kong	4,8	-2,0	2,7	0,9	1,2	1,5	2,3	2,3	1,0	1,7
Chiny	-0,6	0,7	-0,4	0,8	2,1	1,4	1,8	1,8	2,5	1,5
Kanada	-1,7	-0,4	2,1	0,4	2,4	2,0	0,8	1,3	1,3	1,1

Źródło: obliczenia własne na podstawie *ASEAN Statistical Yearbook, 2008*, www.aseansec.org, listopad 2009

⁸ Od 1997 r. odnotowywano systematyczny spadek inwestycji japońskich w ASEAN.

W analizie krajów pochodzenia kapitału lokowanego na terenie stowarzyszenia w formie BIZ, warto odnotować – obserwowaną od 2004 r. – stałą tendencję wzrostową udziału wewnątrzregionalnych strumieni BIZ w tym napływie: w 2004 r. kraje ASEAN odpowiadały za 8,4% zagranicznych inwestycji bezpośrednich dokonywanych na ich obszarze, podczas gdy cztery lata później udział ten wzrósł do 18,3% (por. tabela 9). Zwraca uwagę zróżnicowanie znaczenia inwestycji regionalnych w całkowitym napływie BIZ w poszczególnych krajach ASEAN i większy udział tych inwestycji obserwowany w krajach ASEAN-BCLMV (por. wykres 2). Największą rolę inwestycje wewnątrzregionalne odgrywały w gospodarce Indonezji: ponad jedna trzecia (34,9%) BIZ ulokowanych w tym kraju w latach 2000-2008 pochodziła z pozostałych państw członkowskich stowarzyszenia. Duże znaczenie inwestycji wewnątrzregionalnych odnotować można również w Kambodży (udział 27,9%), Tajlandii (26%), Laosie (22%) i Malezji (20,4%).



Źródło: obliczenia własne na podstawie *ASEAN Statistical Yearbook, 2008*, www.aseansec.org, listopad 2009

Głównymi dostawcami wewnątrzregionalnych BIZ były Singapur i Malezja, na które przypadało odpowiednio 65,6% i 18,9% całkowitej wartości tych inwestycji w latach 2000-2008 (por. tabela 10). Znaczący, choć zdecydowanie niższy w porównaniu z powyższymi dwoma państwami udział miała ponadto Indonezja (6,7%), a także Tajlandia (5%).

Tabela 10. Udział krajów ASEAN w generowaniu strumieni wewnątrzregionalnych BIZ w latach 2000-2008 (w%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2000-2008
Brunei	4,3	1,5	0,5	-0,2	0,6	0,6	-0,5	0,0	0,5	0,3
Kambodża	0,3	0,0	0,0	0,2	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
Indonezja	14,4	12,8	8,4	9,6	9,8	5,1	7,3	2,5	6,4	6,7
Laos	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,1	0,0	0,1
Malezja	11,4	8,2	27,5	22,7	24,0	30,2	9,0	9,5	27,2	18,9
Myanmar	0,7	0,1	0,3	0,3	0,2	0,3	0,5	0,8	0,4	0,5
Filipiny	12,1	1,3	0,6	-0,5	5,4	1,8	2,0	0,9	0,6	1,5
Singapur	84,1	78,5	53,6	62,3	53,9	61,1	77,9	76,9	53,1	65,6
Tajlandia	-29,5	-2,6	7,2	5,3	5,8	0,7	3,2	7,8	8,4	5,0
Wietnam	0,8	0,1	1,7	0,2	0,2	0,2	0,1	1,6	3,2	1,3
ASEAN	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ASEAN-5	92,5	98,2	97,3	99,4	98,9	98,9	99,4	97,6	95,7	97,7
ASEAN BCLMV	7,5	1,8	2,7	0,6	1,1	1,1	0,6	2,4	4,3	2,3

Źródło: jak w tabeli 9

Państwa ASEAN-5 miały dominujący udział nie tylko w generowaniu, lecz także przejmowaniu wewnątrzregionalnych strumieni BIZ (por. tabela 11). W latach 2000-2008 ulokowano w nich 87% całkowitej wartości inwestycji bezpośrednich pochodzących ze stowarzyszenia. Najwięcej, bo 35,5% tych inwestycji przypadło Tajlandii, a na kolejnych miejscach znalazły się: Malezja (18,7%), Indonezja (17,1%), Singapur (14,1%) oraz Wietnam (9,2%).

Tabela 11. Udział krajów ASEAN w przyjmowaniu wewnątrzregionalnych BIZ w latach 2000-2008 (w%)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2000-2008
Brunei	1,4	0,4	0,6	1,4	0,7	0,5	0,1	0,7	0,0	0,4
Kambodża	0,0	1,5	0,2	0,7	1,1	3,1	2,0	2,9	2,2	2,0
Indonezja	-30,5	-9,5	34,0	14,2	6,9	20,9	17,8	11,8	26,7	17,1
Laos	1,8	0,1	0,1	0,1	0,3	0,2	0,1	1,1	0,4	0,4
Malezja	33,9	3,2	0,0	9,3	33,1	17,1	6,2	40,5	16,8	18,7
Myanmar	9,7	2,7	0,7	0,9	0,3	0,9	0,9	0,4	0,8	1,0
Filipiny	16,5	7,9	2,3	6,5	2,4	0,3	-0,6	0,1	0,4	1,5
Singapur	-10,3	16,5	20,0	24,0	23,8	27,1	10,1	9,5	10,0	14,1
Tajlandia	51,1	67,7	36,9	39,2	23,3	26,1	60,9	27,3	22,1	35,5
Wietnam	26,6	9,6	5,3	3,7	8,2	3,9	2,4	5,8	20,5	9,2
ASEAN	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
ASEAN-5	60,5	85,7	93,2	93,2	89,5	91,5	94,4	89,2	76,0	87,0
ASEAN BCLMV	39,5	14,3	6,8	6,8	10,5	8,5	5,6	10,8	24,0	13,0

Źródło: jak w tabeli 9

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne napływające do ASEAN są lokowane głównie w sektorze usług: przyciągnął on 44% całkowitej wartości BIZ, jaka napłynęła do krajów Azji Południowo-Wschodniej w latach 1999-2004, zaś w 2007 r. jego udział wzrósł do ponad 50% (por. tabela 12). Największym zainteresowaniem inwestorów zagranicznych cieszyło się przy tym pośrednictwo finansowe i handel. Drugim sektorem pod względem wielkości napływających inwestycji zagranicznych było przetwórstwo przemysłowe, do którego skierowano blisko 34% BIZ w latach 1999-2004 i niespełna 32% inwestycji, które napłynęły do ASEAN w 2007 r. Najmniejszy napływ inwestycji zagranicznych występuje w sektorze rolnym (rolnictwo, leśnictwo i rybactwo) oraz przemyśle wydobywczym, których udział w strumieniach BIZ napływających do ASEAN w latach 1999-2004 ukształtował się na poziomie odpowiednio 0,8% i 9,1%, zaś w 2007 r. osiągnął wartość 4,3% i 7,3%, co związane było z bardzo wysoką dynamiką napływu BZI do tych dwóch sektorów, odnotowaną w tym roku (por. tabela 13).

Tabela 12. Sektorowa struktura BIZ w ASEAN w latach 1999-2007* (w %)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	1999-2004	2007
Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	0,1	0,6	0,1	3,8	1,0	0,8	0,8	4,3
Górnictwo	7,5	5,1	11,5	12,7	23,0	0,5	9,1	7,3
Przetwórstwo przemysłowe	23,6	39,5	32,1	38,8	25,5	44,8	33,9	31,9
Usługi	49,1	39,6	60,0	32,9	39,0	42,4	44,0	51,2
w tym:								
Budownictwo	0,3	1,0	1,5	0,1	0,6	0,0	0,4	0,71
Handel	15,6	10,2	12,1	13,5	11,4	6,1	11,4	16,0
Nieruchomości	2,2	3,2	3,6	7,0	4,8	4,2	3,9	9,6
Pośrednictwo finansowe	23,4	19,3	34,6	2,9	21,2	30,3	23,1	15,3
Pozostałe usługi	7,6	5,9	8,2	9,4	1,0	1,8	5,2	9,6
Pozostałe	18,2	17,3	0,0	10,8	13,6	11,4	12,5	5,3

Źródło: *ASEAN Statistical Yearbook, 2005 i ASEAN Investment Report 2008*,
www.aseansec.org, listopad 2009

i obliczenia własne

Uwagi: * z wyłączeniem: a/ BIZ w Kambodży i Laosie w 1999 r. i 2000 r.;

b/ reinwestowanych zysków w Myanmarze w latach 1999-2002;

c/ reinwestowanych zysków (1999-2002 i 2004 r.) oraz pożyczek wewnątrz korporacyjnych (2004 r.) na Filipinach;

d/ pożyczek wewnątrz korporacyjnych w Singapurze w 2004 r.

Tabela 13. Dynamika strumieni BIZ napływających do ASEAN w latach 2005-2007 według sektorów (zmiana do roku poprzedniego w %)

Wyszczególnienie	2005	2006	2007
Rolnictwo, leśnictwo i rybactwo	-11,9	65,3	724,4
Górnictwo	445,8	-27,8	108,8
Przetwórstwo przemysłowe	13,6	-19,2	55,9
Budownictwo	-142,3	920,1	89,8
Handel	21,7	85,7	11,9
Nieruchomości	27,3	111,1	104,6
Pośrednictwo finansowe	-45,1	144,9	-28,3
Pozostałe usługi	77,4	18,9	19,2
Pozostałe	7,0	35,9	-39,9

Źródło: *ASEAN Investment Report 2008*, www.aseansec.org, listopad 2009

5. Wnioski końcowe

W latach 1990-2008 strumienie i zasób BIZ w ASEAN wyraźnie się zwiększyły w ujęciu bezwzględnym, jednak w kategoriach względnych, mierzonych udziałem w światowych i regionalnych przepływach kapitałowych, pozycja tej grupy państw uległa znaczącemu pogorszeniu po wybuchu azjatyckiego kryzysu finansowego

W świetle zaprezentowanych statystyk i rozważań uzasadnionym wydaje się być stwierdzenie, iż regionalna integracja gospodarcza przyczyniła się do zwiększonego napływu BIZ do państw członkowskich ASEAN, jednak trudno ją uznać za jedną z ważniejszych determinant napływu kapitału do regionu Azji Południowo-Wschodniej.

W badanym okresie napływ BIZ podlegał dużym fluktuacjom, wynikającym przede wszystkim ze zmian sytuacji gospodarczej i makroekonomicznej w regionie. To ona, jak się wydaje, determinowała w największym stopniu dynamikę zjawiska BIZ w krajach członkowskich stowarzyszenia..

Poważną barierą dla wzrostu napływu BIZ do ASEAN jest bez wątpienia niski poziom rozwoju społeczno-gospodarczego państw określanych jako ASEAN-CLMV, czego wymownie dowodzi marginalny udział tych krajów (za wyjątkiem Wietnamu) w przejmowaniu BIZ napływających do regionu Azji Południowo-Wschodniej.

Proces regionalnej integracji gospodarczej ASEAN w obszarze rynków kapitałowych, zapoczątkowany w 1998 r. podpisaniem umowy w sprawie Strefy Inwestycyjnej ASEAN, zaczyna przynosić, jak się wydaje, oczekiwane efekty w postaci intensyfikacji wewnątrzregionalnych BIZ. Warto przy tym podkreślić, iż towarzyszą mu widoczne przeobrażenia w strukturze

dostawców kapitału w formie BIZ na rynki państw członkowskich stowarzyszenia, wyrażające się we wzrastającej roli inwestorów z Azji, w tym zwłaszcza Japonii i krajów NIE's. Może to wskazywać, iż koncepcja tzw. nowego regionalizmu azjatyckiego, dość skutecznie realizowana od kilku lat na rynkach towarów, zacznie obejmować również rynki kapitałowe.

Bibliografia

ASEAN Investment Report 2008, www.aseansec.org

ASEAN Statistical Yearbook, 2005 i 2008, www.aseansec.org

Bobowski S., *Instytucjonalizacja stosunków międzynarodowych w regionie Azji i Pacyfiku* (w:) *Azja-Pacyfik. Obraz gospodarczy regionu*, red. B. Drelich-Skulska, Wyd. Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu, Wrocław 2007

B. Buczkowski, *Liberalizacja handlu w krajach ASEAN*, Prace naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 976, Wrocław 2003

Nawrot K.A., *Determinanty rozwoju gospodarczego państw ASEAN*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2008

Oziewicz E., *Integracja krajów Dalekiego Wschodu* [w:] *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, red. E. Oziewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001

Pietrasiak M., *ASEAN-6 i ASEAN-4: problemy na drodze do integracji regionu Azji Południowo-Wschodniej* [w:] *Procesy integracyjne w regionie Azji i Pacyfiku*, red. B. Drelich-Skulska, Prace naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu Nr 13, Wrocław 2008

World Investment Report 2004, 2006 i 2009, www.unctad.org,

*Elżbieta Czarna, *Jerzy Menkes,
**Katarzyna Śledziwska,
*Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
**Uniwersytet Warszawski

Dyskryminacyjna i niedyskryminacyjna liberalizacja handlu międzynarodowego

Po zakończeniu Rundy Urugwajskiej GATT nastąpił zastój w poszerzaniu i pogłębianiu wielostronnej liberalizacji handlu zinstytucjonalizowanej w ramach WTO. Kolejne rundy negocjacji nie przyniosły wymiernych rezultatów. Podstawową przyczyną takiego stanu jest brak woli politycznej osiągnięcia porozumienia, spowodowane m. in. objęciem negocjacjami nowych obszarów. Przedmiotem rokowań są bowiem już nie tylko coraz bardziej skomplikowane aspekty ograniczeń handlu, lecz także np. ochrona środowiska oraz ochrona własności intelektualnej i przemysłowej.

Równocześnie liberalizacja wymiany postępuje w instytucjonalnych ramach regionalnych umów o preferencjach handlowych¹. Porozumienia regionalne mają m. in. na celu, podobnie jak rokowania GATT/WTO, liberalizację wymiany towarowej. Jednak w przypadku tych pierwszych nie chodzi o swobodę handlu ze wszystkimi partnerami handlowymi (liberalizacja niedyskryminacyjna), lecz jedynie z wybranymi (liberalizacja dyskryminacyjna o charakterze pozytywnym, czyli dyskryminacja przez uprzywilejowanie). Porozumienia regionalne oznaczają bowiem przyznanie preferencji członkom ugrupowania i dyskryminację (brak przywilejów) państw lub organizacji międzynarodowych (dalej jako IGO's od: *International Governmental Organizations*) nienależących do ugrupowania (tzw. reszta świata). Jednak coraz powszechniejszy udział państw i IGO's w porozumieniach regional-

¹ W literaturze przedmiotu regionalne umowy o preferencjach handlowych (*preferential trade agreements*) określa się też mianem porozumień regionalnych lub integracyjnych. Nie należy mylić tego terminu z preferencyjnymi układami handlowymi, które są najmniej zaawansowaną formą umów o preferencjach handlowych (i którymi w ogóle się w tym opracowaniu nie zajmujemy). Ze względu na podobieństwo nazw, wszędzie tam, gdzie jest to możliwe, umowy o preferencjach handlowych nazywamy porozumieniami regionalnymi, zdając sobie sprawę z nieścisłości, gdyż po pierwsze porozumienia regionalne mogą dotyczyć kwestii innych niż handlowe (a nawet odmiennych od gospodarczych i o nich nie piszemy) i – po drugie – mogą być *de facto* zawierane między regionami geograficznymi.

nych czyni ten sposób liberalizowania wymiany realną alternatywą wobec uwalniania wymiany w następstwie wielostronnych negocjacji w ramach WTO.

Poniżej przedstawiamy wpływ porozumień regionalnych na wymianę handlową wewnątrz ugrupowań regionalnych oraz w handlu ich członków z resztą świata. Badamy, czy – zgodnie z predykcjami teoretycznymi – handel wewnątrz ugrupowań regionalnych wypiera handel z państwami spoza ugrupowań. Badamy, czy w odniesieniu do wymiany towarowej ugrupowania integracyjne są etapem na drodze ku globalizacji – narzędziem wspierającym proces globalizacji, czy też przeszkodą w tworzeniu gospodarki globalnej. Analizę przedmiotową poprzedza synteza studiów nad genezą globalnej i regionalnej współpracy gospodarczej.

1. Współpraca globalna a regionalna

W naukowej refleksji nad współzależnościami między międzynarodową współpracą gospodarczą a wyzwaniem globalnymi niewiele jest powszechnie aprobowanych prawd. Bez wątpienia należy do nich jednak uznanie negatywnych skutków ubóstwa lub kryzysów gospodarczych dla bezpieczeństwa międzynarodowego. Biedni mają bowiem zwykle niewiele do stracenia i bywają niebezpieczni-nieobliczalni. Oczywiście, nie jest tak, że biedni wszczynają wojny, jednak bieda jest skutkiem i przyczyną braku praworządności oraz marginalizacji gospodarczej, stanowiących wspólne cechy państw wywołujących wojny². Tę zależność szczególnie brutalnie wyraził J. M. Keynes twierdząc w trakcie konferencji pokojowej w Wersalu, że gigantyczne reparacje wojenne nałożone na Niemcy wywołają hiperinflację i zrujną gospodarkę niemiecką, czego konsekwencją będzie kolejna wojna³. Niestety Keynes miał rację. Nieliczne prognozy polityczne okazały

² Pogląd ten stanowi fragment fundamentu amerykańskiej myśli politycznej. Ostrożny sceptycyzm wobec niego demonstruje H. Kissinger, przywołując krytykę A. Hamiltona (XVIII-wiecznego polityka amerykańskiego – pierwszego Sekretarza Skarbu, współtwórcy konstytucji i jednego z jej najważniejszych interpretatorów) i wskazane przez niego przykłady Sparty, Aten, Rzymu i Kartaginy, których republikański ustrój nie powstrzymywał przed agresją: „Sparta, Athens, Rome, and Carthage were all republics; two of them, Athens and Carthage, of the commercial kind. Yet were they as often engaged in wars, offensive and defensive, as the neighboring monarchies of the same times.” (zob. <http://federalist.st/6>); zob. także H. Kissinger, 1996, s. 33-35.

³ J. M. Keynes, *The Economic Consequences of the Peace* (<http://www.gutenberg.org/files/15776/15776-8.txt>). Ta wypowiedź Keynesa była częścią dyskusji na temat tzw. problemu transferów, w ramach której spierano się o wpływ transferów jednostronnych na *terms of trade*, a w konsekwencji także na dobrobyt, krajów transferodawcy i transferobiorcy – szerzej

się tak trafne. Zarazem to doświadczenie nie poszło na marne. Nowy porządek międzynarodowy, którego podwaliny położono jeszcze w trakcie II wojny światowej, miał być oparty na uznaniu współzależności powszechnego rozwoju i powszechnego pokoju. Już Karta Atlantycka z 14 sierpnia 1941 roku zawierała zobowiązanie do zapewnienia wszystkim państwom równego dostępu do surowców niezbędnych do rozwoju, prawa do handlu oraz współpracy przy realizacji celów rozwojowych. Instytucjonalno-prawne działania podejmowane bezpośrednio po II wojnie (przyjęcie Karty Narodów Zjednoczonych, zawarcie umowy i instytucjonalizacja GATT, stworzenie systemu z Bretton Woods) miały na celu międzynarodową współpracę gospodarczą. Chodziło o zbudowanie jednego, niepodzielnego świata i nawet opuszczenie żelaznej kurtyny – paradoksalnie – podtrzymało ideę multilateralizmu skupiając państwa demokratyczne w dążeniu do jej urzeczywistnienia. Paradygmat, którego elementem była niepodzielność bezpieczeństwa, nakazywał zamazywanie podziałów świata. Był on tak mocny, że niektórzy wręcz uznali, że upadek komunizmu jest początkiem panowania jednego porządku opartego na rezygnacji z użycia siły, poszanowaniu praw człowieka, demokracji i gospodarce wolnorynkowej⁴. Jednak rzeczywistość społeczna, gospodarcza i polityczna zatriumfowały nad myśleniem życzeniowym. Okazało się, że fragmentacja świata nie tylko pozostała, lecz wręcz przekroczyła masę krytyczną w sferze zarówno wartości⁵, jak i geopolityki⁶. Jednak nawet świat podzielony nie musi składać się z wrogich obozów, choć podziałów nie da się przewyciężyć w globalnych negocjacjach gospodarczych.

Kolejną powszechnie aprobowaną prawdą jest przekonanie o korzyściach ze współpracy międzynarodowej, w której komponent gospodarczy współlistnieje z innymi ważnymi składnikami. Elementem wiary w moc poprawiania świata przez współpracę gospodarczą jest mit identyczności obustronnych korzyści. Wielostronna współpraca międzynarodowa dająca przywileje państwom słabo rozwiniętym nie tylko miała służyć zmniejszeniu luki rozwojowej i skompensowaniu niedorozwoju zawinionego przez kolonializm, lecz także przynieść długookresowe korzyści dawcom pomocy. Jednak w przypadku permanentnych świadczeniobiorców, upływ czasu przy jednoczesnym pogarszaniu się ich zagregowanych wskaźników rozwo-

zob. np. w: Caves, Fraenkel, Jones, 1998, s. 94-98.

⁴ Szczególnie reprezentatywnym przedstawicielem i współtwórcą tego kierunku myślenia był Fukuyama (1996).

⁵ Szerzej zob. Pipes, 2000, s. 226-243.

⁶ Synonimem geopolityki jest zbudowanie w przestrzeni euroatlantyckiej wspólnoty bezpieczeństwa (*security community*); szerzej zob. Menkes, Wasilkowski, 2006, s. 84-85.

jowych każe wątpić w to, że obecna sytuacja państw trwale nierozwiniętych jest tylko konsekwencją kolonializmu, nie zaś skutkiem m. in. przyznania państwowości niedojrzałym strukturom społecznym⁷. Z punktu widzenia dawców pomocy jej udzielanie jest bez wątpienia moralnie pożądaną formą zapewnienia każdemu podstawowego prawa człowieka, jakim jest wolność od strachu przed niedostatkiem, jednak taki transfer trudno uznać za transakcję handlową.

Tak więc obie powyższe prawdy przynajmniej czasowo utraciły siłę sprawczą. Równocześnie objęciu wielostronnymi rokowaniami w ramach WTO nowych obszarów przedmiotowych, do których zalicza się m. in. kwestie współzależne ochrony środowiska czy ochronie własności intelektualnej i przemysłowej towarzyszy przekonanie, że – ze względu na spodziewane korzyści – zainteresowanymi przyjęciem porozumień są państwa wysoko rozwinięte, zaś państwa słabo rozwinięte, jeśli nawet nie poniosą strat, to będą musiały zrezygnować z potencjalnych zysków. Dowodzić tego ma choćby odwołanie się do kategorii interesu przy zadawaniu pytania o to, kto i dlaczego zgłasza propozycje. Jest faktem, że właśnie państwa uprzemysłowione, w znacznym stopniu odpowiedzialne za zanieczyszczanie środowiska, lecz i zwracające uwagę na postęp, a zarazem dostarczające dominującą większość innowacji (także nacelowanych na ochronę środowiska), doprowadziły do rozszerzenia przedmiotu rokowań na te kwestie. Równocześnie problem ochrony środowiska pozostaje poza obszarem zainteresowania państw słabo rozwiniętych, dążących do przesunięcia przedmiotu negocjacji na inne obszary (acz nie jest do końca oczywiste czy liberalizacją handlu produktami rolnymi są bardziej zainteresowane kraje słabo rozwinięte czy USA, Australia i Argentyna, a jej oponentami są państwa bogate czy raczej te, które prowadzą politykę wspierania rolnictwa).

Nie ulega jednak wątpliwości, że trudno będzie w przyszłości utrzymać stan, w którym koszty współpracy międzynarodowej w sferze ochrony środowiska są ponoszone *de facto* wyłącznie przez państwa wysoko rozwinięte⁸. Taki sposób finansowania oznacza zmianę paradygmatu współpracy

⁷ Pogląd taki jako jeden z pierwszych wypowiedział Seidl-Hohenveldern, 1979, s. 173-4.

⁸ Dla udowodnienia tej wypowiedzi wystarczy wskazać dowolne przykłady: Ramową Konwencję Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu czy Agendę 21 z Rio de Janeiro. W przypadku Ramowej Konwencji państwa słabo rozwinięte mają być i chronione przed ponoszeniem kosztów ochrony klimatu przed ingerencjami w system klimatyczny (artykuł 2), stać się beneficjentami transferu technologii (artykuł 4 ust. 3 i 9) i zostać zwolnione z ponoszenia kosztów technicznych związanych z wypełnianiem obowiązków związanych z monitoringiem (artykuł 4 ust. 3 Ramowej Konwencji Narodów Zjednoczonych w sprawie zmian klimatu – UNFCCC – United Nations Framework Convention on Climate Change) sporządzona 9 maja 1992 r. w Nowym Jorku; tekst polski: Dz. U. z 1996 r., Nr 53, poz.

międzynarodowej. Prawną legitymację uzyskuje status „pasażera na gapę”. Można odnieść wrażenie, że występujący z roszczeniami o zapłatę za ochronę środowiska wierzą, że dewastacja środowiska jest niekorzystna tylko dla ludności państw wysoko rozwiniętych, że mieszkańcy krajów słabo rozwiniętych są odporni na choroby pochodne życia w zanieczyszczonym środowisku, że produkcję żywności można utrzymać wbrew utracie naturalnych warunków dla rolnictwa, a turyści zechcą spędzać wakacje na brudnych plażach tylko dlatego, że uznają specyfikę Trzeciego Świata.

Do zbliżonych wątpliwości skłania kwestia ochrony własności intelektualnej i przemysłowej. Państwa słabo rozwinięte nie są bowiem beneficjentami, lecz ofiarami kradzieży wiedzy i to z wielu powodów. Po pierwsze, brak ochrony własności intelektualnej i przemysłowej powoduje, że do tych państw nie jest transferowana wiedza (w postaci np. FDI wykorzystujących własność intelektualną i przemysłową). Po drugie, te państwa nie uczestniczą w ewolucji ku gospodarkom opartym na wiedzy, lecz są skazane na pozostanie skansenem. Zwolennicy prawa do kradzieży własności intelektualnej i przemysłowej zdają się nie dostrzegać, że bronią niewydolnych państw niezdolnych do implementacji prawa oraz miejscowych i obcych beneficjentów słabości państwa. Trudno zgodzić się z argumentem, że ochrona własności intelektualnej i przemysłowej zamknie dostęp biednych do tanich, generycznych leków. Znacznie łatwiej jest pokazać, że brak tej ochrony skutkuje nieprodukowaniem leków na malarię czy gruźlicę będących – przede wszystkim – chorobami biednych. Produkcja leków generycznych jest – w istotnej części – produkcją generycznego odpowiednika viagry na potrzeby czarnego rynku w państwach bogatych. Potrzeby ochrony zdrowia biednych znacznie łatwiej jest zaspokoić różnicując ceny leków zależnie od zamożności konsumentów, co byłoby możliwe i atrakcyjne dla producentów (ze względu na możliwość wykorzystania rosnących korzyści

238). W przypadku Konferencji z Rio de Janeiro uzgodniono, że realizacja Agendy 21 będzie finansowana przez państwa wysoko rozwinięte, które zostały zobowiązane do transferu w wysokości 0, 7% dochodu narodowego brutto na potrzeby mechanizmu finansowego wsparcia zrównoważonego rozwoju (szerzej zob. K. Bzdawka, 2004, s. 32-34). Wydaje się, że te przykłady są tylko początkiem – nieograniczonych – roszczeń finansowych ze strony państw Trzeciego Świata. Możliwość występowania z roszczeniami finansowymi ilustruje żądanie transferów, stanowiące ważny element pozycji negocjacyjnej Unii Afrykańskiej, wypracowanej w Addis Abebie, na Szczyt UNFCCC w Kopenhadze w 2009 r.: „Africa will veto any climate change deal that does not meet its demand for money from rich nations to cut the impact of global warming on the continent, Ethiopian Prime Minister Meles Zenawi said on Thursday. Meles did not say how much money Africa would be looking for in Denmark but some experts have said the continent should ask for up to \$200 billion a year”. Africa may veto climate change deal: Ethiopian PM. <http://www.reuters.com/article/latest-Crisis/idUSL3510909>.

skali i zwiększania zysków ze względu na różnicowanie cen⁹) w przypadku ochrony prawa własności. Tolerowanie kradzieży praw autorskich programów komputerowych, gier komputerowych, muzyki czy filmów z pewnością pozbawia tantiem twórców. Równocześnie jednak pozbawia państwa ubogie wpływów budżetowych od legalnych transakcji. Istnienie czarnego rynku nie wspierają rozwoju, korzyści zeń nie są sprawiedliwie dzielone, a istnienie co najmniej podtrzymuje niedorozwój, gdyż uczestnicy tego rynku we własnym interesie powstrzymują każdy przejaw wzmocnienia państwa, jego instytucji i prawa.

Powyższe uwagi nie oznaczają, że – naszym zdaniem – zaistniała sytuacja braku porozumienia obciąża wyłącznie państwa słabo rozwinięte. Problemy leżą także po stronie państw uprzemysłowionych, wiele spośród których wspiera – środkami zgodnymi z prawem – lokalne monopole – także w skali międzynarodowej – widząc w ich zyskach nie tylko źródło wpływów budżetowych, lecz również prestiż narodowy. Z kolei za żadnymi tantiem twórcami kryją się często producenci nie tylko dążący do maksymalizacji zysku, lecz również pokrywający (nie zawsze racjonalne co do wysokości) koszty np. promocji i windujący ceny¹⁰.

Wrażenie jednostronnych korzyści państw uprzemysłowionych wzmacnia ich dominująca pozycja w WTO. Analizy siły głosu poszczególnych państw członkowskich WTO nie można bowiem ograniczyć do przywołania formalnej zasady równości, zgodnie z którą każde państwo posiada jeden głos. Należy w niej uwzględnić również rzeczywisty wpływ każdego państwa na proces decyzyjny. Do głównych czynników współtworzących realną wagę głosu państwa uzewnętrznionego wypowiedziami i głosowaniem przedstawicieli rządu należy, po pierwsze, stanowisko państw, wyrażone w polityce handlowej i pozycji negocjacyjnej wypracowywane w dialogu z udziałem firm

⁹ Szerzej zob. Czarny, 2006, rozdz. 5.

¹⁰ Twórca jest zwykle zainteresowany maksymalizowaniem przychodu (cena pomnożona przez wielkość sprzedaży), nie zaś zysku (przychód minus koszty). Z analizy mikroekonomicznej wynika, że maksymalizacja zysku następuje przy niższej cenie i większej sprzedaży niż maksymalizacja zysku (zob. Czarny, 2006, s. 180-181). Przykładu dającego pojęcie o możliwych zyskach firmy dostarcza historia cipro, antybiotyku stosowanego do zwalczania wąglika. Właścicielem patentu na ciprofloksacynę była do 2004 r. niemiecka firma *Bayer*, która w 2001 r. sprzedawała lek hurtowniom po 4,67 USD za tabletkę. Panika, jaka wybuchła w USA po ataku terrorystycznym z 11.09.2001 r. skłoniła rząd amerykański do zamówienia 100 mln tabletek. *Bayer* oferował cenę 1,83 USD/szt. Jednak szantaż ze strony rządu Kanady, który groził złamaniem patentu i zleceniem rodzimej produkcji odpowiednika cipro, skłonił producenta do obniżenia ceny do 0,95 USD (Etyka wąglika, 2001). Oczywiście, różnicy między cenami 4,67 oraz 0,95 USA nie należy traktować jako zysku firmy. Z pewnością po części obniżkę uzasadniały bowiem rosnące korzyści skali osiągnane przy produkcji na zamówienie rządu USA.

prywatnych, organizacji przedsiębiorców, konsumentów oraz innych grup interesów. Udział graczy spoza głównego boiska współtworzy siłę/przewagę państw wysoko rozwiniętych. Wzmacnia ją również skala i poziom reprezentacji dyplomatycznej przy siedzibie Organizacji w Genewie oraz udział w pracach komitetów, grup roboczych czy gremiów eksperckich (przedstawicieli państw, którzy są rekrutowani nie tylko z rządu ale również wpływowych i kompetentnych środowisk społecznych). Po drugie, w procesie decyzyjnym WTO uczestniczą nie państwa, lecz ich grupy tworzące koalicje (np. G-20 czy Cotton Four). W dodatku, zdolność do budowy i siła koalicji jest pochodną poziomu instytucjonalizacji współpracy; co osłabia – i tak słabą – pozycję państw najsłabiej rozwiniętych, które – z wielu przyczyn – pozostają poza jakąkolwiek współpracą integracyjną, wzmacniając równocześnie siłę – i bez tego silnych – ugrupowań w rodzaju WE czy NAFTA. Po trzecie, decyzje WTO poprzedzają kompromisy zawierane głównie między grupami państw. Na możliwości ich zawierania wpływa wiedza, umiejętności i możliwość motywowania do zgody za pośrednictwem atrakcyjnych ustępstw. Nie można również lekceważyć reguły, w myśl której, kto płaci, ten wymaga. Budżet WTO (160 milionów CHF) pochodzi ze składek państw członkowskich proporcjonalnych do ich udziałów w handlu światowym. Tymczasem w 2007 r. w dziesiątce największych zarówno eksporterów, jak i importerów świata było tylko jedno państwo słabiej rozwinięte (Chiny, które w 2009 r. wyprzedziły Niemcy na pozycji lidera światowego eksportu¹¹).

W konsekwencji, w średnioterminowej perspektywie możliwe są dwa scenariusze. Zgodnie z pierwszym utrzymany zostanie stan obecny, którego cechą jest brak postępu w negocjacjach globalnych w następstwie przewagi myślenia w wąskich kategoriach liberalizmu gospodarczego. Zgodnie z tym sposobem rozumowania współpraca nie opłaca się, gdyż w przeciwnym razie byłaby rozwijana. Zagrożenia pochodne niestabilności i ubóstwu byłyby jednak w tym przypadku tak liczne, że taniej byłoby pomagać niż bronić zasad wymiany ekwiwalentnej. Korzyścią z udzielania pomocy byłaby swoista dywidenda pokojowa. W przypadku realizacji tego scenariusza nie wydaje się możliwa równoprawna i obustronnie korzystna współpraca gospodarcza w wymiarze globalnym.

Drugim scenariuszem jest powolny postęp negocjacji osiągany dzięki obustronnym kompromisom, w ramach których państwa uprzemysłowione akceptują ponoszenie kosztów współpracy (przecież nikt poza nimi nie jest w stanie tego zrobić), zaś państwa słabo rozwinięte nie domagają się jednostronnych korzyści we wszystkich sferach mając świadomość, że koniec

¹¹ Zob. Czarny, Śledziwska, 2009, s. 115 oraz http://news.xinhuanet.com/english/2009-08/26/content_11947382.htm

zimnej wojny oznacza też koniec strategii domina polegającej na wystawianiu czeków *in blanco* za samo przejście do „drugiego obozu”. W ramach tego scenariusza nastąpi transformacja – niektórych przynajmniej – państw słabo rozwiniętych oraz wykorzystanie przez nie możliwości rozwojowych. Nie wydaje się możliwe nadrobienie zapóźnień rozwojowych wszystkich państw zacofanych. Wiele spośród nich – mimo pomocy – pozostanie w stanie trwałego niedorozwoju ze wszelkimi tego negatywnymi konsekwencjami. Wobec niejasnych perspektyw współpracy globalnej i negocjacji wielostronnych w ramach IGO’s, wiele państw szuka alternatywnych form współpracy międzynarodowej i forów, na których możliwe są porozumienia obustronnie korzystne. Efektem takich wysiłków jest pogłębianie i rozszerzanie współpracy regionalnej.

Równocześnie sukcesy współpracy regionalnej przemawiają na niekorzyść globalnej współpracy gospodarczej. Integracyjne ugrupowania regionalne dają bowiem ich uczestnikom korzyści bez konieczności ponoszenia kosztów związanych z wielokulturowością (społeczną, kulturową, polityczną i gospodarczą) obecną we współpracy ogólnoświatowej. Zarazem potencjał możliwych korzyści, np. w Unii Europejskiej przy jej obecnym zasięgu geograficznym, jest daleki od wyczerpania, co zniechęca do podejmowania dalekich wypraw po „złote runo”. Globalnemu otwarciu nie sprzyja również ujednoczenie zbiorowych podmiotów międzynarodowych stosunków gospodarczych (np. UE czy NAFTA), prowadzące do obniżenia kosztów transakcyjnych ich wzajemnych kontaktów, przeciwstawianych względnie wysokim kosztom transakcji z podmiotami zewnętrznymi (chodzi np. o wysoki koszt zabezpieczenia transakcji z podmiotami reprezentującymi odmienne systemy wartości¹²).

2. Ugrupowania regionalne we współczesnej gospodarce światowej

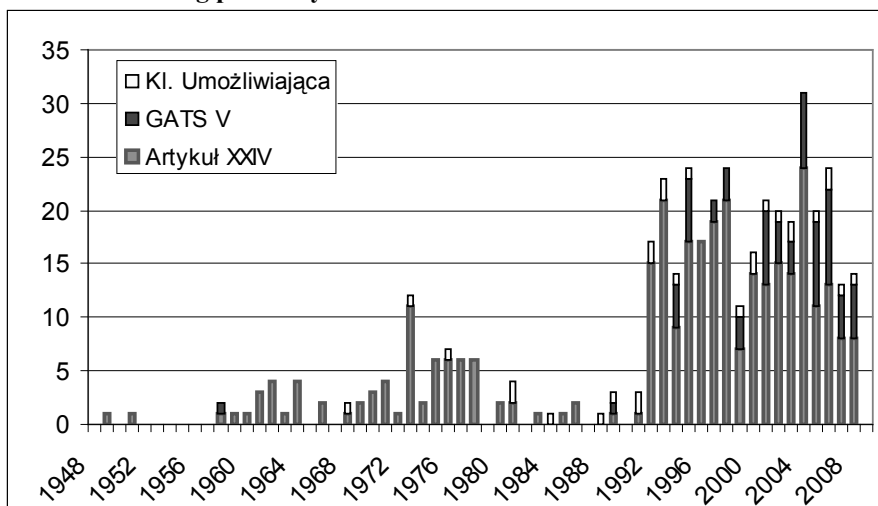
Regionalizm jest najczęściej definiowany jako proces łączenia potencjałów gospodarczych co najmniej dwóch państw/regionów w całość w celu czerpania korzyści ze zwiększenia intensywności współpracy gospodarczej. Głównym przejawem regionalizmu jest tworzenie ugrupowań regionalnych, których członkami mogą być nie tylko państwa, lecz także organizacje międzynarodowe (w ramach swoich kompetencji). Szczególnym rodzajem porozumień są porozumienia regionalne, w których uczestniczą członkowie Światowej Organizacji Handlu (WTO). Są oni bowiem

¹² Z takim stanem mamy do czynienia w przypadku gazu kupowanego przez Europę z Rosji wtedy, kiedy sprzedawca poczuł siłę pochodną uzależnieniu odbiorców.

zobowiązani do przestrzegania pierwotnego i wtórnego (*acquis*) prawa WTO, m. in. zakazu dyskryminacji stanowiącego fundament wielostronnego systemu handlowego wyrażonego Klauzulą Największego Uprzywilejowania (MFN od: *Most Favoured Nation Treatment*) oraz normą Klauzuli Traktowania Narodowego (NT od: *National Treatment*)¹³. MFN jest sprzeczna z podstawowymi zasadami regionalnych porozumień o preferencjach handlowych. W ich ramach warunki współpracy gospodarczej są bowiem odmienne od reguł obowiązujących wobec podmiotów trzecich. Odstępstwo od zasad ogólnych WTO jest dozwolone na podstawie regulacji Artykułu XXIV GATT, Porozumienia w sprawie interpretacji Artykułu XXIV GATT 1994, Klauzuli Zezwalającej i Artykułu V GATS¹⁴.

Pierwsze ugrupowania regionalne utworzone w ramach normatywnych Artykułu XXIV GATT powstały w końcu lat 40. XX w., jednak gwałtowny przyrost ich liczby nastąpił dopiero po 1994 roku (zob. wykres 1).

Wykres 1. Liczba ugrupowań zaakceptowanych przez GATT/WTO w latach 1948-2008 według podstawy zatwierdzenia



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WTO; www.wto.org data wejścia 15 listopada 2008

Umowy zwane regionalnymi nie zawsze łączą państwa należące do jednego regionu geograficznego. Początkowo, rzeczywiście, uczestniczyły

¹³ Reguły dotyczące MFN zostały zawarte w Artykule I GATT, Artykule II GATS oraz Artykule IV TRIPS. Klauzula NT została uregulowana w Artykule III GATT, Artykule XVII GATS oraz Artykule III TRIPS.

¹⁴ Artykuł XIV GATT reguluje zasady porozumień regionalnych w sferze dóbr, artykuł V GATS – w sferze usług, natomiast Klauzula Zezwalająca dotyczy państw rozwijających się.

w nich głównie państwa sąsiedzkie, które intensywnie ze sobą współpracowały i ta współpraca została usankcjonowana w ramach MFN. Z czasem umowy regionalne stały się najważniejszym odstępstwem od MFN. Członkowie WTO, albo należą do wielostronnych porozumień regionalnych, albo zawierają dwustronne umowy o preferencjach handlowych.

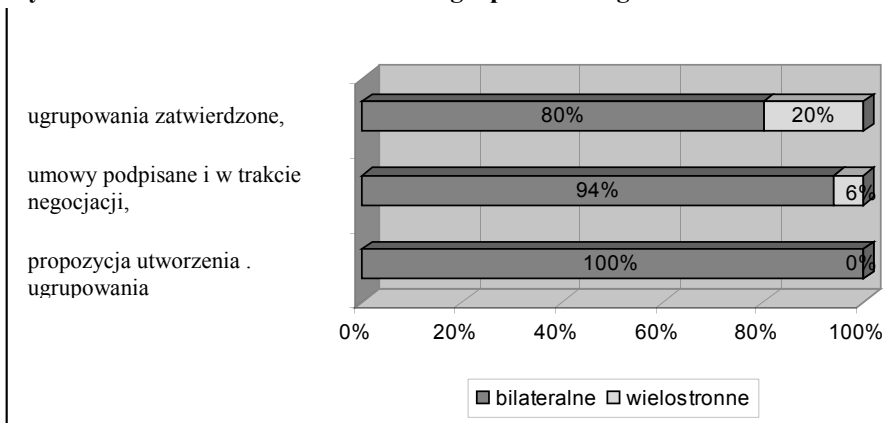
Obecnie obowiązuje 227 dwu- i wielostronnych umów o preferencjach handlowych (zob. Czarny, Menkes, Śledziewska, 2009). W 1995 roku było ich 101, zaś w 1976 roku tylko 40. W ostatnich latach notuje się dalsze wzrosty, choć zdarzają się też spadki¹⁵. Ten fakt należy uwzględnić wtedy, kiedy traktujemy liczbę porozumień regionalnych jak miernik intensywności procesów integracyjnych.

Artykuł XXIV GATT dopuszcza tworzenie zarówno FTA, jak i CU. Jednak te ostatnie są zdecydowanie rzadsze. W ramach Artykułu XXIV GATT weszło w życie lub zostało rozszerzonych 130 FTA i 13 CU¹⁶. FTA jest preferowana w stosunku do bardziej zaawansowanych form współpracy regionalnej głównie ze względu na niski poziom zobowiązań. Powołanie FTA nie wymaga ustanowienia wspólnej polityki handlowej i zewnętrznej taryfy celnej. Pozwala państwom członkowskim utrzymać stosunkowo wysoki stopień niezależności polityki gospodarczej i swobodę wymiany towarowej z wybranymi partnerami. Członkowie CU muszą natomiast zrezygnować z uprawnień do jednostronnego ustalania ceł w handlu z podmiotami trzecimi. Często wprowadzają też inne wspólne regulacje dotyczące przepływu dóbr (standardy techniczne, normy jakościowe itd.). Wymusza to większą koordynację polityki wewnątrz ugrupowania i oznacza mniejszą autonomię członków niż w przypadku FTA.

Pierwsze ugrupowania regionalne miały charakter wielostronny. Obecnie na znaczeniu zyskują umowy dwustronne, które wśród umów negocjowanych stanowią aż 94% (zob. wykres 2). Za podstawowy powód spadku popularności umów wielostronnych można uznać trudności w ich realizacji m.in. ze względu na wcześniejsze zobowiązania polityczne potencjalnych państw członkowskich. Większość należy już jednak do jednego lub kilku ugrupowań, co utrudnia kolejne negocjacje.

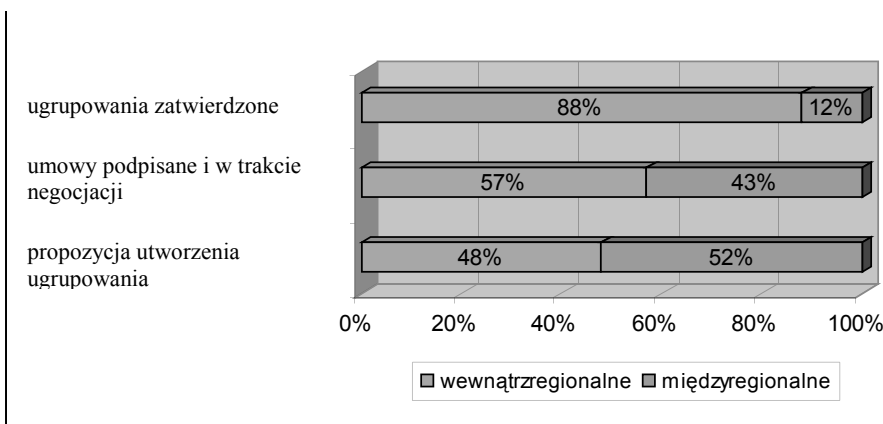
¹⁵ . Liczba umów regionalnych zmniejsza się wówczas, gdy członkowie stref wolnego handlu (FTA od: *Free Trade Area*) przystępują do unii celnej (CU od: *Customs Union*). Efektem jest spadek łącznej liczby umów przy jednoczesnej intensyfikacji rzeczywistych powiązań handlowych. Na przykład, przed przystąpieniem do Wspólnoty Europejskiej Polska była stroną dziesięciu umów (z EWG, EFTA, CEFTA, Izraelem, Wyspami Owczymi, Turcją, Estonią, Litwą, Łotwą i Chorwacją). Wraz z członkostwem Polski we wspólnotowej unii celnej, umowy przestały obowiązywać. Liczba obowiązujących umów regionalnych spadła netto o 9 (oczywiście, jako członek WE Polska jest uczestnikiem wspólnej polityki handlowej i wyznaczonej m.in. umowami regionalnymi zawartymi przez WE).

¹⁶ Szerzej zob. Czarny, Menkes, Śledziewska, 2009.

Wykres 2. Dwustronne i wielostronne ugrupowania regionalne w 2006 r.

Źródło: The Changing Landscape ... [2007].

Dominująca większość (aż 88%) istniejących ugrupowań ma formę wewnątrzregionalną (zob. wykres 3). Jednak ze względu na wyczerpywanie się możliwości ich dalszego tworzenia państwa sięgają po międzyregionalne formy liberalizacji handlu. Obecnie aż 43% umów podpisanych i negocjowanych prowadzi do tworzenia ugrupowań międzyregionalnych, zaś wśród ugrupowań, pozostających w sferze planów, stanowią one większość (52%). Ugrupowania międzyregionalne mogą służyć dalszemu pokonywaniu ograniczeń handlowych i tworzeniu możliwości handlu na rynku globalnym. Dzięki tworzeniu ugrupowań zmianie ulega wzorzec światowego handlu, który w ostatnich dekadach opierał się głównie na wymianie wewnątrzregionalnej.

Wykres 3. Wewnątrzregionalne i międzyregionalne ugrupowania o preferencjach handlowych w 2006 r.

Źródło: The Changing Landscape ... [2007].

3. Wymiana towarowa w głównych ugrupowaniach regionalnych

Z analizy teoretycznej¹⁷ wynika, że dzięki dyskryminacyjnej liberalizacji handel wewnątrz ugrupowań regionalnych staje się intensywniejszy. Można się więc spodziewać, że przyrost handlu wewnętrznego (między państwami członkowskimi) będzie większy niż wzrost wymiany zewnętrznej (z resztą świata). Jednak liberalizacja handlu światowego po zakończeniu Rundy Urugwajskiej GATT doprowadziła do tego, że swoboda handlu wewnętrznego mogła – przynajmniej częściowo – stracić na znaczeniu. Analiza handlu prowadzonego przez główne ugrupowania regionalne pozwala sprawdzić, czy rzeczywiście tak było.

Tabela 1. Eksport wewnętrzny i zewnętrzny wybranych ugrupowań, porównanie wielkości w latach 1994 – 2006, w mld USD, stopa wzrostu w latach 1994 – 2006 w procentach

Nazwa ugrupowania	1994			2006			Stopa wzrostu (%) 2006/1994	
	we-wewnętrzny	ze-wewnętrzny	razem	we-wewnętrzny	ze-wewnętrzny	razem	we-wewnętrzny	ze-wewnętrzny
CEMAC	0,1	4,9	5,0	0,2	27,0	27,3	341%	451%
COMESA	1,2	19,5	20,6	3,5	79,1	82,6	198%	306%
ECOWAS	1,7	16,9	18,6	6,0	65,8	71,8	251%	289%
SADC	3,0	32,2	35,2	8,6	86,1	94,7	186%	167%
CACM	1,3	5,0	6,3	5,0	24,9	29,9	279%	398%
CARICOM	0,7	5,5	6,2	2,4	19,1	21,5	263%	246%
LAIA	28,8	143,6	172,4	91,7	549,1	640,8	218%	282%
MERCOSUR	12,0	50,8	62,8	25,8	165,1	190,8	114%	225%
NAFTA	352,3	382,3	734,6	902,1	773,1	1675,2	156%	102%
ASEAN	64,4	199,8	264,1	194,3	584,9	779,2	202%	193%
ECO	3,9	49,1	53,0	19,1	204,3	223,4	387%	316%
GCC	5,9	79,9	85,8	20,0	400,0	420,1	241%	401%
EFTA	0,9	105,6	106,4	1,5	271,6	273,1	78%	157%
EU	1135,4	591,2	1726,6	3087,6	1477,7	4565,3	172%	150%
CIS	25,0	58,9	83,9	66,6	337,1	403,7	167%	472%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: <http://stats.unctad.org/Handbook>

Eksport ugrupowań regionalnych analizowany w tabeli 1, wykazuje duże różnice wielkości i zmian zależnych od tego, które ugrupowanie jest przedmiotem analizy. Największy jest eksport z UE¹⁸ oraz NAFTA.

¹⁷ Zob. np. Baldwin, Wypłosz, 2004.

¹⁸ W tabelach 1-4 podajemy skróty anglojęzycznych nazw ugrupowań regionalnych tak,

W 1994 r. eksport z UE był prawie 2,4 razy większy niż eksport z NAFTA, a w 2006 r. ta proporcja wzrosła do 2,7. Trzecią pozycję zajmuje ASEAN, którego eksport był w 1994 r. 6,5 razy mniejszy niż eksport UE (w 2006 r. był 5,8 razy mniejszy). Łączny eksport UE i NAFTA stanowi 57 % eksportu światowego, zaś ich łączny eksport wewnętrzny 33 % eksportu światowego. Z kolei łączny udział pozostałych analizowanych ugrupowań w eksporcie światowym wynosi 22 %, zaś udział w eksporcie światowym ich eksportu wewnętrznego stanowi tylko 4%.

W tabeli 1 porównujemy także stopy wzrostu eksportu wewnętrznego oraz zewnętrznego. Okazuje się, że – wbrew predykcjom teoretycznym – w badanym okresie eksport wewnętrzny wzrósł bardziej niż zewnętrzny jedynie w przypadku kilku ugrupowań. Są wśród nich wymieniane ze względu na duże rozmiary eksportu UE, NAFTA oraz ASEAN, a także CARICOM, ECO i SADC.

Zaskakujący jest też niewielki (mniejszy niż 15%) udział eksportu wewnętrznego w całym eksporcie dominującej większości analizowanych ugrupowań regionalnych (tabela 2). Udział eksportu wewnętrznego przekracza 50% wyłącznie w przypadku UE (67,6%) oraz NAFTA (w 2006 r. 53,6%, co oznacza wzrost od 1994 r. o 5,6 p.p.). Zważywszy, że te ugrupowania zanotowały też szybszy wzrost eksportu wewnętrznego niż zewnętrznego, można uznać, że one w największym stopniu potwierdzają predykcje teoretyczne dotyczące intensyfikacji wymiany w ramach ugrupowania regionalnego (choć przecież one intensywnie handlują także z resztą świata). W mniejszym stopniu zgodność z teorią wykazuje ASEAN, który notuje, co prawda, szybszy wzrost eksportu wewnętrznego niż zewnętrznego, jednak jego eksport wewnętrzny stanowi tylko 25% całego eksportu (szybszy wzrost eksportu wewnętrznego niż zewnętrznego zanotowały również CARICOM i SADC, jednak w ich przypadku udział eksportu wewnętrznego w całkowitym eksporcie nie przekraczał w 2006 r. 11,5% – zob. tabela 2).

Podobnie, jak w przypadku eksportu, import jest największy w NAFTA i UE (tabela 3). Łącznie do tych ugrupowań trafiło w 2006 r. 60% importu światowego, a ich import wewnętrzny stanowi 32% importu światowego. Natomiast łączny udział importu wewnętrznego pozostałych ugrupowań w imporcie światowym nie przekracza 4%.

jak w pierwotnych zbiorach danych, na podstawie których opracowaliśmy table, co może ułatwić weryfikację obliczeń). Jednak w tekście posługujemy się polską wersją językową niektórych nazw (Unia Europejska to UE, a Wspólnota Niepodległych Państw WNP).

Tabela 2. Udział eksportu wewnętrznego w całkowitym eksporcie wybranych ugrupowań regionalnych w latach 1994-2006, w procentach

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CEMAC	1,1	2,1	2,3	2,0	2,3	1,7	1,0	1,4	1,4	1,4	1,2	0,9	0,9
COMESA	5,7	6,1	6,3	6,5	6,7	5,6	4,6	5,9	5,9	5,4	5,0	4,5	4,2
ECOWAS	9,1	9,0	8,4	8,5	10,6	10,3	7,6	8,2	10,8	8,5	9,3	9,3	8,3
SADC	8,5	10,7	11,3	11,0	10,6	12,1	9,4	8,9	9,6	10,1	9,7	9,2	9,1
CACM	21,0	21,8	22,6	18,7	15,8	13,6	19,1	22,8	19,5	20,2	20,9	18,9	16,8
CARICOM	10,8	12,1	13,1	14,5	16,6	16,2	14,6	16,5	14,4	12,4	12,3	11,6	11,3
LAIA	16,7	17,3	16,2	17,0	16,8	12,8	13,2	13,0	11,5	11,5	13,2	13,6	14,3
MERCOSUR	19,2	20,3	22,6	24,8	25,0	20,6	20,0	17,1	11,5	11,9	12,7	12,9	13,5
NAFTA	48,0	46,2	47,6	49,1	51,7	54,6	55,7	55,5	56,6	56,1	55,9	55,8	53,8
ASEAN	24,4	24,5	24,5	23,9	21,1	21,7	23,0	22,4	22,7	24,7	24,9	25,3	24,9
ECO	7,4	7,9	7,1	7,5	6,8	5,8	5,6	5,5	5,9	6,6	6,7	7,6	8,5
GCC	6,9	6,8	6,4	6,5	8,0	6,7	4,8	5,3	6,1	5,2	5,0	4,8	4,8
EFTA	0,8	0,7	0,8	0,8	0,9	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,6
EU	65,8	66,8	66,1	60,6	62,7	68,7	67,7	67,3	67,4	68,4	68,1	67,3	67,6
CIS	29,8	28,6	27,9	28,3	26,9	21,2	20,0	19,3	19,6	20,3	17,6	18,0	16,5

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: <http://stats.unctad.org/Handbook>

W badanym okresie szczególnie wysokie stopy wzrostu importu zanotowały ECO, CEMAC i WNP (CIS w tabeli 3). Z porównania stóp wzrostu importu wewnętrznego i zewnętrznego wynika jednak, że kształtują się one bardzo różnie. Jedne ugrupowania zwiększyły zwłaszcza import zewnętrzny (WNP, EFTA, GCC, MERCOSUR, NAFTA), inne zaś wewnętrzny (ASEAN, CARICOM, CEMAC, COMESA, ECO, ECOWAS, LAIA, SADC).

Tabela 3. Import wewnętrzny i zewnętrzny wybranych ugrupowań regionalnych w latach 1994 i 2006, w mld USD, stopa wzrostu 2006/1994 w procentach

Nazwa ugrupowania	1994			2006			Stopa wzrostu (%) 2006/1994	
	we-wewnętrzny	ze-wewnętrzny	łącznie	we-wewnętrzny	ze-wewnętrzny	łącznie	we-wewnętrzny	ze-wewnętrzny
CEMAC	0,0	2,1	2,1	0,3	9,0	9,3	478%	333%
COMESA	1,2	25,3	26,5	4,9	85,8	90,7	295%	239%
ECOWAS	1,8	18,5	20,3	6,5	57,9	64,4	264%	213%
SADC	3,0	31,9	34,9	10,0	98,0	108,0	230%	208%
CACM	1,3	9,5	10,8	5,1	36,8	41,8	281%	289%
CARICOM	0,7	8,2	8,9	2,6	27,6	30,2	288%	235%
LAIA	29,8	165,9	195,7	100,6	461,7	562,3	237%	178%
MERCOSUR	12,5	51,3	63,9	27,4	120,1	147,6	119%	134%
NAFTA	359,8	583,5	943,3	886,5	1699,3	2585,9	146%	191%

ASEAN	52,5	231,2	283,7	184,6	516,3	700,9	252%	12 3%
ECO	3,8	49,0	52,7	20,0	246,8	266,8	432%	404%
GCC	5,1	55,6	60,7	18,8	218,2	237,0	265%	293%
EFTA	0,9	95,7	96,6	1,8	209,9	211,7	104%	119%
EU	1065,6	620,3	1685,9	2959,7	1719,7	4679,5	178%	177%
CIS	24,4	37,9	62,3	76,3	188,9	265,2	212%	398%

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: <http://stats.unctad.org/Handbook>

Podobnie, jak w eksporcie, tak i w imporcie widoczne jest względnie małe znaczenie udziału importu wewnętrznego w całkowitym imporcie poszczególnych ugrupowań (zob. tabela 4). Jedyne w UE ten udział przekracza 50% (63,2%), choć nawet on nie zanotował wzrostu w badanym okresie. W przypadku NAFTA udział importu wewnętrznego był w 2006 r. równy 34,3% i zmniejszył się w latach 1994 – 2006 o 3,8 p.p. Kolejną pozycję pod względem wielkości udziału importu wewnętrznego w całkowitym zajmowała WNP (w 2006 r. 28,8%), która zanotowała spadek badanego udziału o ponad 10 p.p. Udział importu wewnętrznego jest szczególnie mały (poniżej 10%) w CARICOM, CEMAC, COMESA, ECO, EFTA, GCC oraz SADC. W odniesieniu do stopy wzrostu importu, w latach 1994-2006 w przypadku aż ośmiu z piętnastu analizowanych ugrupowań (ASEAN, CARICOM, CEMAC, COMESA, ECO, ECOWAS, LAIA, SADC) stopa wzrostu importu wewnętrznego była wyższa niż stopa wzrostu importu zewnętrznego.

Tabela 4. Udział importu wewnętrznego w całkowitym imporcie wybranych ugrupowań regionalnych w latach 1994-2006, w procentach

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CEMAC	2,2	3,6	3,7	4,4	3,9	3,3	2,8	2,9	2,8	3,0	3,5	2,8	2,9
COMESA	4,7	4,4	4,5	4,6	3,6	3,6	3,4	4,9	4,1	4,6	4,4	5,3	5,4
ECOWAS	8,9	8,5	10,1	9,6	8,9	10,2	10,6	11,0	9,1	9,3	10,3	10,7	10,2
SADC	8,7	8,3	9,8	10,5	9,0	9,7	9,9	9,8	10,4	9,0	9,5	9,2	9,2
CACM	12,3	12,9	12,6	12,5	11,6	11,2	12,6	12,9	11,8	11,6	10,5	11,3	12,1
CARICOM	7,4	7,7	7,2	8,2	7,7	8,5	8,5	8,8	6,9	8,4	9,0	8,3	8,5
LAIA	15,2	16,9	16,4	15,9	15,0	12,9	13,6	13,4	12,5	13,5	15,3	16,9	17,9
MERCOSUR	19,6	18,2	19,9	20,5	21,4	19,2	19,8	18,6	17,2	19,1	18,7	18,9	18,6
NAFTA	38,1	38,4	40,0	40,6	41,0	41,1	40,5	40,1	38,7	37,3	35,8	34,9	34,3
ASEAN	18,5	18,1	18,3	19,0	21,0	21,8	22,5	21,9	22,6	24,1	23,9	24,4	26,3
ECO	7,1	6,8	6,2	5,2	4,6	5,3	5,5	5,5	5,3	6,2	5,9	6,7	7,5
GCC	8,5	8,7	8,9	9,2	8,1	8,4	8,9	8,9	9,3	8,6	7,7	7,7	7,9
EFTA	0,9	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8
EU	63,2	64,5	63,9	58,2	59,5	65,0	62,5	62,9	64,1	65,1	64,5	62,6	63,2
CIS	39,2	39,8	44,6	39,6	37,8	39,3	45,4	37,2	37,0	37,0	35,5	33,0	28,8

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: <http://stats.unctad.org/Handbook>

4. Wnioski

Z analizy teoretycznej wynika, że zarówno powstanie FTA, jak i CU korzystnie wpływa na obroty wewnętrzne, kosztem handlu zewnętrznego. Przeprowadzone badanie nie w pełni potwierdza predykcje teoretyczne. W części ugrupowań odnotowano wzrost znaczenia obrotów wewnętrznych, w innych natomiast nastąpił ich spadek. Analiza eksportu wewnętrznego ujawniła, że jego udział wzrósł w latach 1994-2006 w przypadku UE i NAFTA. Oba wymienione ugrupowania notują też większy udział eksportu wewnętrznego niż zewnętrznego w całym eksporcie. Oba ugrupowania notują największe spośród wszystkich badanych udziały importu wewnętrznego. Właśnie te dwa ugrupowania, cechujące się dużym zaawansowaniem integracji oraz względnie wysokim poziomem rozwoju państw członkowskich w większym stopniu potwierdzają predykcje teoretyczne wskazujące na istnienie efektów handlowych niż pozostałe ugrupowania, skupiające – w większości – względnie słabiej rozwinięte państwa.

Analiza wskazuje na to, że efekty handlowe wcale nie są tak silne, jak sądzono na podstawie założeń teoretycznych. Ugrupowania regionalne wydają się mieć obecnie mniej protekcyjny charakter niż bez weryfikacji empirycznej głoszone. Na początku XXI w. ugrupowania regionalne są względnie otwarte i umożliwiają państwom członkowskim intensywne rozwijanie handlu także z krajami spoza obszaru zintegrowanego. Ugrupowania regionalne nie stały się zatem hamulcem rozwoju handlu światowego i nie spowodowały ograniczenia jego zasięgu do państw członkowskich porozumień regionalnych. Zawieranie porozumień nacelowanych na znoszenie barier handlowych oraz postępująca liberalizacja handlu (zwłaszcza pod auspicjami GATT/WTO) zdaje się sprzyjać uwalnianiu wymiany towarowej w skali całego świata. Co więcej, coraz powszechniejszy udział różnych państw, w tym członków WTO, w porozumieniach regionalnych powoduje, że dyskryminacyjna liberalizacja handlu obejmuje coraz większą część świata, pozostawiając coraz mniejszy obszar poza swoim zasięgiem. Staje się więc *de facto* coraz mniej dyskryminacyjna. Porozumienia regionalne przejmują więc – przynajmniej w pewnym zakresie – funkcje liberalizowania handlu międzynarodowego po zahamowanych wielostronnych rokowaniach w ramach WTO.

Ostatnio nie powstają nowe wielostronne ugrupowania regionalne, za to negocjuje się i podpisuje wiele umów dwustronnych. Obecnie ugrupowania regionalne (podlegające również *sui generis* transformacji w ugrupowania międzyregionalne) sprzyjają powstawaniu globalnego rynku. To może

oznaczać, że regionalizacja jest etapem globalizacji, nie zaś przeszkodą w jej urzeczywistnianiu.

Bibliografia

R. Baldwin, C. Wypłoz, *The Economics of European Integration*, McGraw Hill, 2004.

R. Baldwin, P. Low, *Multilateralizing Regionalism. Challenges for the Global Trading System*, Cambridge University Press, 2009.

K. Bzdawka, *Globalne dylematy a zrównoważony rozwój*, (w:) Ochrona środowiska a procesy integracji i globalizacji. (red.) A. Budnikowski, M. Cygler. SGH Warszawa, 2004, s. 32-34

R.E. Caves, J.A. Frankel, R.W. Jones, *Handel i finanse międzynarodowe*, PWE Warszawa, 1998.

E. Czarny, *Mikroekonomia*, PWE Warszawa 2006.

E. Czarny, K. Śledziwska, *Polska w handlu światowym*, PWE Warszawa 2009.

E. Czarny, J. Menkes, K. Śledziwska *Regionalizacja a liberalizacja handlu międzynarodowego – analiza empiryczna*, w: *Handel i finanse międzynarodowe*, red. nauk. J. Schroeder, B. Stepień, UE Poznań, 2009.

Dziennik Ustaw, 1996, Nr 53, poz. 238

Etyka węglik, „Gazeta Wyborcza”, 30.10.2001.

F. Fukuyama, 1996, *Koniec historii*, Wyd. Zysk i S-ka. Poznań.

H. Kissinger, 1996, *Dyplomacja*. Philip Wilson, Warszawa.

J. Menkes, A. Wasilkowski, *Organizacje międzynarodowe. Prawo instytucjonalne*. Oficyna Wolters Kluwer business 2006, s. 84-85

Ochrona środowiska ...

R. Pipes, *Własność a wolność*. wyd. literackie Muza S. A. 2000, s. 226-243

I. Seidl-Hohenveldern, 1979, *International Soft Economic Law*, Recueil des Cours de l'Académie de Droit International (II), vol. 163, The Hague.

Źródła internetowe

<http://federali.st/6>

http://news.xinhuanet.com/english/2009-08/26/content_11947382.htm

<http://www.reuters.com/article/latestCrisis/idUSL3510909>

Rozwój zrównoważony i jego realizacja w warunkach integracji europejskiej na przykładzie Francji

Wprowadzenie

Globalna skala powiązań między podmiotami gospodarki światowej wymusza podejmowanie zróżnicowanych działań na rzecz utrzymania wysokiej pozycji konkurencyjnej gwarantującej, z jednej strony istotny udział w rynku, z drugiej wymierny zysk. Postępująca globalizacja nie uchroniła współczesnej gospodarki światowej od ogólnoświatowych zagrożeń dotyczących środowiska naturalnego, bezpieczeństwa międzynarodowego, czy też powiększania się dysproporcji w rozwoju gospodarczym między krajami półkuli północnej i południowej. Postępujący proces degradacji środowiska naturalnego, marginalizacji grup narodowych i etnicznych, a także perspektywa wyczerpalności surowców energetycznych spowodowały zwrócenie większej uwagi na rozwój zrównoważony (RZ). Koncepcja tej specyficznej formy rozwoju, nie tylko próbuje przeciwdziałać negatywnym zjawiskom, przed którymi stają obecne pokolenie, lecz także zwraca uwagę na warunki życia przyszłych pokoleń.

Rozwój zrównoważony (ang. sustainable development) to pojęcie niejednoznaczne¹.

¹ Niejednoznaczna jest identyfikacja pojęcia w języku polskim. Powszechnie, dla określenia koncepcji, stosuje się w języku polskim kilka pojęć traktowanych synonimicznie takich jak rozwój trwały, ekorozwój, rozwój trwały i zrównoważony, rozwój ekologicznie zrównoważony, rozwój samopodtrzymujący, rozwój sustensywny, podejście to bywa jednak krytykowane. Natomiast niektórzy polscy autorzy nie stawiają znaku równości między tymi określeniami (por. np. *Wskaźniki zrównoważonego rozwoju*, red. T. Borys, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Warszawa-Białystok 2005, s. 56). Na potrzeby niniejszego opracowania pojęcia rozwój zrównoważony i rozwój trwały będą używane zamiennie i traktowane synonimicznie.

Trudność w jego precyzyjnym sformułowaniu znajduje swój wyraz w wielu definicjach przypisywanych przez ich autorów pojęciu rozwoju zrównoważonemu. Za swego rodzaju „wzorzec” definicyjny może posłużyć definicja zawarta w dokumentach Narodów Zjednoczonych, wg której równoważony rozwój Ziemi to rozwój, który zaspokaja podstawowe potrzeby wszystkich ludzi oraz zachowuje, chroni i przywraca zdrowie i integralność ekosystemu Ziemi, bez zagrożenia możliwości zaspokojenia potrzeb przyszłych pokoleń i bez przekraczania długookresowych granic pojemności ekosystemu Ziemi².

Problematyka tzw. rozwoju zrównoważonego ze względu na przypisywaną jej, zwłaszcza w ostatniej dekadzie, wagę staje się coraz częściej ważnym elementem rozważań na temat rozwoju krajów i regionów. Z tego względu, także Unia Europejska włączyła rozwój zrównoważony jako istotną dziedzinę procesu pogłębiania integracji europejskiej. Jednym z pierwszych elementów było określenie pojęcia rozwój zrównoważony. Definicja wynikająca z programu Wspólnoty Europejskiej zwraca uwagę na odzwierciedlenie polityki i strategii ciągłego rozwoju gospodarczego i społecznego bez szkody dla środowiska i zasobów naturalnych³.

Celem opracowania jest przedstawienie podstawowych elementów strategii rozwoju zrównoważonego realizowanych w ramach Unii Europejskiej uwzględniając jej dynamiczny charakter, ze szczególnym uwzględnieniem jej realizacji we Francji.

Zasadniczą tezą jest stwierdzenie, że skuteczna realizacja koncepcji rozwoju zrównoważonego krajów członkowskich UE, wymaga skoordynowanych działań zarówno na szczeblu Unii Europejskiej, jak również na poziomie poszczególnych państw członkowskich. Wynika ze złożoności i wagi problematyki obejmującej trwały rozwój jak i odrębności narodowych pozwalających na bardziej precyzyjne dostosowanie działań do możliwości ich realizacji na szczeblu gospodarek narodowych.

² Por. np. *Podstawy środowiska i zasobów naturalnych*, red. B. Fiedor, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002, s. 228.

³ Por.np. http://europa.eu/legislation_summaries/environment/sustainable_development/index_fr.htm

1. Działania Unii Europejskiej na rzecz praktycznej realizacji rozwoju zrównoważonego

Unia Europejska w 2001 r. sformułowała strategię zrównoważonego rozwoju, traktując go jako cel globalny⁴. Jednocześnie, strategia ta miała stanowić swoiste uzupełnienie, przyjętej w 2000 r, Strategii Lizbońskiej, wg której celem strategicznym UE miało stać się osiągnięcie przez nią poziomu najbardziej konkurencyjnej, dynamicznej i opartej na wiedzy gospodarce świata, zdolnej do zrównoważonego rozwoju gospodarczego, zapewniającego większą liczbę dobrych miejsc pracy oraz większą spójność socjalną. Następnie Rada Europejska podjęła decyzję, że strategia rozwoju zrównoważonego UE powinna oprzeć się na tej deklaracji, a ponadto wprowadziła do niej wymiar środowiskowy. Chociaż w 2005 r., konieczna okazała się nowelizacja Strategii Lizbońskiej, to właśnie rozwój zrównoważony miał zapewnić UE „pozytywną, długoterminową wizję społeczeństwa, które jest zamożniejsze i bardziej sprawiedliwe i które obiecuje czystsze, zdrowsze i bezpieczniejsze środowisko, – społeczeństwo, które zapewnia lepszą jakość życia nam, naszym dzieciom i naszym wnukom”⁵. Istotnym elementem było także ograniczenie strategii do wytycznych odnoszących się do rozwiązania zaledwie kilku problemów o najbardziej kluczowym znaczeniu, w celu osiągnięcia większej efektywności w ramach podejmowanych inicjatyw. Do głównych zagrożeń rozwoju zrównoważonego zaliczono wówczas⁶:

- globalne ocieplenie,
- odporne na antybiotyki odmiany chorób oraz długookresowe skutki działania wybranych chemikaliów,
- biedę,
- starzenie się populacji,
- zagrożenie bioróżnorodności,
- wzrastającą ilość odpadów,
- niszczenie gleb.

Brak oczekiwanych efektów działań podejmowanych w ramach realizacji np. postanowień Agendy 21, przyjętej na II konferencji w Rio de Janeiro w 1992 r, spowodował określenie priorytetów dla osiągnięcia,

⁴ Należy zaznaczyć że pierwszym elementem polityki RZ była polityka ekologiczna, której początków, w ramach wspólnej polityki ochrony środowiska, Wspólnoty Europejskiej należy szukać w latach 70. (por. np. *Wskaźniki zrównoważonego ...*-op.cit., s. 153).

⁵ Zrównoważona Europa dla lepszego świata. Strategia zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej, COM(2001)264 finał, Bruksela 15.05.2001, s. 2.

⁶ Ibidem, s. 3-4.

przedstawionej w strategii wizji rozwoju zrównoważonego. Należały do nich: pilne działania wobec problemów trwałego rozwoju, odnoszące się do perspektywy długoterminowej, zdolne do kompromisów, a także podejmowania trudnych decyzji, przywództwo polityczne, a także kompatybilne i skoordynowane działania w ramach polityk sektorowych. Zwrócono także uwagę na istotną rolę UE w realizacji zrównoważonego rozwoju w skali ogólnoświatowej, podkreślając jednocześnie wagę skoordynowanych działań podejmowanych na szczeblach państw członkowskich oraz konieczność zmian we wzorcach konsumpcji i produkcji wśród obywateli poszczególnych krajów.

Wspomniana korekta Strategii Lizbońskiej, z 2005 r., określiła jej nowe ukierunkowanie na zapewnienie silniejszego i trwałego wzrostu oraz tworzenie większej liczby nowych miejsc pracy⁷. W efekcie, zmianie uległy też cele i zasady realizacji ZR sformułowane w ramach jednolitej i jednocześnie spójnej strategii UE, skonkretyzowanej w 2006 r. Dzięki takiemu jej charakterowi możliwe powinno stać się efektywniejsze zrealizowanie już znacznie wcześniej przyjętych zobowiązań. Natomiast głównym celem odnowionej strategii jest "określenie i rozwój działań, dzięki którym UE będzie mogła zapewnić pokoleniom obecnym i przyszłym stały wzrost jakości życia przez tworzenie społeczności opartych na zasadach trwałego rozwoju – społeczności wydajnie gospodarujących zasobami i z nich korzystających, czerpiących z potencjału gospodarki w zakresie innowacji ekologicznych i społecznych i przez to zapewniających dobrobyt, ochronę środowiska naturalnego i spójność społeczną"⁸. Do głównych celów realizowanej obecnie w Unii Europejskiej strategii ZR zaliczono:

- ochronę środowiska naturalnego,
- sprawiedliwość i spójność społeczną,
- dobrobyt gospodarczy,
- propagowanie trwałego rozwoju na całym świecie oraz czuwanie nad spójnością zarówno wewnętrznej jak i zewnętrznej polityki UE z zasadami trwałego rozwoju świata i zgodnością z międzynarodowymi zobowiązaniami UE.

Odnowiona strategia nie zaprzecza wcześniej określonym celom, ich przedefiniowanie ma natomiast za zadanie, w jak największym stopniu odpowiadać zmieniającym się uwarunkowaniom zarówno wewnątrzunijnym,

⁷ Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek Strategii Lizbońskiej COM(2005) 24 końcowy, Bruksela 2.02.2005, s. 8.

⁸ Przegląd strategii UE dotyczącej trwałego rozwoju (EU SDS) – Odnowiona strategia, Rada UE, 10917/06, Bruksela 26.06.2006, s. 3.

jak i wynikającym z dynamicznych zmian obserwowanych w gospodarce globalnej. Są to więc przede wszystkim zmiany mające na celu wzrost skuteczności podejmowanych przedsięwzięć. Temu zadaniu mają także służyć zasady kształtowania strategii rozwoju zrównoważonego. Jednak z uwagi na pogłębianie się niekorzystnych relacji dotyczących zagrożeń dla ZR, jak również dla dalszego wzrostu efektywności podejmowanych w tym zakresie działań wyodrębniono, podobnie jak w strategii z 2001 r. zaledwie kilka, głównych priorytetów. W ich ramach sformułowano tzw. cel ogólny i podporządkowane mu cele operacyjne jak również konkretne działania dla ich osiągnięcia. Priorytety dotyczyły⁹:

- ograniczanie zmian klimatu oraz promowanie czystszej energii,
- zapewnienia, by systemy transportowe odpowiadały wymogom ochrony środowiska oraz spełniały gospodarcze i społeczne potrzeby społeczeństwa,
- promowanie zrównoważonych wzorców produkcji i konsumpcji,
- lepsze zarządzanie oraz przeciwdziałanie nadmiernej eksploatacji zasobów przyrodniczych,
- promowanie wysokiej jakości zdrowia publicznego na niedyskryminujących zasadach,
- stworzenie społeczeństwa opartego na integracji społecznej, uwzględniającego solidarność między pokoleniami oraz w ramach pokoleń, a także zagwarantowanie wysokiej jakości życia obywateli,
- aktywne promowanie zrównoważonego rozwoju na forum międzynarodowym oraz zapewnienie zgodności wewnętrznych i zewnętrznych polityk UE z zasadami zrównoważonego rozwoju, jak również z podjętymi przez UE międzynarodowymi zobowiązaniami.

Podkreślając natomiast, sprecyzowaną już w 2001 r., konieczność koordynacji w zakresie wybranych polityk sektorowych, zwrócono szczególną uwagę na rolę polityki edukacji i szkoleń, a także politykę badań naukowych i rozwoju w zakresie realizacji trwałego rozwoju poprzez budowę gospodarki opartej na wiedzy. Tym razem, istotną rolę przypisano także monitorowaniu skuteczności realizacji przyjętej strategii, decyzja o jej kompleksowym przeglądzie ma zostać podjęta najpóźniej w 2011 r. W realizacji postanowień strategii na szczeblu państw członkowskich istotnym wsparciem powinna zaś stać się Europejska Sieć Trwałego Rozwoju. Narodowe Strategie państw członkowskich muszą być natomiast spójne ze strategią wdrażaną na poziomie Unii Europejskiej.

⁹ Por.np. Strategia Zrównoważonego Rozwoju – Ministerstwo Gospodarki, www.mg.gov.pl z dn. 2.11.2009.

Działalność poszczególnych instytucji UE musi uwzględniać strategię ZR realizowaną na szczeblu Wspólnoty. Dowodzi tego działalność Parlamentu Europejskiego, który w swoich rezolucjach uwzględnia istotę rozwoju zrównoważonego o czym świadczy m.in. jedna z jego rezolucji, z października 2009 r., w sprawie szczytu UE-USA, w której podkreśla się że, partnerstwo transatlantyckie będąc fundamentem bezpieczeństwa i stabilności w obszarze euro-atlantyckim opiera się na wspólnych, podstawowych wartościach, takich jak demokracja, prawa człowieka, praworządność, pokojowe rozwiązywanie konfliktów i multilateralizm, jak również na wspólnych celach, do których można zaliczyć otwarte i zintegrowane gospodarki a także rozwój zrównoważony¹⁰. Również w dwustronnych umowach handlowych realizowanych w ramach wspólnej polityki handlowej, Komisja Europejska uwzględnia postanowienia dotyczące zrównoważonego rozwoju, w szczególności zaś dotyczące standardów pracy i ochrony środowiska, podkreślając jednocześnie wagę rozwoju zrównoważonego, w tym przede wszystkim aspektów społecznych i ekologicznych jako istotnych elementów Wspólnotowej Polityki Handlowej¹¹.

Unia Europejska aktywnie uczestniczy też w inicjatywach na rzecz rozwoju zrównoważonego podejmowanych na szczeblu ogólnoświatowym. Jednym z najbardziej aktualnych działań UE na arenie międzynarodowej, związanych z realizacją rozwoju zrównoważonego jest przygotowanie Unii Europejskiej do konferencji ONZ w sprawie zmian klimatu, która odbędzie się w grudniu 2009 r. w Kopenhadze. Już w grudniu 2008 r. UE przyjęła pakiet kompleksowych działań dotyczący zarówno energii jak i zmian klimatu, mający na celu z jednej strony zmniejszenie emisji gazów cieplarnianych (o 20%) oraz zmniejszenie zużycia energii poprzez efektywniejsze jej wykorzystanie (o 20%) a także wzrost udziału energii odnawialnej w całkowitej wielkości konsumowanej energii (o 20%)¹².

¹⁰ Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie szczytu UE-USA z dn. 19.10.2009 – projekt.

¹¹ Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 6 maja 2009 r. w sprawie projektu decyzji Komisji ustanawiającej roczny program działania na rok 2009 na rzecz podmiotów niepaństwowych i władz lokalnych w procesie rozwoju (część II: projekty celowe).

¹² www.mg.gov.pl/Gospodarka/Zrownowazonyrozwoj z dn. 3.11.2009.

2. Praktyczna realizacja koncepcji zrównoważonego rozwoju we Francji – próba oceny

Fakt członkostwa Francji w Unii Europejskiej wymusza na niej, działania zgodne z opisaną wcześniej Strategią Rozwoju Zrównoważonego opracowaną i realizowaną na szczeblu wspólnotowym. Pozostając w zgodzie z unijnymi wytycznymi w tym zakresie, Francja realizuje bardzo interesującą i wielu kwestiach wyróżniającą się na tle innych państw członkowskich, narodową politykę dążącą do trwałego rozwoju. Warto w tym momencie zauważyć, że we Francji dla opisywanych zagadnień najczęściej używa się pojęcia *developpement durable* (rozwój trwały), a nie rozwój zrównoważony (*developpement soutenable*).

Strategię rozwoju trwałego przygotowano we Francji już w 1997, redefiniując ją w 2003 r., w związku z zobowiązaniami Francji na arenie międzynarodowej. Strategia ta, była z jednej strony efektem zaangażowania Francji w działalność ONZ na rzecz ZR podczas kolejnych szczytów Ziemi w Rio de Janeiro w 1992 i Johannesburgu w 2002 r., z drugiej natomiast dążyła do spójności ze Wspólnotową Strategią Zrównoważonego Rozwoju, która powstała, jak wspomniano w pierwszej części opracowania, w 2001 r. Francuska strategia skoncentrowana została wokół kilku najistotniejszych z jej punktu widzenia osi strategicznych dotyczyły one¹³:

- znaczenia obywateli dla realizacji strategii dzięki działaniom sprzyjającym upowszechnieniu koncepcji trwałego rozwoju w społeczeństwie, powszechności w dostępie do informacji na ten temat, ułatwieniom w udziale obywateli w debacie na temat ZR,
- uwzględnienia w procesie zarządzania zasobami naturalnymi zarówno wymiaru związanego z procesami urbanizacyjnymi jak również rozwojem wsi i ochroną środowiska naturalnego w różnych wymiarach, jak również lepszego poznania i ograniczenia nierówności w sferze ekologicznej i społecznej,
- działalności gospodarczej przedsiębiorstw i konsumentów podporządkowanej celom związanym z nakłanianiem przedsiębiorców do zaangażowania w działania związane z RZ, włączenie idei trwałego rozwoju tak w procesy produkcji jak i konsumpcji dóbr i usług, rozwój społecznej odpowiedzialności przedsiębiorstw,
- zapobiegania ryzykom zanieczyszczeń i innym zagrożeniom dla środowiska poprzez uruchomienie dokładnych, niezależnych eks-

¹³ La France et le developpement durable, La Documentation Française – Regards sur l'actualité n. 304, juin-juillet 2004.

pertyz dla oceny stanu środowiska, jak również poprzez wzmocnienie kontroli i lepszej organizacji organów odpowiedzialnych za egzekwowanie kwestii związanych z ochroną środowiska,

- włączenia problematyki rozwoju trwałego w zakres działania polityki państwa i administracji państwowej,
- działalności na arenie międzynarodowej w zakresie walki z ubóstwem, powstrzymania niekontrolowanej globalizacji oraz promowania idei ZR w ramach wszystkich polityk wspólnotowych.

Kolejnym istotnym elementem działań Francji w zakresie realizacji RZ jest działalność Komisji Coppena (Commission Coppens). Należą do niej przedstawiciele zróżnicowanych sektorów, których dotyczy problematyka ochrony środowiska deputowani, prawnicy, naukowcy, przedstawiciele stowarzyszeń i przedsiębiorstw. Komisja ta opracowała, w 2005 r., Kartę Środowiska (Charte de l'environnement), która stała się aktem o wartości konstytucyjnej respektującej prawa człowieka i społeczeństwa w środowisku. Zdaniem członków Komisji niezbędne były zmiany dotyczące zakresu praw i obowiązków obywateli w zakresie ochrony środowiska. Należy zauważyć, że ostateczny tekst deklaracji uwzględniał propozycje przedstawiane w roku 2003, podczas społecznych konsultacji projektu. Deklaracja ta, w 5 artykułach z jednej strony zwraca uwagę na prawo każdego obywatela do życia w środowisku korzystnym dla zdrowia, z drugiej natomiast mówi o obowiązku ochrony tego środowiska ze strony każdego obywatela. Kolejne artykuły traktują o prawnej odpowiedzialności każdego do naprawienia szkód wyrządzonych w środowisku w zakresie przewidzianym przez prawo oraz przeciwdziałaniu szkodom wyrządzanym środowisku lub ograniczeniu negatywnych konsekwencji swoich działań dla środowiska¹⁴.

Natomiast w 2007 r. rząd francuski zainicjował konsultacje dotyczące środowiska, w ramach tzw. „Grenelle de l'environnement”¹⁵, dla zapewnienia skutecznej realizacji koncepcji zrównoważonego rozwoju. Celem konsultacji miało być wypracowanie długoterminowych działań na rzecz rozwoju zrównoważonego. Powołano sześć grup roboczych, w których znaleźli się reprezentanci rządu, społeczności lokalnych, związków zawodowych i organizacji pozarządowych. Pracowali oni nad problemami dotyczącymi: zmian klimatu i energii, bioróżnorodności i zasobów naturalnych, zrównoważonej produkcji i konsumpcji, tzw. demokracji ekologicznej oraz sposobów rozwoju ekologicznego, zatrudnienia i konkurencyjności. Rekomendacje wszystkich grup

¹⁴ Charte de l'environnement, loi constitutionnelle n°2005-205 du 1 mars 2005.

¹⁵ W praktyce francuskiej „Grenelle” oznacza wielopartyjne konsultacje, w których biorą również udział przedstawiciele organizacji pozarządowych oraz specjaliści w danej dziedzinie.

roboczych poddano społecznym konsultacjom. Efektem tych działań było podjęcie szeregu rozwiązań prawnych zmierzających do wsparcia skuteczności działań w podstawowych obszarach związanych z realizacją zrównoważonego rozwoju¹⁶. W konsekwencji prezydent ogłosił nowy narodowy plan inwestycji zrównoważonych dla rozwoju produkcji energii, głównie odnawialnej, zachowania bioróżnorodności oraz zdrowia środowiskowego.

Specyficzne podejście Francji do realizacji zrównoważonego rozwoju znalazło swój wyraz także na szczeblu instytucjonalnym. Istniejące we Francji, od 2007 r., „Ministerstwo Ekologii, Energii, Trwałego rozwoju i Morza” odpowiedzialne za zielone technologie i negocjacje w sprawie klimatu (Ministère de l'Écologie, de l'Énergie du Développement durable et de la Mer en charge des Technologies vertes et des Négotiations sur le climat), nie ma swojego odpowiednika w żadnym z pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Jego powołanie miało na celu stworzenie silnego narzędzia instytucjonalnego, prawdziwego autorytetu w dziedzinie ochrony środowiska, odpowiedzialnego za rozpowszechnianie przykładowych polityk rządu w tym zakresie. Ministerstwo odgrywa również najistotniejszą rolę w zakresie propozycji innowacji w instytucjach europejskich i międzynarodowych. Pozostaje ono także w zgodzie z rekomendacjami dotyczącymi realizacji strategii zrównoważonego rozwoju na szczeblu Unii Europejskiej. Waga przypisywana działaniom podejmowanym przez ministerstwo wyraża się poprzez wartość budżetu którym dysponuje. W 2009 r. wynosił on 20 mld Euro i był o 5 % wyższy niż w roku poprzednim, co potwierdza znaczenie jakie przypisuje rząd obecnym inicjatywom w tym przede wszystkim „Grenelle de l'environnement”

W ramach działań koordynowanych przez ministerstwo na uwagę zasługuje projekt zrównoważonego rozwoju realizowany w ramach Unii dla Morza Śródziemnego (UpM)¹⁷, dotyczący najistotniejszych dla regionu problemów, do których zaliczono m.in. śródziemnomorski plan energii słonecznej (Plan Solaire Méditerranéen) przedstawiony przez francusko-egipską prezydencję w UpM i traktowany jako pilotażowy w rozwiązaniu problemu efektywności wykorzystania energii elektrycznej jak również poprawę w zakresie produkcji i przesyłu energii odnawialnej¹⁸.

¹⁶ Le Grenelle de l'environnement [w:] Le développement durable en France – dossier La documentation française 2007, www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/developpement-durable/grenelle-environnement-2007.shtml z dn. 5.11.2009.

¹⁷ Unia dla Morza Śródziemnego to projekt uruchomiony w 2008 r przez 43 szefów państw członkowskich UE oraz pozostałych przywódców państw basenu Morza Śródziemnego.

¹⁸ Réunion de l'union pour la Méditerranée sur les projets de développement durable, www.developpement-durable.gouv.fr/article.php3?id_article=5277 z dn. 8.11.2009.

Interesującą francuską inicjatywą jest też włączanie instytucji publicznych w działalność na rzecz ZR. W listopadzie 2009 r. największe w Europie „miasteczko nauki” – Cité des Science et de l’Industrie podpisało kartę zrównoważonego rozwoju instytucji publicznych i przedsiębiorstw stając się 60 organizacją publiczną zrzeszoną w ramach tej inicjatywy. Podpisanie tej karty oznacza zobowiązanie instytucji publicznych do uwzględnienia w swojej działalności w długim okresie czasu wymogów zrównoważonego rozwoju, w ramach konsekwentnej realizacji narodowej strategii rozwoju trwałego¹⁹.

Podsumowanie

Przegląd działań podejmowanych na rzecz zrównoważonego rozwoju we Francji zwraca uwagę na konieczność dostosowywania poszczególnych rozwiązań do warunków konkretnego kraju, jego bieżącej sytuacji i możliwości. Mimo wieloletniego członkostwa Francji w Unii Europejskiej, należy zauważyć liczne inicjatywy narodowe podejmowane dla wzrostu skuteczności i efektywności działań zmierzających do ograniczenia negatywnego działania człowieka na środowisko naturalne i konsekwencji tej ingerencji.

Strategia Unii Europejskiej w zakresie rozwoju zrównoważonego wytycza główne kierunki działań w tym zakresie, gwarantuje także podejmowanie skoordynowanej i dzięki temu skuteczniejszej działalności na rzecz trwałego rozwoju gospodarki światowej. Należy podkreślić że ok. 75% uregulowań narodowych w zakresie rozwoju zrównoważonego krajów członkowskich Unii Europejskiej wynika z przepisów sformułowanych na poziomie wspólnotowym.

Ze względu jednak na złożoność problematyki związanej z rozwojem zrównoważonym oraz wieloaspektowość tego zjawiska, jak również mnogość działań niezbędnych dla długofalowego i skutecznego rozwiązywania najważniejszych kwestii w tym zakresie, konieczne jest jednak konsekwentne podejmowanie tej problematyki także na szczeblu poszczególnych państw z wykorzystaniem dostępnych w poszczególnych krajach środków.

Francja wydaje się być przykładem kraju bardzo konsekwentnie podejmującego inicjatywy dotyczące długofalowej strategii zrównoważonego rozwoju. Sformułowanie Charte de l’environnement oraz powołanie specjalnego ministerstwa to tylko wybrane elementy potwierdzające wagę

¹⁹ La Cité des Science et de l’Industrie signe l a charte Développement durable des Etablissements et Entreprises publics – communiqué de presee, Paris 12.11.2009, www.developpement-durable.gouv.fr z dn.12.11.2009.

przypisywaną w tym kraju do realizacji omawianej koncepcji. Wiele z rozwiązań francuskich jest w podobnych formach powielanych w innych krajach Europy niektóre mają jednak niepowtarzalny charakter²⁰.

Bibliografia

Canfin P., *Inventer un nouveau modèle*, Alternative Economique- Pratique n°34 juin 2008

Charte de l'environnement, loi constitutionnelle n°2005-205 du 1 mars 2005.

La Cité des Science et de l'Industrie signe la charte Développement durable des Etablissements et Entreprises publics – communiqué de presse, Paris 12.11.2009, www.developpement-durable.gouv.fr z dn.12.11.2009

La France et le développement durable, « La Documentation Française – Regards sur l'actualité » n. 304, juin-juillet 2004.

Le Grenelle de l'environnement [w:] *Le développement durable en France – dossier « La documentation française »* 2007

Podstawy środowiska i zasobów naturalnych, red. B. Fiedor, Wyd. C.H. Beck, Warszawa 2002

Przegląd strategii UE dotyczącej trwałego rozwoju (EU SDS) – Odnowiona strategia, Rada UE, 10917/06, Bruksela 26.06.2006

Réunion de l'union pour la Méditerranée sur les projets de développement durable, www.developpement-durable.gouv.fr/article.php?id_article=5277 z dn.8.11.2009

Rezolucja Parlamentu Europejskiego w sprawie szczytu UE-USA z dn. 19.10.2009 – projekt

Rezolucja Parlamentu Europejskiego z dnia 6 maja 2009 r. w sprawie projektu decyzji Komisji ustanawiającej roczny program działania na rok 2009 na rzecz podmiotów niepaństwowych i władz lokalnych w procesie rozwoju (część II: projekty celowe)

Strategia Zrównoważonego Rozwoju – Ministerstwo Gospodarki, www.mg.gov.pl z dn. 2.11.2009

Wskaźniki zrównoważonego rozwoju, red. T. Borys, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Warszawa-Białystok 2005

Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek Strategii Lizbońskiej COM(2005) 24 końcowy, Bruksela 2.02.2005

Zrównoważona Europa dla lepszego świata. Strategia zrównoważonego rozwoju Unii Europejskiej, COM(2001)264 finał, Bruksela 15.05.2001, s. 2

www.ladocumentationfrancaise.fr/dossiers/developpement-durable/grenelle-environnement-2007.shtml z dn. 5.11.2009

²⁰ P.Canfin, *Inventer un nouveau modèle*, Alternative Economique- Pratique n°34 juin 2008.

Preferencyjne umowy handlowe Unii Europejskiej jako wyraz postępującej integracji gospodarczej Europy

Wejście w życie z dniem 1 stycznia 1958 r. Traktatu Rzymskiego, powołującego do życia Europejską Wspólnotę Gospodarczą, spowodowało powstanie, po raz pierwszy na tak znaczną skalę, ugrupowania integracyjnego, opartego początkowo na zasadach unii celnej. Integracja Wspólnoty w ramach unii celnej, po wprowadzeniu wspólnej taryfy celnej w handlu z krajami trzecimi w 1968 r., doprowadziła do ukształtowania wspólnej polityki handlowej. Ta ostatnia jest realizowana na szczeblu wspólnotowym od 1970 roku.. Podstawy traktatowe dla wspólnej polityki handlowej zostały określone w części III Traktatu Rzymskiego w Tytule VII Wspólna polityka handlowa, w artykułach 110-116 oraz w części IV Postanowienia ogólne i końcowe, w artykule 228 i 229. W obecnej wersji traktatu (uwzględniającej poprawki wprowadzone przez Traktat z Maastricht i Traktat Amsterdamski), polityce handlowej poświęcone są artykuły 131-134, składające się na odrębny tytuł IX, oraz artykuł 300, umieszczony w przepisach ogólnych i końcowych TWE. Zakres wspólnej polityki handlowej został określony w art. 133 TWE, zgodnie z którym, polityka ta opiera się na jednolitych zasadach, w szczególności w zakresie: zmian taryf celnych, zawierania układów celnych i handlowych, instrumentów liberalizacji, polityki eksportowej, środków ochronnych w handlu, podejmowanych np. w przypadku dumpingu lub subsydiów¹. W art. 133 TWE określono zatem zakres instrumentów polityki handlowej, dla których obowiązują jednolite zasady ich stosowania. Zgodnie z opinią Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości lista ta nie jest wyczerpująca. Wspólna polityka handlowa obejmuje bowiem, zgodnie z opinią Trybunału z 1994 r.², obroty towarowe oraz transgraniczny handel

¹ Integracja europejska, red. A. Marszałek, PWE, Warszawa 2004, s. 191.

² W związku z zakończeniem Rundy Urugwajskiej i koniecznością ratyfikacji porozumień, we Wspólnocie powstał problem kompetencji, tzn. określenia kto ma prawo do zawarcia i realizacji tych porozumień: Wspólnota czy poszczególne państwa członkowskie. Komisja zwróciła się do Europejskiego Trybunału Sprawiedliwości o wykładnię w tej sprawie.

usługami (świadczenie usług z jednego kraju konsumentom mieszkającym w innym kraju, bez przepływu osób), natomiast nie obejmuje pozostałych form świadczenia usług przewidzianych w GATS. Jeżeli chodzi o ochronę praw własności intelektualnej (TRIPS), to Wspólnota ma wyłączne kompetencje do zawierania porozumień handlowych dotyczących środków polityki handlowej, które mają za zadanie przeciwdziałać wprowadzaniu do obrotu towarów podrabianych oraz innych naruszeń własności intelektualnej. Oznaczało to zatem zaliczenie powyższych dziedzin do wyłącznej kompetencji Wspólnoty. W zapisach wprowadzonych do TWE przez Traktat Amsterdamski (art. 133 ust.5) wprowadzono możliwość rozszerzenia powyższych kompetencji przez Radę (w drodze jednomyślności, na wniosek Komisji i po konsultacjach z Parlamentem Europejskim) na negocjacje międzynarodowe i umowy dotyczące usług oraz własności intelektualnej, jeśli nie zostały objęte art. 133.

W TWE podkreśla się wiodącą rolę Komisji Europejskiej w dziedzinie wspólnej polityki handlowej. Do niej należy bowiem przygotowanie propozycji Radzie, rekomendowanie Radzie negocjowania porozumień z państwami trzecimi i organizacjami międzynarodowymi, a po otrzymaniu odpowiedniego upoważnienia i mandatu od Rady, otwarcie i prowadzenie negocjacji.

Wspólnota w ciągu kilkunastu lat funkcjonowania ukształtowała najbardziej rozwinięty system preferencyjnych porozumień handlowych spośród wszystkich członków WTO. Do wyjątków należy oparcie wzajemnych relacji handlowych o zasady KNU, oznaczające całkowity brak preferencji handlowych³. W odniesieniu do państw Europy Wspólnota prowadzi określoną politykę handlową opartą na preferencyjnych zasadach, polegającą m. in. na tworzeniu stref wolnego handlu; stanowi to przejaw dążeń do integracji gospodarczej na kontynencie. Podobne tendencje można zauważyć w przypadku krajów znajdujących się w bezpośrednim sąsiedztwie Unii Europejskiej, na przykład państw Basenu Morza Śródziemnego.

Wspólnota Europejska od początku swojego istnienia zawierała szereg umów preferencyjnych z różnymi krajami czy grupami krajów o różnym zakresie i skali przywilejów handlowych. Na podstawie kryterium malejących preferencji można wyróżnić następujące umowy handlowe:

³ UE kształtuje swoje relacje handlowe w oparciu o KNU jedynie z kilkoma krajami, takimi jak: USA, Kanada, Japonia, Australia, Nowa Zelandia, Hongkong, Korea Płd., Singapur, Tajlandia. Nie ma wśród nich krajów europejskich.

- umowy, na mocy których tworzona jest unia celna między Wspólnotą a jej partnerami, polegająca na znoszeniu barier handlowych między stronami porozumienia oraz przyjęciu wspólnotowej taryfy celnej w handlu z krajami trzecimi; umowy o takim charakterze zawarto z Turcją, Andorą, San Marino, w latach siedemdziesiątych również z Cyprzem i Malcią;
- umowy, na podstawie których budowana jest strefa wolnego handlu, oznaczająca zniesienie barier handlowych w postaci ceł, ograniczeń ilościowych między stronami porozumienia, tego typu umowy zostały zawarte z krajami EFTA, krajami Europy Środkowowschodniej;
- umowy, na podstawie których udzielane są jednostronne preferencje handlowe, bez konieczności ich odwzajemniania przez partnerów handlowych; tego typu preferencje Wspólnota przyznała krajom Afryki, Karaibów i Pacyfiku oraz pozostałym państwom objętym systemem GSP;
- umowy gwarantujące przestrzeganie klauzuli najwyższego uprzywilejowania, opartej na porozumieniu GATT/WTO.

Oprócz wspomnianych umów handlowych, Unia Europejska przyznaje jednostronnie (od 1971 r.) pewne koncesje krajom słabo i najsłabiej rozwiniętym w ramach Powszechnego Systemu Preferencji Celnych (*Generalised System of Preferences* – GSP). Są to preferencje przyznawane przez Wspólnotę autonomicznie, tzn. Unia sama decyduje z zakresie towarowym, geograficznym i marży tych preferencji. Obecnie obowiązujący Generalny System Preferencji Unii Europejskiej został ustanowiony na podstawie Rozporządzenia Rady z dn. 27 czerwca 2005 r., nr 980/2005, weszły w życie od 1 stycznia 2006 r. za wyjątkiem GSP+, który obowiązuje od 1 lipca 2005 r. Systemem GSP objęto 149 krajów trzecich, z czego 85 rozwijających się (DEV), 14 objętych systemem GSP+ oraz 50 najmniej rozwiniętych (LDC). System GSP składa się z trzech poziomów liberalizacji ceł: systemu ogólnego, stosowanego wobec krajów DEV oraz dwóch poziomów liberalizacji o charakterze szczególnym: systemu motywacyjnego GSP+; polegającego na promowaniu przyjmowania przez kraje trzecie międzynarodowych konwencji dotyczących praw człowieka, praw pracowniczych, ochrony środowiska i dobrych rządów oraz liberalizacji dla krajów LDC (wszystkie towary z krajów najsłabiej rozwiniętych mają zapewniony bezcłowy dostęp do rynku Wspólnoty, z wyjątkiem broni i amunicji).

Jednymi z najbardziej uprzywilejowanych państw w zakresie preferencji handlowych Unii Europejskiej z krajami trzecimi pozostają kraje EFTA, a w szczególności te, które należą do Europejskiego Obszaru Gospodarczego. Zakres preferencji przyznanych tej ostatniej grupie krajów jest, jak się

wydaje, nawet większy od preferencji przyznanych w ramach tworzonych przez Wspólnotę unii celnych z krajami trzecimi.

Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (EFTA – *European Free Trade Association*) zostało utworzone na podstawie Konwencji sztokholmskiej, podpisanej 4 stycznia 1960 r. przez Austrię, Danię, Norwegię, Portugalię, Szwecję, Szwajcarię i Wielką Brytanię. W 1961 r. do EFTA przystąpiła, formalnie jako kraj stowarzyszony, Finlandia, w 1970 r. Islandia, a w 1991 r. Lichtenstein. Obecnie do EFTA należą już tylko cztery państwa: Norwegia, Szwajcaria, Islandia, Lichtenstein.

Proces zacieśniania stosunków EFTA i EWG następował poprzez akcesję do Wspólnoty Europejskiej większości krajów EFTA oraz liberalizację wzajemnych obrotów, odbywającą się w dwóch etapach. Pierwszy etap liberalizacji rozpoczął się po przystąpieniu Wielkiej Brytanii i Danii do WE (1973 r.), wówczas pozostałe kraje EFTA podpisały bilateralne układy o tworzeniu dwustronnych stref wolnego handlu a do połowy lat osiemdziesiątych XX wieku wprowadzono bezcłową wymianę towarów przemysłowych. Etap drugi polegał na utworzeniu wspólnego rynku.

2 maja 1992 r. w Oporto w Portugalii Wspólnota oraz Europejskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu, do którego należały wówczas: Austria, Finlandia, Islandia, Lichtenstein, Norwegia, Szwajcaria oraz Szwecja, podpisały układ o Europejskim Obszarze Gospodarczym, wszedł on w życie 1 stycznia 1994 r. Jego istota sprowadzała się do utworzenia między krajami członkowskimi wspólnego rynku w zakresie towarów przemysłowych, osób, usług i kapitału. Szwajcaria na mocy powszechnego referendum w grudniu 1992 r. nie przystąpiła do EOG. Europejski Obszar Gospodarczy obejmuje swym zasięgiem kraje Unii Europejskiej oraz trzy kraje EFTA: Norwegię, Islandię i Lichtenstein (bez Szwajcarii), zatem po akcesji Bułgarii i Rumunii od 1 stycznia 2007 r. powiększył się do 30 państw. Układ o utworzeniu EOG przewiduje swobodny handel towarami przemysłowymi, a więc zakazuje stosowania wszelkich ograniczeń ilościowych i środków o podobnym znaczeniu oraz wprowadza zasadę „wzajemnego uznawania” w odniesieniu do towarów wytworzonych w jednym z krajów EOG, przewiduje niestosowanie ceł antydumpingowych i wyrównawczych w handlu wewnątrz EOG. Stopniowo natomiast znoszono również bariery techniczne w przepływie towarów poprzez harmonizację przepisów technicznych w krajach EFTA z regulacjami wspólnotowymi. Państwa EFTA przyjęły również unijne przepisy o ochronie konkurencji. Europejski Obszar Gospodarczy nie jest unią celną gdyż kraje EFTA nie przyjęły wspólnotowej zewnętrznej taryfy celnej i nie uczestniczą we wspólnej polityce handlowej, a także rolnej czy w zakresie rybołówstwa. Swobodny przepływ osób polegał na zobowią-

zaniu i zagwarantowaniu, że każdy obywatel kraju tworzącego EOG ma prawo do swobodnego osiedlania się, zatrudnienia oraz świadczenia usług w dowolnym państwie członkowskim. Swobodny przepływ usług oznacza, że wszystkie kraje Europejskiego Obszaru Gospodarczego traktują usługodawców z innego kraju tego obszaru nie gorzej niż własnych. Oznacza to m.in., że każdy, kto chce świadczyć usługi na terenie innego państwa niż to, w którym znajduje się siedziba jego przedsiębiorstwa ma do tego prawo i nie mogą być wobec niego stosowane ograniczenia wynikające z wymogu posiadania obywatelstwa, zameldowania czy członkostwa w organizacji zawodowej. W zakresie swobodnego przepływu kapitału układ o EOG zawierał zakaz wprowadzania ograniczeń dotyczących jego ruchu, chodzi tu na przykład o obrót papierami wartościowymi, depozyty bankowe, przekazy zysków i oprocentowania, czy przepływy kapitału krótkoterminowego.

Szwajcaria – jak wspomniano – nie weszła do EOG. Jej stosunki handlowe z WE regulowała umowa zawarta 19 grudnia 1972 r. o wolnym handlu artykułami przemysłowymi. Weszła ona w życie 1 stycznia 1973 roku, a w rezultacie jej obowiązywania cła stosowane w handlu między Wspólnotą a Szwajcarią na produkty przemysłowe zostały zniesione z dniem 1 lipca 1977 r. Umowa ta nie obejmowała produktów rolnych, stąd handel wzajemny tymi produktami nie został zliberalizowany. W 1994 r. podjęto rozmowy w celu zawarcia siedmiu umów sektorowych dotyczących swobodnego przemieszczania się osób, liberalizacji w zakresie transportu lotniczego i drogowego, rolnictwa, zamówień publicznych, w sprawie wzajemnego uznawania wymogów technicznych wyrobów oraz współpracy naukowo-technicznej. 21 czerwca 1999 r. zostało podpisanych siedem dwustronnych porozumień sektorowych, weszły one w życie 1 czerwca 2002 r. 25 czerwca 2004 r. strony parafowały dziewięć nowych porozumień sektorowych, dotyczących m. in. opodatkowania zysków z lokat bankowych, wymiany handlowej przetworzonymi artykułami rolnymi, współpracy sądowej i administracyjnej w zakresie zwalczania przestępczości, uczestnictwa w Europejskiej Agencji Środowiska oraz w programie MEDIA, współpracy w zakresie statystyki⁴.

Turcja jest pierwszym państwem, które nie będąc członkiem Unii Europejskiej podpisało umowę o utworzeniu unii celnej, jednocześnie pozostaje ona najdłużej oczekującym kandydatem na przyjęcie w poczet państw członkowskich. 12 września 1963 r. Turcja popisała układ o stowarzyszeniu z Europejską Wspólnotą Gospodarczą, wszedł on w życie 1 grudnia 1964 r. Zgodnie z postanowieniami umowy dwudziestoletni okres (1964 –1983) dochodzenia do unii celnej został podzielony na trzy etapy, pięcioletni okres

⁴ Unia Europejska, Tom I, p. red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 219.

przygotowawczy obejmujący lata 1964-1968, dwunastoletni okres przejściowy (lata 1969-1980), polegający na stopniowym dochodzeniu do unii celnej i trzyletni etap końcowy pełnoprawnego uczestnictwa w unii celnej (1981-1983).

W latach siedemdziesiątych Turcja przeżywała trudności gospodarcze, dlatego też kilkakrotnie przesuwano termin rozpoczęcia i zakończenia eliminacji barier we wzajemnym handlu. W dniu 13 listopada 1970 r. podpisany został Protokół Dodatkowy do Umowy stowarzyszeniowej; wszedł on w życie 1 stycznia 1973 r. Na mocy tego protokołu okres przejściowy, w którym miało nastąpić utworzenie unii celnej wydłużono z dwunastu na dwadzieścia dwa lata tj. do końca 1995 r. Kryzys polityczny, do którego doszło w 1978 r. oraz zamach stanu w 1980 r. pogorszyły jeszcze sytuację gospodarczą w Turcji. To z kolei przyczyniło się do zahamowania wdrażania postanowień Układu Stowarzyszeniowego i Protokołu Dodatkowego. Stosunki między Turcją a Wspólnotą uległy normalizacji po przywróceniu w Turcji rządów demokratycznych w 1983 r., wówczas zaczęto wdrażać postanowienia dotyczące eliminacji barier we wzajemnym handlu.

Ostatni etap wdrażania unii celnej między Turcją a Wspólnotą rozpoczął się 31 grudnia 1995 r., na podstawie Decyzji Rady Stowarzyszeniowej nr 1/95 z dnia 22 grudnia 1995 r.⁵ Na mocy tej regulacji cła na towary przemysłowe w obrocie między Turcją i UE zostały zniesione. Zaznaczyć należy, że dotyczyło to Turcji, gdyż praktycznie wszystkie produkty przemysłowe pochodzenia tureckiego miały zapewniony bezcłowy dostęp do rynku Wspólnoty od 1973 r. w wyniku realizacji postanowień Układu stowarzyszeniowego z 1963 r. oraz raz Protokołu Dodatkowego z 1970 r. Unia celna odnosi się zatem wyłącznie do towarów przemysłowych, polega na przyjęciu wspólnotowej taryfy celnej w handlu z krajami trzecimi (a także Wspólnotowego Kodeksu Celnego i Przepisów Wykonawczych do WKC). Postanowienia z zakresu unii celnej objęły również kwestie z zakresu harmonizacji zasad konkurencji, ochronę praw autorskich, eliminacji barier technicznych we wzajemnym handlu, eliminacji ograniczeń ilościowych oraz środków o skutku równoważnym w wymianie wzajemnej towarami przemysłowymi, przy pozostawieniu jednak kontroli granicznej między Wspólnotą a Turcją. Towary te są dopuszczone do swobodnego obrotu pod warunkiem, że zostanie na nie wystawiony certyfikat ATR (nie jest wystawiana deklaracja na fakturze). Produkty rolne zostały wyłączone z zakresu postanowień o utworzeniu unii celnej, obie strony zadeklarowały podjęcie działań mających na

⁵ Decision No 1/95 of the EC-Turkey Association Council of 22 December 1995 on implementing the final phase of the Customs Union, OJ L 35/1 z dnia 13.02. 1996 r.

celu liberalizację handlu rolnego⁶. Ponadto została zachowana możliwość nakładania cel antydumpingowych i innych środków protekcji uwarunkowanej. Jeśli pominąć Andorę i San Marino, Turcja stanowi jedyny przykład kraju trzeciego, powiązanego ze Wspólnotą unią celną, żaden inny kraj nie przechodził przez etap unii celnej na drodze do pełnego członkostwa. Turcja też najdłużej stara się o akcesję do Unii Europejskiej. Pierwszy raz wniosek taki został złożony w kwietniu 1987 r., lecz opinia Komisji była wyjątkowo niekorzystna i Rada Europejska w grudniu 1990 r. odrzuciła kandydaturę Turcji. W grudniu 1999 r. Rada Europejska oficjalnie uznała Turcję jako kraj kandydujący do Unii⁷. Po opublikowaniu przez Komisję Europejską 6 października 2004 r. raportu o postępach Turcji w przygotowaniach akcesyjnych i zarekomendowaniu przez KE rozpoczęcia negocjacji akcesyjnych w grudniu 2004 r. na szczycie w Brukseli zapadła decyzja o rozpoczęciu negocjacji akcesyjnych z Turcją z dniem 3 października 2005 r.

W związku z budową jednolitego rynku na początku lat dziewięćdziesiątych Wspólnota zdecydowała się zawrzeć jeszcze z dwoma państwami: Księstwem Andory i Republiką San Marino umowy o utworzeniu unii celnych. Relacje handlowe Wspólnoty z Andorą opierają się na Porozumieniu zawartym w dniu 28 czerwca 1990 r., weszło ono w życie niespełna rok po jego podpisaniu, tj. 1 lipca 1991 r. Na mocy tego porozumienia została ustanowiona unia celna w stosunku do produktów przemysłowych z działów od 25 do 97 Zharmonizowanego Systemu (HS). Porozumienie dotyczy również produktów zawartych w działach 1 – 24 HS, a więc produktów rolnych, ale nie są one ujęte w postanowieniach dotyczących unii celnej. Od 1 stycznia 1991 r. (od tego dnia pierwotnie umowa miała obowiązywać) zniesione zostały praktycznie wszystkie cła oraz ograniczenia w handlu pomiędzy Wspólnotą a Andorą dla towarów przemysłowych. Jednocześnie Andora zobowiązała się do przyjęcia z dniem 1 stycznia 1991 r. wszystkich unijnych regulacji, zapewniających funkcjonowanie unii celnej. Andora nie zdecydowała się natomiast na pełne otwarcie swojego rynku dla unijnych produktów rolnych. Pochodzenie towarów z Andory musi być dokumentowane świadectwem przewozowym EUR 1 lub deklaracją sporządzoną przez eksportera na fakturze.

Z kolei relacje handlowe pomiędzy UE a San Marino kształtowane są w oparciu o Umowę o Współpracy i Unii Celnej między Europejską Wspólnotą Gospodarczą i Republiką San Marino, podpisaną 16 grudnia 1991 r.

⁶ P. Hanelich, System preferencji celnych Unii Europejskiej, *Ars boni et aequi*, Poznań 2008, ss. 294-295.

⁷ S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów 2005, s. 72.

Weszła ona w życie 1 kwietnia 2002 r. Porozumienie to ustanowiło pełną unię celną pomiędzy Wspólnotą i San Marino, z której zostały jedynie wyłączone produkty objęte Traktatem ustanawiającym Europejską Wspólnotę Węgla i Stali. Unia celna obejmuje zatem, inaczej niż przypadku porozumienia z Andorą, również produkty rolne. Wspomniana umowa zakazuje wprowadzania nowych ceł oraz innych opłat o podobnym charakterze. Jednocześnie Republika San Marino zobowiązała się do przyjęcia z dniem wejścia umowy wszystkich unijnych regulacji, związanych z funkcjonowaniem unii celnej, w szczególności wspólnej taryfy celnej i Wspólnotowego Kodeksu Celnego. Należy również zaznaczyć fakt włączenia San Marino do unii monetarnej, poprzez wprowadzenie euro jako oficjalnej jednostki monetarnej w tym kraju.

Strategiczne działania Wspólnoty w Europie (ale i na innych kontynentach również – Korea Północna, Indie, ASEAN, Mercosur) zmierzają do rozszerzenia wymiany wolnohandlowej i akcesji nowych państw. Szczególne miejsce w systemie wymiany handlowej UE odgrywają kraje Zachodnich Bałkanów: Albania, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Macedonia oraz Serbia i Czarnogóra. Mówiąc o integracji krajów tego regionu z Unią Europejską nie można Bałkanów traktować jako monolitu, a i zaawansowanie procesów integracyjnych z poszczególnymi krajami tego regionu jest zróżnicowane. Kraje te należą do CEFTA i w ramach tego ugrupowania rozwijają współpracę regionalną: Chorwacja od 2003 r., Macedonia od 2006 r. a od 2007 r. – Albania, Bośnia i Hercegowina, Mołdawia, Czarnogóra, Serbia i Kosowo. Z uwagi na specyficzną sytuację gospodarczą i polityczną tej grupy krajów model współpracy Wspólnoty, a w perspektywie stowarzyszenie i ewentualna akcesja tej grupy państw jest bardziej skomplikowany niż w przypadku krajów Europy Środkowej czy Wschodniej. Priorytetem było zagwarantowanie pokoju, stabilizacji, rozwoju gospodarczego dla krajów tego regionu. Na podstawie opracowanego w 1997 r. przez Komisję Podjęcia regionalnego do Bałkanów Zachodnich, zakładającego dążenie do działań na rzecz stabilnego i zrównoważonego rozwoju regionu. Komisja postulowała nawiązanie stosunków bilateralnych między krajami tego regionu i rozpoczęcie współpracy na gruncie politycznym i ekonomicznym. Zakładano, że państwa regionu w celu zagwarantowania ochrony praw człowieka, rozwoju instytucji demokratycznych, stabilnych rządów i wprowadzenia gospodarek rynkowych współpracować będą z Unią Europejską. Szczególną motywacją do takiej współpracy stanowić miała perspektywa pełnego członkostwa we Wspólnocie.

Do 1999 r. państwa bałkańskie, z wyjątkiem byłej Jugosławii, korzystały z preferencji handlowych w ramach systemu GSP. W celu zabezpieczenia

stabilnego rozwoju państw bałkańskich Unia przyjęła w czerwcu 1999 r. strategię zbliżenia państw bałkańskich do Wspólnoty, której zasadniczym elementem stał się Program Stabilizacji i Stowarzyszenia (*Stabilisation and Association Process* – SAP). Szczegółowe założenia oraz instrumenty ich realizacji zostały opracowane i przyjęte na szczycie UE – kraje Bałkanów Zachodnich (Albania, Bośnia i Hercegowina, Macedonia, Chorwacja, Federalna Republika Jugosławii) 24 listopada 2004 r. i zapisane w deklaracji końcowej. Potwierdzono w niej perspektywę przystąpienia krajów tego regionu do Unii Europejskiej po spełnieniu kryteriów kopenhaskich. Program Stabilizacji i Stowarzyszenia był nakierowany na spełnienie trzech zasadniczych założeń, czyli jak najszybszego wprowadzenia w państwach Zachodnich Bałkanów stabilizacji politycznej, demokratyzacji życia publicznego oraz przekształcenia gospodarek zgodnie z zasadami rynkowymi, wspierania współpracy regionalnej tych państw oraz stworzenia warunków umożliwiających ich przyszłą akcesję do UE⁸. W ramach SAP Unia podjęła zobowiązanie udzielenia pomocy finansowej państwom bałkańskim w celu jak najszybszego osiągnięcia przez nie poziomu rozwoju gospodarczego, politycznego i społecznego mogącego stanowić podstawę do zawierania rzeczonych Porozumień i ewentualnych układów akcesyjnych. Zatem SAP składa się z trzech zasadniczych elementów: Umów o Stabilizacji i Stowarzyszeniu, pomocy gospodarczej i finansowej oraz tzw. niezależnych (autonomicznych) środków handlowych.

W ramach SAP – jak wspomniano – Wspólnota negocjuje z krajami tego regionu bilateralne Układy o Stabilizacji i Stowarzyszeniu (*Stabilisation and Association Agreements* – SAA). Zawieranie dwustronnych porozumień wydaje się być zasadne, zważywszy na zróżnicowaną sytuację gospodarczą, polityczną i społeczną w poszczególnych krajach bałkańskich. Takie podejście umożliwia zastosowanie indywidualnych rozwiązań i określenie specyficznych działań uwzględniających specyfikę danego państwa. SAA wskazują na kierunki reform, które są konieczne na drodze do członkostwa, zapewniają pomoc finansową i ustanawiają dialog w obszarze sprawiedliwości i spraw wewnętrznych. Wprowadzają również obowiązek konstruktywnej współpracy państw regionu z Międzynarodowym Trybunałem ds. Zbrodni byłej Jugosławii (*International Criminal Tribunal for the former Yugoslavia-ICTY*) w Hadze. Jednym z głównych celów tych umów jest również ustanowienie stref wolnego handlu między stronami porozumienia.

W celu umożliwienia realizacji założeń Programu Stabilizacji i Stowarzyszenia Rada Unii Europejskiej decyzją z 5 listopada 2000 r. urucho-

⁸ Tamże, s. 314.

miła instrument finansowy o nazwie CARDS (*Community Assistance for Reconstructions, Development and Stabilisation*, Wspólnotowe wsparcie finansowe na rzecz odbudowy, stabilizacji i rozwoju). Początkowo środki przeznaczone były na pomoc humanitarną dla regionu. Następnie do priorytetowych obszarów finansowania zaliczono odbudowę infrastruktury, demokratyczną stabilizację, pomoc dla wojennych uchodźców, zrównoważony rozwój społeczno-ekonomiczny oraz reformy strukturalne. Funduszem, podobnie jak całością stosunków obszarem Bałkanów Zachodnich zarządza Dyrekcja Generalna ds. Rozszerzenia. Na poziomie krajowym dystrybucją i koordynacją wsparcia zajmują się przedstawicielstwa Komisji Europejskiej (Albania, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja) czy, tak jak w przypadku Serbii wraz z Kosowem, Czarnogóry i Macedonii, Europejska Agencja na rzecz Rekonstrukcji. W okresie programowania CARDS, czyli w latach 2000 – 2006 przekazano około 5 mld euro⁹.

Od początku 2007 r. CARDS zastąpiono przez Instrument Wsparcia Przedakcesyjnego (*Instrument for Pre-accession Assistance – IPA*)¹⁰. Obejmuje on Turcję oraz kraje Bałkanów Zachodnich i posiada pięć komponentów:

1. pomoc w transformacji i budowaniu instytucji,
2. współpraca ponadgraniczna,
3. rozwój regionalny,
4. rozwój kapitału ludzkiego,
5. rozwój obszarów wiejskich.

Autonomiczne środki handlowe (*autonomous trade measures*) stanowią, obok funduszy CARDS oraz SAA, dodatkowe wsparcie dla państw regionu. Na spotkaniu w Lizbonie, które odbyło się w dniach 23-24 marca 2000 r. Rada Europejska zdecydowała, że zawarcie Porozumień o Stabilizacji i Stowarzyszeniu powinno zostać poprzedzone asymetryczną liberalizacją handlu na korzyść krajów bałkańskich. Na mocy rozporządzenia Rady z dnia 18 września 2000 r. wprowadzono specjalne unijne środki handlowe dla krajów objętych SAP, polegające praktycznie na bezcłowym dostępie do unijnego rynku dla prawie wszystkich produktów, w tym również rolnych. Na mocy tego rozporządzenia Rady produkty pochodzące z Albanii, Bośni i Hercegowiny oraz Chorwacji mogą być importowane do Unii bez cła i nie powinny podlegać żadnym ograniczeniom ilościowymi. Nie dotyczy to produktów oznaczonych kodami CN 0102, 0201, 0202 oraz 1604, czyli odpo-

⁹ M. Fiszer, Bałkany na drodze do UE, <http://eup.wse.krakow.pl>

¹⁰ W. Manteuffel, Bałkany Zachodnie w drodze do UE, psz.pl – Portal Spraw Zagranicznych.

wiednio: było żywe, mięso z bydła, świeże lub schłodzone; mięso z bydła zamrożone; ryby przetworzone lub zakonserwowane oraz kawior. Import tych produktów może podlegać ograniczeniom lub niezerowym stawkom celnym. W odmienny sposób uregulowano handel z krajami bałkańskimi w odniesieniu do tekstyliów. Zgodnie z Rozporządzeniem Rady z września 2000 r. bezcłowy import tekstyliów do UE z Albanii, Bośni i Hercegowiny oraz Chorwacji jest możliwy tylko w odniesieniu do określonych kwot¹¹.

W czerwcu 2003 r. w czasie szczytu UE – Bałkany Zachodnie w Salonikach zatwierdzono Agendę z Salonik (*Thesaloniki Agenda*), obejmującą działania mające na celu przygotowanie państw bałkańskich do przyszłego członkostwa. Przewidziano także intensyfikację SAP poprzez zawieranie tzw. Układów (Partnerstw) Europejskich. Wskazują one priorytetowe obszary, gdzie niezbędne są reformy w celu przygotowania do pełnego członkostwa.

W 2005 r. Komisja Europejska przedstawiła tzw. mapę drogową (*road map*) dla Bałkanów Zachodnich, określającą ich etapy integracji z Unią Europejską¹². Są to m. in.:

1. ewentualny pobyt Specjalnego Przedstawiciela (Bośnia, Kosowo, Macedonia) oraz Misji Wojskowej UE (Bośnia) lub Policyjnej (Bośnia, Macedonia) w celu stabilizacji sytuacji w regionie,
2. przedstawienie raportu dopuszczalności negocjacji nad SSA, przygotowanego przez Komisję Europejską dla Rady Europejskiej na podstawie oceny stabilności,
3. negocjacje i zawarcie Układów o Stabilizacji i Stowarzyszeniu stwarzającego dostęp do programów wspólnotowych m. In. w dziedzinie edukacji, nauki i badań oraz preferencje celne, ratyfikacja SSA i jego implementacja,
4. złożenie przez państwa aspirujące do UE wniosku o członkostwo,
5. przyznanie statusu kandydata w oparciu o opinię KE, wiążące się z szerszym dostępem do pomocy ze strony Unii Europejskiej wzmocnieniem dialogu politycznego,
6. osiągnięcie odpowiedniego poziomu zgodności z kryteriami akcesyjnymi potwierdzone przez opinię Komisji Europejskiej, otwierające drogę do podjęcia negocjacji akcesyjnych.

Pierwszymi państwami Bałkanów Zachodnich, które zawarły Porozumienia o Stabilizacji i Stowarzyszeniu były Macedonia i Chorwacja. 9

¹¹ www.mg.gov.pl z dn. 18 października 2009 r.

¹² www.eur-lex.europa.eu z dn. 20 października 2009 r. oraz W. Manteuffel, Bałkany Zachodnie w drodze do UE, psz.pl – Portal Spraw Zagranicznych.

kwietnia 2001 r. była Jugosłowiańska Republika Macedonii (jako pierwszy kraj w regionie) podpisała Układ o Stabilizacji i Stowarzyszeniu, który wszedł w życie 1 kwietnia 2004 roku i miał stanowić krok na drodze do integracji z UE. Macedonia uzyskała status państwa kandydującego do UE, jednak bez wskazania nawet niewiążących dat przebiegu i zakończenia procesu akcesyjnego. Z kolei Chorwacja zawarła Porozumienie SAA 29 października 2001 r., zaczęło ono obowiązywać z dniem 1 lutego 2005 r. Obydwa Porozumienia przewidywały utworzenie stref wolnego handlu w określonym czasie, w przypadku Macedonii w ciągu 10 lat, a w przypadku Chorwacji w ciągu 6 lat. W Porozumieniach SAA przewidziano asymetryczne preferencje handlowe: w pierwszym okresie Macedonia i Chorwacja miały możliwość korzystania z preferencyjnych warunków dostępu do rynku unijnego. Do dnia 1 stycznia 2007 r. cła na większość produktów przemysłowych importowanych ze Wspólnoty do Chorwacji miały zostać zniesione. Podobnie w przypadku Macedonii praktycznie wszystkie cła na towary przemysłowe miały zostać zniesione w trzecim roku obowiązywania Porozumienia. Ograniczenia ilościowe i inne przeszkody we wzajemnym handlu zostały zniesione z dniem wejścia w życie Porozumień SSA. W przypadku Macedonii przewidziane zostały odrębne zasady redukcji stawek celnych w zakresie wyrobów tekstylnych oraz produktów hutniczych. Ponadto Porozumienia przewidują harmonizację legislacji Chorwacji i Macedonii z unijnymi regulacjami, współpracę w zakresie wymiaru sprawiedliwości, ochrony środowiska, energii, telekomunikacji i transportu, przepływu pracowników, kapitału, świadczenia usług, konkurencji, ochrony praw własności intelektualnej. Pod względem zakresu przedmiotowego i przyjętych rozwiązań oba porozumienia przypominają umowy stowarzyszeniowe zawierane przez Wspólnotę w latach dziewięćdziesiątych z krajami Europy Środkowej i Wschodniej. Macedonia i Chorwacja, pozostając w Programie Stabilizacji i Stowarzyszenia, uzyskały status państw kandydackich. Chorwacja złożyła wniosek o członkostwo 21 lutego 2003 r., zaś w dniu 20 kwietnia 2004 r. Komisja przedstawiła opinię nt. członkostwa Chorwacji w UE i zarekomendowała rozpoczęcie negocjacji akcesyjnych z tym krajem. Rada Europejska w dniach 17-18 czerwca 2004 r. zdecydowała o przyznaniu Chorwacji statusu kraju kandydackiego. Otwarcia negocjacji akcesyjnych dokonano w dniu 3 października 2005 r. Republika Macedonii z kolei złożyła wniosek akcesyjny w dniu 22 marca 2004 r., Komisja wydała *avis* 9 listopada 2005 r. W dniu 17 grudnia 2005 r. Rada zdecydowała o przyznaniu Macedonii statusu kraju kandydackiego.

Albania, jako trzeci kraj w regionie, podpisała 12 czerwca 2006 r. w Luksemburgu Układ o Stowarzyszeniu i Stabilizacji. Postanowienia tego Porozumienia są w zasadzie analogiczne do tych zawartych wcześniej z Ma-

cedonią i Chorwacją. Przewiduje on utworzenie stopniowe, w ciągu 10 lat, strefy wolnego handlu z państwami Wspólnoty. W odniesieniu do produktów przemysłowych z działów 25-97 CN – za wyjątkiem produktów tekstylnych, oraz artykułów rolnych – z chwilą wejścia w życie Porozumienia, wszelkie cła, ograniczenia ilościowe, jak również inne środki o skutkach równoważnych, zostały zniesione dla produktów pochodzących z Albanii. Jednocześnie dla produktów wspólnotowych wszelkie cła zostają zniesione z chwilą wejścia w życie Porozumienia SAA, za wyjątkiem produktów tekstylnych (wolniejsza redukcja ceł, o 20 % w każdym kolejnym roku obowiązywania porozumienia). Odmienne uregulowania dotyczyły stali i produktów stalowych, wyrobów alkoholowych oraz niektórych produktów rolnych i rybnych¹³. Podobnie jak inne Porozumienia SAA tak i to nie ogranicza się wyłącznie do kwestii handlowych, ale zawiera również regulacje dotyczące przepływu osób, usług i kapitału. Po podpisaniu SSA priorytetowa jest jego pełna implementacja. Ze wsparciem UE Albania ma zrealizować polityczne i gospodarcze reformy oraz zmieniać system prawa. Priorytetowym zadaniem jest walka ze zorganizowaną przestępczością i korupcją.

12 kwietnia 2005 r.: Komisja Europejska przyjęła raport, w którym potwierdziła gotowość Serbii i Czarnogóry do otwarcia negocjacji z UE dotyczących Układu o Stabilizacji i Stowarzyszeniu, Dnia 10 października 2005 r. rozpoczęto negocjacje w sprawie zawarcia układu o stabilizacji i stowarzyszeniu z Serbią i Czarnogórą. Ponieważ Serbia nie spełniła warunku określonego w konkluzjach Rady z dnia 3 października 2005 r., dotyczącego pełnej współpracy z Międzynarodowym Trybunałem Karnym dla Byłej Jugosławii (MTKJ), w dniu 3 maja 2006 r. Komisja podjęła decyzję o przerwaniu negocjacji dotyczących SAA. Czarnogóra w wyniku referendum wycofała się z unii państwowej z Serbią i proklamowała 3 czerwca 2006 r. niepodległość. W związku z tym, konieczne stało się zmodyfikowanie kalendarza negocjacyjnego.

Na spotkaniu ministrów spraw zagranicznych w Luksemburgu 15 października 2007 r. Czarnogóra podpisała Układ o Stabilizacji i Stowarzyszeniu, to jednocześnie czwarty kraj Bałkanów Zachodnich, który podpisał Układ SAA ze Wspólnotą. SAA przewiduje utworzenie strefy wolnego handlu pomiędzy UE i Czarnogórą w przeciągu maksymalnie 5 lat. Unia Europejska, w ramach autonomicznych środków handlowych dla Bałkanów Zachodnich, jednostronnie zliberalizowała dostęp do swojego rynku na praktycznie wszystkie towary pochodzące z Republiki Czarnogóry. Natomiast Republika Czarnogóry, w ramach Układu o Stabilizacji i Stowarzyszeniu, udzieli UE koncesji na towary przemysłowe, towary rolne, rolne przetwo-

¹³ P. Hanlich, System preferencji celnych Unii Europejskiej, op. cit., s. 321.

rzony, które dotąd nie były objęte przez Republikę Czarnogóry preferencjami celnymi. Ponadto, podobnie jak w przypadku innych Porozumień SAA, również układ z Czarnogórą przewiduje liberalizację przepływu pracowników, kapitału i usług, zbliżanie ustawodawstwa Czarnogóry do dorobku prawnego Unii, ochronę praw własności intelektualnej.

Nowy serbski rząd poczynił widoczne postępy we współpracy w MTKJ co umożliwiło Komisji wznowienie negocjacji w dniu 13 czerwca 2007 r. Negocjacje te zakończyły się dnia 10 września 2007 r. i, po konsultacjach z państwami członkowskimi, Układ o Stabilizacji i Stowarzyszeniu został parafowany w Brukseli dnia 7 listopada 2007 r. i podpisany 29 kwietnia 2008 r. Główne zapisy tego układu dotyczą, podobnie jak w przypadku wszystkich Porozumień SAA, zapewnienia dialogu politycznego z Serbią; zacieśnienia współpracy regionalnej, przewidują ustanowienie strefy wolnego handlu między Wspólnotą a Serbią w ciągu pięciu lat od wejścia w życie układu; Ponadto znalazły się w nim zapisy dotyczące przepływu pracowników, swobody przedsiębiorczości, świadczenia usług, płatności bieżących i przepływu kapitału, zobowiązania Serbii do zbliżenia swojego ustawodawstwa do przepisów WE, szczególnie w kluczowych dziedzinach rynku wewnętrznego.

W dniu 21 listopada 2005 r. rozpoczęto oficjalne negocjacje mające na celu podpisanie z Bośnią i Hercegowiną Porozumienia SAA. Podpisanie takiego porozumienia 16 czerwca 2008 r. w Luksemburgu stanowi pierwszy krok w jej dążeniu do członkostwa w Unii Europejskiej. Układ przewiduje utworzenie strefy wolnego handlu między Wspólnotą a Bośnią i Hercegowiną w ciągu 5 lat od jego wejścia w życie, a ponadto, podobnie jak inne porozumienia SAA, zawiera regulacje dotyczące przepływu osób, kapitału, usług. 15 XII 2008 r. Czarnogóra złożyła oficjalny wniosek o członkostwo w Unii Europejskiej.

W połowie lipca 2009 r. Komisja Europejska przyjęła wniosek włączający trzy bałkańskie kraje: Serbię, Macedonię i Czarnogórę do strefy Schengen. Obywatele Serbii, Macedonii i Czarnogóry, posiadający paszporty biometryczne, od 19 grudnia 2009 r. będą mogli wjeżdżać bez wiz do strefy Schengen, maksymalnie na 90 dni. Lecz na tym nie koniec rozszerzenia Strefy, gdyż Komisja zapowiedziała już wnioski w sprawie zniesienia wiz dla Albanii oraz Bośni i Hercegowiny.

Charakteryzując relacje handlowe Wspólnoty z krajami europejskimi nie sposób pominąć krajów WNP, w tym Rosji, Ukrainy, Mołdawii i Białorusi. Unia Europejska zawiera z tymi państwami umowy o handlu i współpracy handlowej i gospodarczej – przewidują one normalizację warunków wymiany oraz ogólne ramy współpracy w innych dziedzinach gospodarki, nie ma w nich natomiast odniesień do przyszłego członkostwa.

Podstawę współpracy między Rosją a Wspólnotą stanowi Układ o Partnerstwie i Współpracy, zawarty 24 czerwca 1994 r., wszedł on w życie 1 grudnia 1997 r. i miał obowiązywać przez 10 lat. Najważniejszymi postanowieniami tego układu było ustalenie wymiany wzajemnej zgodnie z zasadami WTO, czyli zgodnie z Klauzulą Najwyższego Uprzywilejowania, (mimo, że Rosja nie jest członkiem WTO). Regulował on sprawy gospodarcze i handlowe, liberalizując przepływ kapitału, towarów i usług, rozszerzał współpracę naukowo-techniczną, dotyczącą ochrony środowiska i korzystania z przestrzeni kosmicznej, regulował sprawy związane z wymiarem sprawiedliwości i walką z przestępczością oraz ustalił formę dialogu politycznego. W jego wyniku zaczęto odbywać spotkania na szczycie, a od 1998 r. także spotkania ministerialne Rady Współpracy UE-Rosja, której zadaniem jest coroczne opracowywanie planów współpracy. Ważnym narzędziem wprowadzania w życie układu miał stać się, ustanowiony w 1990 r., program TACIS (*Technical Assistance to the Commonwealth of Independent States*), którego celem było wsparcie rozwoju gospodarki rynkowej i demokracji w krajach WNP¹⁴. Ponieważ układ o partnerstwie był zawarty na 10 lat, pojawiła się potrzeba negocjacji nowego. W listopadzie 2006 r. na szczycie UE i Rosji w Helsinkach próbowano rozpocząć rozmowy w tej kwestii, jednak zablokowała je Polska, która znalazła się wówczas w sporze z Rosją. Jego przyczynę stanowił wprowadzony przez Rosję zakaz importu polskiego mięsa. Embargo to zostało zniesione w grudniu 2007 r. Obecnie trwają rozmowy w sprawie nowego układu o partnerstwie i współpracy.

Ukraina, uznawana jako potencjalny kandydat do członkostwa w Unii podpisała ze Wspólnotą Układ o Partnerstwie i Współpracy 14 czerwca 1994 r. Wszedł on w życie 1 marca 1998 r. Kolejnym europejskim krajem, który podpisał Układ o partnerstwie ze Wspólnotą jest Białoruś, nastąpiło to 6 marca 1995 r., nie został on jednak do dziś ratyfikowany.

Układ o Partnerstwie z Mołdawią został podpisany 26 listopada, wszedł w życie po blisko czterech latach, tj. 1 lipca 1998 r.

Nowy etap w relacjach UE z partnerami wschodnimi: Armenią, Azerbejdżanem, Białorusią, Gruzją, Mołdawią i Ukrainą wyznacza tzw. Partnerstwo Wschodnie. Partnerstwo Wschodnie (PW) to pierwsza polsko – szwedzka inicjatywa wprowadzona do systemu stosunków zewnętrznych Unii Europejskiej, która została zatwierdzona przez Radę Europejską w dniach 19-20 marca 2009 r. Do głównych celów Partnerstwa Wschodniego należą¹⁵:

- doprowadzenie do ustanowienia politycznego stowarzyszenia;

¹⁴ S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, op. cit., s. 80.

¹⁵ /www.msz.gov.pl/Partnerstwo,Wschodnie z dn. 10 października 2009 r.

- stworzenie pogłębionych i kompleksowych stref wolnego handlu z UE;
- liberalizacja przepisów wizowych, a w perspektywie długookresowej wprowadzenie ruchu bezwizowego,;
- unifikacja prawna (w tym wartości, normy, standardy);
- wzmocnienie współpracy w zakresie bezpieczeństwa energetycznego;
- utworzenie struktury współpracy wielostronnej w postaci czterech platform tematycznych: demokracji, dobrego zarządzania i stabilności; integracji gospodarczej i konwergencji z politykami UE; bezpieczeństwa energetycznego; kontaktów międzyludzkich;
- uruchomienie, na podstawie Komunikatu KE z 3 grudnia 2008 r., inicjatyw flagowych (*flagship initiatives*), do których należą następujące zagadnienia: zintegrowany program zarządzania granicami; wsparcie dla małych i średnich przedsiębiorstw; regionalne rynki elektryczności, odnawialnych źródeł energii oraz wydajności energetycznej.

Wypełnienie założeń Partnerstwa Wschodniego ma doprowadzić do rzeczywistego zbliżenia krajów partnerskich z UE, a w przyszłości może ułatwić ich pełną integrację ze Wspólnotą. Przejawem realizacji projektu mają być – jak wspomniano – preferencje handlowe, ułatwienia wizowe i programy pomocowe.

Bibliografia

Integracja europejska, red. A. Marszałek, PWE, Warszawa 2004, s. 191

Unia Europejska, Tom I, p. red. E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 2004, s. 219

Decision No 1/95 of the EC-Turkey Association Council of 22 December 1995 on implementing the final phase of the Customs Union, OJ L 35/1 z dnia 13.02. 1996 r.

P. Hanchlich, *System preferencji celnych Unii Europejskiej*, Ars boni et aequi, Poznań 2008, ss. 294-295

S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów 2005, s. 72

M. Fiszer, *Balkany na drodze do UE*, <http://eup.wse.krakow.pl>

W. Manteuffel, *Balkany Zachodnie w drodze do UE*, psz.pl – Portal Spraw Zagranicznych

www.mg.gov.pl z dn. 18 października 2009 r.

www.eur-lex.europa.eu z dn. 20 października 2009 r.

www.msz.gov.pl/Partnerstwo,Wschodnie z dn. 10 października 2009 r.

Henryk Czubek
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

Dylematy nowelizacji ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych

Wstęp

W relacjach gospodarczych z zagranicą dla każdego kraju istnieje zakres, który ze względu na podwyższone ryzyko braku bezpieczeństwa rozliczeń transakcji eksportowych wymyka się możliwości skutecznego zarządzania tym obszarem z wykorzystaniem standardowych instrumentów oferowanych przez rynek prywatnych towarzystw ubezpieczeniowych. Taki też jest polski przypadek, gdzie stwierdzono, że potrzebne jest specjalne narzędzie, które pozwoli wprowadzić większy poziom stabilizacji i bezpieczeństwa w rozliczenia polskich eksporterów z zagranicą.

Zaowocowało to uchwaleniem w dniu 7 lipca 1994 ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach kontraktów eksportowych. Licząca 21 artykułów ustawa nakreśliła ramy i zasady angażowania środków budżetowych w zabezpieczanie finansowe eksportu realizowanego przez polskie przedsiębiorstwa. W nowym akcie prawnym zostało wyraźnie zaznaczone, że zabezpieczenie ze strony Skarbu Państwa dotyczy kontraktów eksportowych narażonych na ryzyko niehandlowe, definiowane jako suma ryzyka politycznego, ryzyka katastrofalnego i przewlekłej zwłoki w odniesieniu do zagranicznych dłużników publicznych. Samo ryzyko handlowe mogło być natomiast pokrywane tylko jeśli dotyczyło kontraktów o okresie spłaty powyżej 1 roku. Na mocy tej ustawy operacyjne obowiązki zarządzania systemem ubezpieczeń z wykorzystaniem środków publicznych powierzono istniejącej od 1991 r. Korporacji Ubezpieczeń Kredytów Eksportowych S.A. (KUKES S.A.). Sama Korporacja też jest spółką prawa handlowego, której dominującymi udziałowcami były i są instytucje administracji państwowej tzn. Ministerstwo Finansów. Właśnie to Ministerstwo zostało wyznaczono jako bezpośredni organ nadzorujący działalność KUKES S.A. w zakresie ubezpieczeń gwarantowanych przez Skarb Państwa. Co ciekawe

bezpośrednio w ustawie ustalono pierwszy limit ubezpieczania kontraktów eksportowych na 1994 r. i wynosił on 25 bilionów złotych.

Do końca 2009 r. ustawa doświadczyła 10 nowelizacji, a na wiosnę 2010 r. wejdzie w życie kolejne rozszerzenie zakresu jej działania.

Nowelizacja z lutego 1997 r.

Pierwsza ważniejsza zmiana nastąpiła w nowelizacji z 21.2. 1997 r. Było to doprecyzowanie bez zwiększenia zakresu. Jako pośredni organ nadzorujący działalność KUKE S.A. utworzono Komitet Polityki Ubezpieczeń Kredytów i Gwarancji Ubezpieczeniowych z przedstawicielami Ministra Finansów, Ministra Gospodarki, Ministra Skarbu Państwa, Ministra Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej, Ministra Spraw Zagranicznych i przedstawiciel Prezesa NBP. Jako zadania Komitetu ustalono:

- określanie szczegółowych zasad działalności KUKE S.A. w zakresie gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeń kontraktów eksportowych oraz gwarancji ubezpieczeniowych,
- opiniowanie wniosków o ubezpieczenie kontraktów eksportowych,
- ustalanie uprawnień dla Korporacji w zakresie samodzielnego podejmowania decyzji dotyczących zawierania umów ubezpieczenia kontraktów eksportowych,
- klasyfikowanie krajów w zależności od stopnia ryzyka,
- rozpatrywanie rocznych sprawozdań Korporacji z jej działalności,
- rozpatrywanie propozycji zmian w działalności Korporacji i przedstawianie ich Ministrowi Finansów.

Nowelizacja z listopada 2000 r.

Gruntowna nowelizacja nastąpiła w ustawie z 16.11.2000. Nowelizacja rozszerzała zakres działalności prowadzonej przez Korporację o ubezpieczenia inwestycji bezpośrednich za granicą i ubezpieczenia kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu oraz udzielanie przez KUKE S.A. gwarancji ubezpieczeniowych związanych z kontraktem eksportowym. Nowelizacja umożliwiała również KUKE S.A. udzielanie ochrony ubezpieczeniowej dla kontraktów eksportowych od ryzyka zmiany kursów walut. Dokonana nowelizacja wprowadzała także zmiany wynikające z procesu harmonizacji przepisów prawa polskiego z aktami prawnymi Unii Europejskiej. Przed dokonaną nowelizacją KUEK S.A. na mocy odrębnego zezwolenia

Ministra Finansów z 1997 r. mogła prowadzić działalność ubezpieczeniową w zakresie gwarancji ubezpieczeniowych. Były to i są gwarancje udzielane na rachunek własny KUKA S.A., w związku z czym podlegają limitom kwotowym wynikającym z wymogów stawianych przez ustawę o działalności ubezpieczeniowej. Ograniczenia te wyraźnie uniemożliwiały rozwój działalności gwarancyjnej KUKA S.A. udzielanie gwarancji na „duże” kontrakty. Równocześnie w zakresie ubezpieczeń gwarantowanych przez Skarb Państwa, został zapisany w ustawie budżetowej limit, do wysokości którego mogą być w danym roku ubezpieczane kontrakty eksportowe.

Cel przeprowadzonej nowelizacji był taki, aby z nowelizacją ustawy z ubezpieczeń i gwarancji ubezpieczeniowych mogli korzystać krajowi przedsiębiorcy, dokonujący eksportu krajowych towarów usług i dokonujący inwestycji bezpośrednich za granicą, oraz jednostki finansujące kontrakty eksportowe. Rozszerzenie zakresu ubezpieczeń o ubezpieczenia inwestycji bezpośrednich za granicą i o ubezpieczenia kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu przewidziano przez wprowadzenie pojęcia „ubezpieczenia eksportowe”, obejmującego ubezpieczenia kredytów eksportowych, kontraktów eksportowych, inwestycji bezpośrednich za granicą i kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu. Pojęcie „ubezpieczenia eksportowe” jako szersze zastąpiło też wcześniej używane w tytule ustawy określenie „ubezpieczenie kontraktów eksportowych”. Nowe określenie łączy bowiem w jedno ubezpieczenia kredytów eksportowych i kontraktów eksportowych. Ubezpieczenie kredytów eksportowych obejmuje kredyt bankowy, tzw. kredyt dla nabywcy, natomiast ubezpieczenie kontraktów eksportowych – kredyt kupiecki, tzw. kredyt dostawcy. Cel ubezpieczenia inwestycji bezpośrednich za granicą określono w nowelizacji ustawy jako zapewnienie krajowym inwestorom ochrony na wypadek strat poniesionych w związku z realizacją inwestycji bezpośredniej za granicą. Ryzyka obejmowane ochroną ubezpieczeniową w tych ubezpieczeniach określono jako ryzyko polityczne. Cel ubezpieczenia kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu został określony jako zapewnienie krajowym przedsiębiorcom ochrony na wypadek obciążenia uzasadnionymi kosztami i wydatkami poniesionymi w związku z poszukiwaniem zagranicznych rynków zbytu. Ryzyko objęte ochroną ubezpieczeniową w przypadku ubezpieczenia kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu określono jako wypadek niezawarcia z kontrahentem zagranicznym na danym rynku zamierzonego kontraktu eksportowego z przyczyn niezależnych od przedsiębiorcy krajowego. Rozszerzenie zakresu ubezpieczeń, jakie mogą być prowadzone w ramach ustawy, oraz wprowadzenie gwarancji ubezpieczeniowych umożliwiło KUKA S.A. oferowanie polskim eksporterom i podmiotom ich finansującym podobnego wachlarza produktów ubezpieczeniowych, jak te,

oferowane przez agencje ubezpieczeń kredytu, działające ze wsparciem państwa w innych krajach OECD. Równocześnie dokonano zmiany nazwy Komitetu Polityki Ubezpieczeń Kredytów i Gwarancji Ubezpieczeniowych na „Komitet Polityki Ubezpieczeń Eksportowych”.

Dokonana nowelizacja był na tyle istotna, że Ministerstwo Finansów podjęło decyzję o opublikowaniu w 2001 r. nowego tekstu jednolitego, który porządkowałby wszystkie dokonane wcześniej zmiany.

Oceniając w wymiarze zewnętrznym skutki nowelizacji ustawy wprowadzone zmianami z 16 listopada 2000 r. należy skoncentrować się na rezultatach jej oddziaływania w odniesieniu do działalności polskich przedsiębiorców. Patrząc z tej perspektywy warto odnieść się do dwóch zasadniczych produktów ubezpieczeniowych, które na mocy jej artykułów zostały wprowadzone do oferty KUKE S.A. Były to: ubezpieczanie inwestycji bezpośrednich zagranicą od ryzyka politycznego oraz ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu.

W obu tych zakresach polski firmy korzystały z nowopowstałych instrumentów ubezpieczeniowych w dość umiarkowanej skali. Wystarczy powiedzieć, że liczba wydanych przez KUKE S.A. polis w tym obszarze w okresie od 2001 do końca 2009 jest znacznie poniżej liczby 100. Można się zastanawiać, jakie były przyczyny takiego rezultatu. W przypadku ubezpieczania inwestycji bezpośrednich zagranicą od ryzyka politycznego wydaje się słusznym odniesienie się do wysuwanych zastrzeżeń zarówno merytorycznych, jak techniczno-formalnych. Pod względem merytorycznym brak było po stronie przedsiębiorców wystarczającej wiedzy o oferowanym przez KUKE S.A. nowym produkcie ubezpieczeniowym oraz same firmy nie były w stanie wygenerować dostatecznej ilości i wartości takiego rodzaju bezpośrednich inwestycji zagranicznych, które mogłyby być objęte tym rodzajem ubezpieczenia. Z drugiej strony istniejące obostrzenia formalne i konieczność sporządzenia bardzo obszernej dokumentacji na pewno nie były czynnikiem zachęcającym firmy do korzystania z tego ubezpieczenia. Także ustalenie w pierwszych latach opłaty za rozpatrzenie wniosku na poziomie 1 promila wartości ubezpieczanego projektu powodowało powstanie dodatkowej zapy kosztowej na samym początku podejmowania decyzji o ubezpieczeniu. Obecnie jest to kwota maksymalnie 2.000 zł. Samo zróżnicowanie stawki za ubezpieczenie w zależności od posiadania przez Polskę umowy o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji wydaje się być posunięciem jak najbardziej racjonalnym, ale już fakt braku podpisanej przez Polskę umowy z Rosją w tym zakresie powoduje niekorzystną sytuację wyjściową dla tych polskich inwestorów, którzy są zainteresowani lokowaniem swoich kapitałów w tym kraju. Trzeba bowiem pamiętać, że

teren Federacji Rosyjskiej stanowi główny obszar zainteresowania polskich przedsiębiorstw jako miejsce lokowania zagranicznych inwestycji.

Ciekawy koncepcyjnie produkt jakim jest ubezpieczenie kosztów poszukiwania zagranicznych rynków zbytu, też nie ustrzegł się od pewnych niedociągnięć. Najpierw przeszkodą było skierowane tej oferty tylko do firm posiadających osobowość prawną. Ponieważ równocześnie ograniczono wielkość firm, które mogą się o to ubiegać nakładając limit na realizowaną przez nie wartość sprzedaży, to część małych i średnich przedsiębiorstw funkcjonujących w formie indywidualnej działalności gospodarczej była wykluczona z dostępu do tego instrumentu. Dodatkowo ta atrakcyjna pod względem teoretycznym oferta posiada wiele formalnych ograniczeń i wymaga dużego przeorganizowania prowadzonej przez firmy działalności, aby mogły one sprostać narzuconym wymogom. Obecnie pojawiła się konkurencja ze strony programów dotacji unijnych jak n.p.: Działanie 6.1 „Paszport do Eksportu” w ramach Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka na lata 2007-2013. Programy te są ukierunkowane na pokrycie tych samych rodzajów wydatków promocyjno-akwizycyjnych na rynkach zagranicznych, których ponoszenie może nie przynieść oczekiwanych rezultatów w postaci wygenerowania dodatkowej sprzedaży na ubezpieczonych rynkach i wtedy można ubiegać się o pokrycie części straty z tym związanej. Z jednej więc strony przedsiębiorca skonfrontowany jest z ofertą bezzwrotnej dotacji, a z drugiej ma możliwość odzyskania odszkodowania w przypadku poniesienia straty. Jak nie poniesie straty, to nie ma odszkodowania, a o dotację może się zawsze ubiegać.

Nowelizacja z listopada 2009 r.

Kolejnym etapem modyfikacji zasad angażowania środków publicznych w ubezpieczanie kredytów eksportowych jest przyjęta w dniu 20 listopada 2009 r. ustawa o zmianie ustawy o gwarantowanych przez Skarb Państwa ubezpieczeniach eksportowych. Główne elementy tej modyfikacji to:

- Rozszerzenie zakresu ryzyka na ubezpieczenie umów sprzedaży towarów wysyłanych i usług realizowanych poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej zawartych przez przedsiębiorców niemających siedziby na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej i których wspólnikami, akcjonariuszami, udziałowcami, założycielami, współwłaścicielami lub właścicielami są przedsiębiorcy mający miejsce zamieszkania lub siedzibę na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej posiadający bezpośrednio więcej niż 50% udziałów albo akcji u tych przedsiębiorców, zwanych dalej „przedsiębiorcami zależnymi,

- Ustalenie na nowo zakresów nadzoru i kontroli nad Korporacją, co było wykonaniem zaleceń pokontrolnych NIK.,.

Przyjęte rozszerzenie możliwości pokrywania ryzyka w odniesieniu do sprzedaży realizowanej przez zagraniczne firmy córki polskich przedsiębiorców nie dokonało się w sposób jednogłówny i bezdyskusyjny. W trakcie debaty sejmowej wymieniano jako główne argumenty przeciw nowelizacji ustawy opozycję wobec rozszerzenia listy beneficjentów ustawy o podmioty niezarejestrowane w Polsce, które nie płacą w Polsce podatków. Zastanawiano się, czy w sytuacji budżetowej roku 2009 i 2010 rzeczywiście jest aż taki nadmiar środków finansowych w budżecie państwa, żeby wspierać nie tylko podmioty krajowe, ale również podmioty niekrajowe. W opinii niektórych parlamentarzystów nie było pewnym, czy rzeczywiście jest taka sytuacja że stosując dodatkowe ułatwienia, powinno się zachęcać podmioty zarejestrowane w Polsce do tego, żeby tworzyły podmioty zależne zarejestrowane poza granicami Polski.

Jako główny argument za przyjęciem tej modyfikacji podawano, że jest to rozwiązanie jest stosowane przez większość państw należących do Unii Europejskiej. Istniała więc potrzeba doprowadzenia do tego, żeby w tym zakresie warunki konkurencji były równe. Polskie podmioty na rynkach zagranicznych nie mogą się znajdować się w gorszej sytuacji.

Przy tym wszystkim przyjęcie ograniczenia do ubezpieczania sprzedaży poza terytorium Rzeczypospolitej Polskiej towarów i usług, które stanowiły towary lub usługi krajowej prowadzi do ponownego odnowienia się trwającej wciąż dyskusji o roli publicznych agencji ubezpieczeń kredytów eksportowych.

Po jednej stronie są argumenty mówiące, że ich główny cel to wspieranie wzrostu konkurencyjności krajowych firm, gdzie ścierają się dwie koncepcje:

- koncepcja „made in” – promowania krajowej wytwórczości, versus
- koncepcja „made by”, sprzyjająca rozwojowi krajowych firm, bez ograniczeń geograficznych.

Z drugiej strony twierdzi się, że zwiększanie przez agencje ubezpieczeń kredytów eksportowych dopuszczalnego udziału składników pochodzenia zagranicznego, może potencjalnie zmniejszyć krajowe zatrudnienie. W aspekcie przyjętej w dniu 20 listopada 2009 r. nowelizacji można oczekiwać, że wspieranie outsourcingu i lokalizacji filii firm krajowych na obcych rynkach, może wpłynąć na zwiększenie przepływów pieniężnych od kraju inwestycji do kraju centrali w długim okresie. Są to dylematy trudne do jednoznacznego rozstrzygnięcia.

Są też wątpliwości w sprawie operacyjnego funkcjonowania modelu ubezpieczenia sprzedaży realizowanej przez spółki zależne. Sama ustawa tego nie precyzuje, ale teoretycznie wg jej brzmienia jest możliwe, że ubezpieczenie w KUKE S.A. posiada tylko spółka zależna zarejestrowana zagranicą, a spółka matka takiego ubezpieczenia nie ma. Nowelizacja ustawy jest udogodnieniem dla firm, które chcą prowadzić zagranicą dystrybucję swoich wyrobów dostarczonych z Polski, gdzie odpowiedzialne za tą dystrybucję będą zagraniczne spółki zależne. W dosłownym rozumieniu nie dotyczy to jednak firm, które w oparciu o swoją spółkę zależną uruchomiły produkcję zagranicą.

Patrząc z perspektywy końca 2009 r. trudno jest wiarygodnie zawyrokować, czy zatwierdzona nowelizacja będzie stanowiła mocny impuls do zwiększania sprzedaży polskich towarów zagranicą i trzeba poczekać na pierwsze kilka lat jej rzeczywistego funkcjonowania. Wtedy będzie dopiero możliwe ocenienie, czy przyniosła ona oczekiwane skutki.

Marcin Gryczka
Uniwersytet Szczeciński

Rola bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przekształceniach struktury towarowej eksportu (na przykładzie krajów UE z Europy Środkowej i krajów BRIC)

W ciągu ostatnich dwóch dekad kraje Europy Środkowej zaczęły odgrywać coraz większą rolę w gospodarce światowej. Niezaprzeczalnym na to dowodem było przyjęcie większości krajów postsocjalistycznych do Unii Europejskiej, co miało nie tylko wymiar ekonomiczny, lecz również doniosłe znaczenie polityczne i ogólnospołeczne. Dzięki postępującym procesom integracyjnym w Europie były kraje socjalistyczne konsekwentnie zmniejszają dystans dzielący je od krajów wysoko uprzemysłowionych (zwłaszcza od krajów tak zwanej „starej” Unii¹). Przyczynia się do tego w znacznym stopniu napływ funduszy unijnych i możliwość korzystania z nich przy realizacji projektów infrastrukturalnych oraz sfinansowania niezbędnych przekształceń strukturalnych (na przykład w rolnictwie). Co więcej, kraje tego regionu stały się atrakcyjne dla inwestorów zagranicznych, którzy między innymi za sprawą relatywnie niskich kosztów pracy, zachęt podatkowych, korzystnego położenia geograficznego i wykwalifikowanej kadry zainwestowali w środkowej Europie ponad pół biliona USD do 2007 roku².

Jakkolwiek kraje Europy Środkowej są tradycyjnie przedstawiane jako wzór udanej transformacji gospodarczej, w ostatnich latach za najdynamiczniej rozwijające się gospodarki świata uznaje się kraje BRIC, czyli Brazylię, Rosję, Indie, a zwłaszcza Chiny. Mimo występujących w nich problemów o charakterze politycznym i społecznym, do 2007 roku skumulowane bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) przekroczyły w tych krajach łącznie 1 bln USD³, a zatem były dwukrotnie większe niż w krajach Eu-

¹ Zmieniennym tego potwierdzeniem było przystąpienie z początkiem 2009 roku Słowacji – jako pierwszego kraju postsocjalistycznego ze środkowej Europy – do strefy euro.

² Skumulowany napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski, Węgier, Czech, Słowacji, Bułgarii, Rumunii i krajów nadbałtyckich (w cenach bieżących, na podstawie danych UNCTAD).

³ Na podstawie danych UNCTAD, <http://stats.unctad.org/fdi> (data wejścia: 21.09.2009).

ropy Środkowej. Oczywiście, zainteresowanie inwestorów poszczególnymi krajami BRIC wynika z różnych przyczyn, takich jak między innymi wielkość i chłonność rynku wewnętrznego (zwłaszcza dotyczy to Indii i Chin), olbrzymie zasoby surowców naturalnych (Rosja, Brazylia), niskie koszty pracy (Chiny, Indie) oraz wykwalifikowana kadra (Indie, Rosja i Chiny). Z drugiej jednak strony, w ciągu ostatnich dwóch dekad jedynie Chiny znacząco zwiększyły swój udział w międzynarodowej wymianie towarowej – w 2008 roku były drugim po Niemczech światowym eksporterem (ponad 1,4 bln USD) oraz trzecim światowym importerem (ponad 1,1 mld USD)⁴. Z kolei eksport Indii był w 2008 roku tylko nieznacznie większy (w ujęciu wartościowym) od eksportu Polski, kraju przynajmniej 30-krotnie mniejszego pod względem liczby ludności. Celem niniejszego artykułu jest zatem porównanie wspomnianych dwóch grup krajów pod kątem skali napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych oraz ich wpływu na zmiany wielkości obrotów i struktury handlu zagranicznego.

I

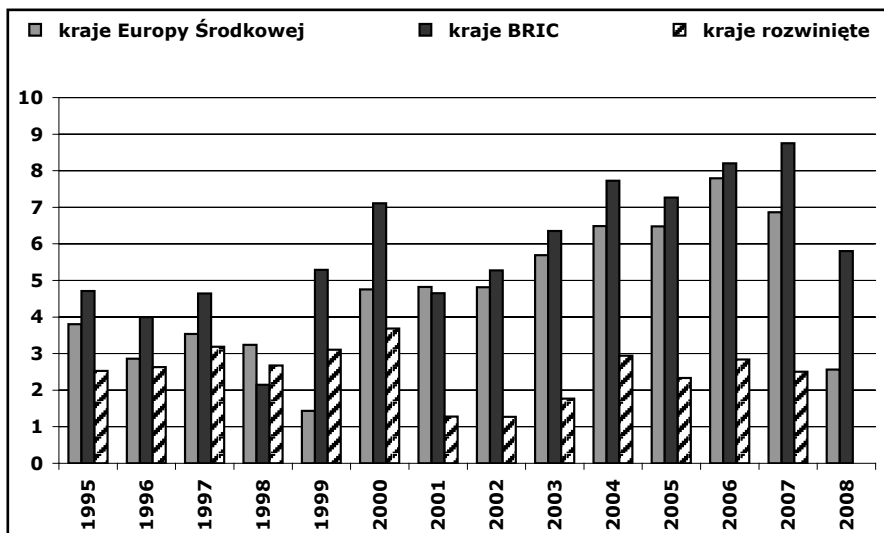
W ostatnich kilkunastu latach kraje Europy Środkowej i BRIC charakteryzowały się wzrostem PKB znacznie przewyższającym tempo wzrostu gospodarczego krajów wysoko rozwiniętych. Z rysunku 1 wynika, iż pod koniec lat dziewięćdziesiątych XX wieku gospodarki analizowanych grup krajów rozwijały się na zbliżonym poziomie, przy czym za wyjątkowy należy uznać rok 1998, w którym istotnie spadło tempo wzrostu w krajach BRIC, w głównej mierze za sprawą kryzysu finansowego w Rosji (w tym roku miał miejsce spadek realnego PKB Rosji o ponad 5% – por. tabelę 1). W obecnej dekadzie dysproporcje w dynamice PKB między krajami BRIC a krajami wysoko rozwiniętymi jeszcze się pogłębiły, a tempo wzrostu gospodarczego w krajach BRIC było zazwyczaj o 4-5 punktów procentowych wyższe niż w krajach rozwiniętych. Na podkreślenie zasługuje zwłaszcza rekordowo wysoki wzrost PKB w Chinach (w badanym okresie tylko w latach 1998-2001 utrzymywał się na niższym poziomie wynoszącym 7-8% rocznie), a pod koniec obecnej dekady – także w Indiach i w Rosji.

Warto jednak zaznaczyć, że wzrost gospodarczy Chin jest stymulowany w głównej mierze napływem inwestycji bezpośrednich do sektora przetwórczego, co w efekcie umożliwia ekspansję eksportową na rynki nowo uprzemysłowionych krajów azjatyckich oraz krajów wysoko rozwiniętych, przede wszystkim Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej. Natomiast

⁴ Por. *International Trade Statistics 2009*, World Trade Organization, Genewa 2009.

w przypadku gospodarki rosyjskiej wyraźnie widoczne jest uzależnienie tempa wzrostu gospodarczego i dynamiki eksportu od koniunktury na międzynarodowych rynkach surowcowych (zwłaszcza surowców energetycznych i metali), a znaczna część inwestycji jest lokowana w tym kraju w sektorze surowcowo-energetycznym. Z drugiej jednak strony, ze względu na wprowadzone w pierwszej połowie 2008 roku ograniczenia dostępu inwestorów zagranicznych do strategicznych gałęzi gospodarki, Rosja staje się coraz bardziej atrakcyjna dla inwestycji typu *market seeking*⁵.

Rysunek 1. Porównanie dynamiki realnego PKB w krajach Europy Środkowej, BRIC i w krajach rozwiniętych w latach 1995-2008



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

Zmiany realnego PKB krajów Europy Środkowej były zbliżone w swojej skali do dynamiki PKB krajów BRIC, przy czym wyraźnie dostrzec można bardziej gwałtowną reakcję PKB tych krajów w okresach pogorszenia światowej koniunktury (co miało miejsce pod koniec lat dziewięćdziesiątych ubiegłego stulecia oraz w ostatnich latach). Spośród krajów tego regionu wysokie średnioroczne tempo wzrostu gospodarczego osiągnęły kraje nadbałtyckie (w latach 1994-2008 średnia roczna stopa wzrostu PKB Estonii, Litwy i Łotwy wynosiła odpowiednio 6,2, 6,1 i 5,9% – por. tabelę 1), jednak należy pamiętać, że stały się one największymi ofiarami obecnego światowego kryzysu gospodarczego spośród wszystkich krajów

⁵ Por. *World Investment Report 2008*, UNCTAD, United Nations, New York and Geneva 2008, s. 66-67, 70-71; I. Trusewicz, *Moskwa zamyka strategiczne sektory*, „Rzeczpospolita” z 03.04.2008 r.

członkowskich Unii Europejskiej. Średnioroczna stopa wzrostu PKB Polski wynosiła w badanym okresie 4,8%, przy czym od początku obecnej dekady wskaźnik PKB Polski w poszczególnych latach znacznie odbiegał *in minus* od średnich dla całej grupy. Z drugiej jednak strony o stabilności polskiej gospodarki może świadczyć fakt, że jedynie w latach 2001-2002 dynamika PKB Polski była niższa niż 2% w skali roku. Co więcej, Polska jest jednym z niewielu krajów Unii Europejskiej, który odnotował przynajmniej 5% wzrost gospodarczy w 2008 roku (spośród członków Unii Europejskiej lepszy wynik uzyskały jedynie Bułgaria, Rumunia i Słowacja), a prognozy na bieżący rok wskazują, że wzrost PKB Polski będzie jednym z najwyższych nie tylko w Unii Europejskiej, lecz również wśród wszystkich krajów uprzemysłowionych⁶.

Tabela 1. Dynamika realnego PKB w krajach Europy Środkowej i BRIC w latach 1995-2008

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1994-2008 ^a
Bułgaria	2,9	-9,4	-5,6	4,0	2,3	5,4	4,1	4,5	5,0	6,6	6,2	6,3	6,2	6,0	3,2
Czechy	5,9	4,0	-0,7	-0,8	1,3	3,6	2,5	1,9	3,6	4,5	6,3	6,8	6,0	3,2	3,4
Estonia	4,3	4,5	11,1	4,4	-0,1	9,6	7,7	7,8	7,1	7,5	9,2	10,4	6,3	-3,6	6,2
Węgry	1,5	1,3	4,6	4,9	4,2	5,2	4,1	4,4	4,3	4,7	3,9	4,0	1,2	0,6	3,5
Łotwa	-0,8	3,9	8,4	4,7	3,3	6,9	8,0	6,5	7,2	8,7	10,6	12,2	10,0	-4,6	6,1
Litwa	0,6	5,1	8,5	7,5	-1,5	4,2	6,7	6,9	10,2	7,4	7,8	7,8	8,9	3,0	5,9
Polska	7,0	6,2	7,1	5,0	4,5	4,3	1,2	1,4	3,9	5,3	3,6	6,2	6,6	5,0	4,8
Rumunia	7,1	3,9	-6,1	-4,8	-1,2	2,1	5,7	5,1	5,2	8,5	4,2	7,9	6,2	7,1	3,7
Słowacja	5,8	6,1	4,6	4,2	0,0	1,4	3,4	4,8	4,7	5,2	6,5	8,5	10,4	6,4	5,2
Kraje Europy Środkowej	3,8	2,9	3,5	3,2	1,4	4,8	4,8	4,8	5,7	6,5	6,5	7,8	6,9	2,6	4,7
Brazylia	4,4	2,2	3,4	0,1	0,3	4,3	1,3	2,7	1,1	5,7	3,2	4,0	5,7	5,1	3,1
Rosja	-4,1	-3,6	1,4	-5,3	6,4	10,0	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	7,4	8,1	5,6	4,0
Indie	7,6	7,4	4,5	6,0	6,9	5,7	3,9	4,6	6,9	7,9	9,1	9,8	9,3	6,7	6,9
Chiny	10,9	10,0	9,3	7,8	7,6	8,4	8,3	9,1	10,0	10,1	10,4	11,6	11,9	.	9,6 ^b
BRIC	4,7	4,0	4,6	2,1	5,3	7,1	4,7	5,3	6,3	7,7	7,3	8,2	8,8	5,8	5,9
Kraje rozwinięte	2,5	2,6	3,2	2,7	3,1	3,7	1,3	1,3	1,8	2,9	2,3	2,8	2,5	.	2,5^b

^a średnia roczna stopa wzrostu

^b w latach 1994-2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD, Eurostat i OECD.

⁶ Na podstawie danych Eurostat, http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/national_accounts/data/main_tables (data wejścia: 27.10.2009).

II

Jak wspomniano, jednym z najważniejszych źródeł sukcesu gospodarczego krajów Europy Środkowej i BRIC w ostatnich dwóch dekadach było niewątpliwie rosnące zainteresowanie tymi regionami ze strony inwestorów zagranicznych, zwłaszcza pochodzących z krajów wysoko rozwiniętych (określanych niekiedy również mianem gospodarek postindustrialnych⁷). Świadczy o tym fakt, że w 2007 roku łączna wartość bezpośrednich inwestycji zagranicznych w tych krajach wyniosła (w cenach stałych) prawie 1,5 bln USD, z czego 1/3 przypadła na kraje Europy Środkowej, a 2/3 – na kraje BRIC (por. tabelę 2). W latach 1995-2007 wartość aktywów ulokowanych przez podmioty zagraniczne w formie BIZ w krajach Europy Środkowej zwiększyła się ponad 12-krotnie, osiągając w 2007 roku poziom prawie 0,5 bln USD. Jak można było się spodziewać, największymi beneficjentami z tytułu napływu tych inwestycji były Polska, Czechy i Węgry, na które łącznie przypadło prawie 2/3 tej kwoty. Biorąc jednak pod uwagę dynamikę napływu BIZ do krajów tego regionu, w analizowanym okresie największa zmiana miała miejsce w przypadku Bułgarii i Rumunii, w których zaangażowanie inwestorów zagranicznych zwiększyło się odpowiednio 57- i 52-krotnie (dla porównania, napływ BIZ do Polski, Czech i na Węgry zwiększył się w tym samym okresie odpowiednio 13-, 10- i 6-krotnie). Warto również podkreślić fakt, że na istotne zwiększenie strumienia napływających do tego regionu bezpośrednich inwestycji zagranicznych wpłynęło niewątpliwie rozszerzenie Unii Europejskiej. W latach 2004-2007 napływ BIZ do większości nowych krajów członkowskich UE z Europy Środkowej zwiększył się o połowę, a w przypadku Litwy i Łotwy – ponad dwukrotnie.

Jeśli chodzi natomiast o kraje BRIC, to największy napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w ujęciu realnym odnotowała Rosja. W latach 1995-2007 zaangażowanie inwestorów zagranicznych zwiększyło się w tym kraju ponad 41-krotnie, osiągając w 2007 roku poziom przekraczający 300 mld USD. Co ciekawe, wartość aktywów ulokowanych w Chinach w formie BIZ była bardzo zbliżona do wyników uzyskanych przez Brazylię i Rosję (por. tabelę 2), przy czym dynamika napływu takich inwestycji była znacznie niższa (w analizowanym okresie napływ ten zwiększył się w przypadku Chin jedynie nieco ponad dwukrotnie⁸). W pewnym sensie koliduje to z powszechnie głoszonym poglądem, że gospodarka chińska jest

⁷ Por. np. M. Gorynia, T. Kowalski, *Globalne i krajowe uwarunkowania funkcjonowania polskich przedsiębiorstw*, „*Ekonomista*” 2008, nr 1, s. 67-68.

⁸ Z kolei Indie, do których w tym samym okresie napłynęło ponad czterokrotnie mniej BIZ niż do Chin, odnotowały prawie 10-krotny wzrost tego typu inwestycji.

bezkonkurencyjna w przyciąganiu inwestorów zagranicznych, aczkolwiek uczestnicy badań ankietowych przeprowadzonych przez UNCTAD, a dotyczących najbardziej atrakcyjnych lokalizacji dla BIZ w latach 2008-2010, niezmiennie na pierwszym miejscu wskazują Chiny (55% wskazań). O rosnącej roli pozostałych krajów z grupy BRIC może świadczyć fakt, że na drugim miejscu w tych badaniach znalazły się Indie, na czwartym Rosja, a na piątym Brazylia (odpowiednio 41, 28 i 22% wskazań). Dla porównania, w pierwszej dziesiątce, którą zamykają *ex equo* Kanada, Meksyk i Wielka Brytania (po 6% wskazań), nie znalazł się żaden kraj z Europy Środkowej, mimo że w poprzednich badaniach Polska została sklasyfikowana wraz z Niemcami i Meksykiem na wysokim, dziewiątym miejscu⁹.

Tabela 2. Wartość aktywów ulokowanych w formie BIZ w krajach Europy Środkowej i BRIC w latach 1995-2007 (w cenach stałych z 2005 roku¹⁰)

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	Dyna- mika 1995 = 100
	Napływ BIZ (FDI stock inflow, mld USD)													
Bułgaria	0,6	0,7	1,3	1,9	2,6	3,1	3,3	4,4	6,8	10,4	13,9	22,2	34,2	5700
Czechy	9,5	10,8	11,3	17,2	20,7	24,8	30,4	42,2	48,0	59	60,7	77,4	94,6	996
Estonia	0,9	1,0	1,4	2,2	2,9	3,0	3,5	4,6	7,4	10,4	11,3	12,3	15,5	1722
Węgry	14,6	16,7	22	24,9	27,4	26,3	30,7	39,5	51,3	64,5	62,0	79,1	91,2	625
Łotwa	0,8	1,2	1,6	1,9	2,1	2,4	2,6	3,0	3,5	4,7	4,9	7,2	9,8	1225
Litwa	0,5	0,9	1,3	1,9	2,4	2,7	3,0	4,3	5,3	6,6	8,2	10,7	13,7	2740
Polska	10,2	14,4	17,9	26,9	30,7	39,3	46,2	52,7	61,4	89,2	90,7	120,7	133,1	1305
Rumunia	1,1	1,4	3,0	5,4	6,7	8,0	9,3	8,6	12,9	21,1	25,8	44,0	57,0	5182
Słowacja	1,7	2,6	2,6	3,5	3,8	5,4	6,3	9,3	15,5	21,5	23,7	37,1	38,1	2241
Kraje Europy Środkowej	39,9	49,7	62,4	85,8	99,3	115	135,3	168,6	212,1	287,4	301,2	410,7	487,2	1221
Brazylia	62	68,9	85,4	119,3	120,5	140,3	136,7	110,1	140,9	166,1	195,6	228,9	307,5	496
Rosja	7,3	10,2	16,7	15,5	21,5	37	59,3	77,3	102,6	126	180,3	263,2	303,4	4156
Indie	7,3	10,3	13	16,9	18,2	20,1	22,8	27,7	33,1	39,3	44,5	50,7	71,4	978
Chiny	130,9	160,8	188,6	210	219,2	222	227,7	236,2	242,2	252,9	272,1	283,5	306,3	234
BRIC	207,5	250,2	303,7	361,7	379,4	419,4	446,5	451,3	518,8	584,3	692,5	826,3	988,6	476
Napływy BIZ <i>per capita</i> (FDI stock inflow per capita, USD)														
Bułgaria	69	84	158	235	319	388	415	563	861	1336	1788	2881	4475	6486
Czechy	923	1046	1100	1680	2019	2431	2975	4136	4710	5786	5952	7593	9291	1007

⁹ Por. *World Investment Report 2008*, *op. cit.*, s. 34.

¹⁰ Na potrzeby obliczeń użyto deflatora światowego PKB (na podstawie danych Departamentu Rolnictwa Stanów Zjednoczonych, <http://www.ers.usda.gov/Data/macroeconomics/Data/HistoricalGDPDeflatorValues.xls>, data wejścia: 16.09.2009).

Estonia	607	731	1003	1572	2107	2216	2600	3399	5491	7689	8398	9158	11635	1917
Węgry	1417	1617	2138	2421	2674	2570	3015	3889	5057	6375	6144	7860	9092	642
Łotwa	320	478	640	773	882	1006	1105	1280	1492	2015	2141	3165	4315	1348
Litwa	126	244	356	549	689	765	858	1253	1523	1913	2397	3127	4054	3217
Polska	263	373	463	699	798	1022	1204	1375	1603	2333	2375	3164	3494	1329
Rumunia	47	61	132	243	300	360	424	390	593	971	1194	2046	2661	5662
Słowacja	313	478	479	650	697	1011	1161	1728	2870	3999	4391	6894	7070	2259
Brazylia	384	420	513	705	702	806	774	614	775	901	1047	1209	1603	417
Rosja	49	69	112	104	146	251	404	529	705	871	1253	1838	2129	4345
Indie	8	11	13	17	18	19	21	26	30	35	39	44	61	763
Chiny	110	134	155	171	177	178	181	187	190	197	211	218	235	214

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD.

Biorąc pod uwagę zdolność przyciągania BIZ wyrażoną jako wielkość napływu tego typu inwestycji w ujęciu *per capita*, klasyfikacja analizowanych krajów przedstawia się zgoła odmiennie. Spośród krajów Europy Środkowej największą wartość tego wskaźnika (w cenach stałych) odnotowała w 2007 roku Estonia (ponad 11,6 tys. USD), następnie Czechy, Węgry i Słowacja (odpowiednio 9,3, 9,1 i 7,1 tys USD). Polska znalazła się w tej grupie na przedostatnim miejscu (niespełna 3,5 tys. USD), wyprzedzając jedynie Rumunię, która z kolei odnotowała największą dynamikę BIZ *per capita* (prawie 5700% w latach 1995-2007). Co warte odnotowania, żaden kraj BRIC nie zbliżył się nawet do wartości napływu BIZ *per capita* uzyskanej przez Rumunię, a najlepszy pod tym względem kraj – Rosja – odnotował wartość tego wskaźnika na poziomie 2,1 tys. USD w 2007 roku (w przypadku Chin było to 235 USD, a Indii – zaledwie 61 USD). Świadczy to o tym, że jakkolwiek kraje BRIC nominalnie przyciągają znacznie więcej tego typu inwestycji, jednak po uwzględnieniu wielkości rynku okazuje się, że znacznie lepiej radzą sobie kraje Europy Środkowej (zarówno jeśli chodzi o wartości w poszczególnych latach, jak i dynamikę w całym okresie).

III

Jednym z głównych celów przyciągania bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest – oprócz przyśpieszenia rozwoju gospodarczego danego kraju – zwiększenie napływu nowoczesnych technologii umożliwiających pogłębienie specjalizacji w produkcji nowoczesnych wyrobów. Jeśli zatem prawdziwa jest teza, że napływ BIZ przyczynia się do unowocześniania gospodarki i zdobywania nowej wiedzy, powinny mu towarzyszyć widoczne zmiany w strukturze towarowej handlu zagranicznego krajów przyjmujących kapitał w tej formie. Ze względu na fakt, że od co najmniej kilku dekad

obserwowane jest odchodzenie krajów wysoko rozwiniętych od specjalizacji przemysłowej (o czym świadczy fakt, że tylko w latach 1990-2006 udział produkcji przemysłowej w PKB tych krajów zmniejszył się z 21,5 do 16,1%¹¹), wiele rodzajów wytwórczości, zwłaszcza w branżach tradycyjnych, jest przenoszonych do krajów nowo uprzemysłowionych i rozwijających się. Wydaje się jednak, że wybór kraju docelowego takich inwestycji jest dokonywany przede wszystkim z powodu niższych kosztów pracy, zachęt podatkowych, jak również bardziej liberalnego niż w krajach macierzystych podejścia do kwestii ochrony środowiska. Nie skutkują one natomiast zbyt często transferem nowoczesnych technologii, który mógłby przełożyć się na zmianę struktury eksportu polegającą na zwiększaniu się w nim udziału dóbr wysokiej techniki (high-tech).

W celu przynajmniej częściowego zweryfikowania słuszności takiego przypuszczenia w tabeli 3 przedstawione zostały dane dotyczące udziału towarów wysokiej techniki¹² w eksporcie i imporcie krajów Europy Środkowej i BRIC w latach 1995-2008. Jak można zauważyć, w grupie krajów Europy Środkowej tylko Czechom i Węgrom udało się zwiększyć udział wyrobów high-tech w eksporcie ogółem do poziomu przekraczającego 10%. Innym krajem, który konsekwentnie zwiększa udział tych wyrobów w eksporcie, jest Rumunia, co może mieć związek ze wspomnianą wcześniej, jedną z najwyższych w tej grupie krajów dynamiką napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Z kolei w przypadku krajów nadbałtyckich, które również dobrze radziły sobie w przyciąganiu inwestycji zagranicznych, udział towarów wysokiej techniki w eksporcie w latach 1995-2008 zwiększył się nieznacznie (Łotwa) bądź wręcz spadł (co widać na przykładzie Litwy, a w obecnej dekadzie – również Estonii). Jeśli chodzi natomiast o Polskę, to napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych nie towarzyszyła istotna zmiana struktury eksportu w kierunku towarów high-tech, a nieznaczny wzrost do 4,1% odnotowano jedynie w 2007 roku, co trudno jak na razie uznać za początek tendencji rosnącej.

¹¹ Por. *UNCTAD Handbook of Statistics 2008*, UNCTAD, United Nations, New York and Geneva 2008, s. 408.

¹² W niniejszym artykule przyjęto, że do grupy produktów wysokiej techniki (high-tech) należą następujące kategorie towarów wg SITC 3: 54 (leki i farmaceutyki), 752 (sprzęt komputerowy), 764 (sprzęt telekomunikacyjny), 776 (podzespoły elektroniczne), 792 (sprzęt lotniczy i kosmiczny), 87+881+884 (przrządy naukowe i optyczne) oraz 891 (broń i amunicja). Taka definicja tej grupy towarowej jest zgodna z definicjami stosowanymi we współczesnej literaturze przedmiotu. Por. m. in. Z. Wysokińska, *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001, s. 83-92, 179; *World Development Indicators 2006*, The World Bank, Washington 2006, s. 309.

Tabela 3. Udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie i imporcie krajów Europy Środkowo-Wschodniej i BRIC w latach 1995-2008

Kraj	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Okres	Zmiana (%)
	Udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie ogółem (%)															
Bulgaria	3,7	3,1	3,8	3,1	3,0	2,8	3,0	3,3	3,3	2,9	2,9	2,4	4,0	.	1996-2007	29
Czechy	4,4	4,6	5,0	5,6	5,8	4,9	7,3	10,4	11,0	11,2	10,3	11,1	12,0	.	1995-2007	224
Estonia	6,1	5,9	10,4	15	15,2	26,9	22,8	14,9	15,7	20,3	16,6	13,7	7,5	7,0	1995-2008	59
Węgry	4,9	4,5	11,9	11,8	13,2	16,7	17,3	20,6	22,6	26,3	21,8	22,2	21,6	.	1995-2007	254
Łotwa	4,9	4,5	4,4	4,0	4,7	4,6	4,4	4,3	5,1	5,0	4,9	5,8	6,2	6,0	1995-2008	22
Litwa	6,4	6,2	6,3	5,8	6,4	7,1	6,9	6,2	6,5	6,0	6,0	4,9	5,0	5,5	1995-2008	-14
Polska	3,3	3,6	3,8	3,7	3,4	3,6	3,3	3,4	3,7	3,6	3,5	3,4	4,1	.	1995-2007	24
Rumunia	1,9	1,4	0,9	1,2	1,3	4,4	4,4	3,9	2,5	2,6	2,2	2,5	2,6	4,9	1995-2008	158
Słowacja	4,7	5,1	4,9	4,3	4,9	4,4	4,5	3,6	3,9	5,0	5,7	5,1	4,0	.	1995-2007	-15
Brazylia	1,9	2,6	3,4	4,8	7,0	10,9	10,5	9,0	6,2	6,1	6,6	6,2	5,7	5,4	1995-2008	184
Rosja	.	1,3	1,0	2,1	2,5	2	1,9	3,5	3,3	2,4	0,9	1,0	0,6	0,5	1995-2008	-62
Indie	3,4	3,8	4,0	3,6	3,7	3,8	4,3	4,7	4,5	4,0	3,9	4,0	4,5	5,2	1995-2008	53
Chiny	7,6	9,1	9,7	11,6	13,1	14,5	15,3	17,1	20,8	23,3	24,2	24,6	24,1	23,4	1995-2008	208
Udział wyrobów wysokiej techniki w imporcie ogółem (%)																
Bulgaria	11,2	11,6	5,8	7,4	8,8	7,3	9,6	8,2	8,3	8,3	8,0	7,4	6,9	.	1997-2007	19
Czechy	8,8	8,9	10,8	11,8	12,7	12,8	13,6	15,0	15,2	13,7	12,8	12,9	14,3	.	1995-2007	28
Estonia	10,0	10,9	12,9	13,0	12,9	14,2	16,0	11,6	13,1	14,1	13,7	10,5	8,0	8,2	1995-2008	-7
Węgry	8,4	8,6	9,4	10,5	11,4	10,6	10,6	10,8	10,7	20,1	18,9	18,9	19,1	.	1995-2007	91
Łotwa	7,9	8,1	9,2	9,0	10,0	8,8	9,6	9,6	9,4	8,9	8,2	8,9	8,3	8,8	1995-2008	5
Litwa	10,0	10,2	11,2	11,2	11,9	13,6	12,8	12,4	11,2	11,3	11,2	8,1	8,1	7,3	1995-2008	-8
Polska	8,2	7,8	8,6	10,5	11,1	12,8	10,5	10,9	9,9	10,1	9,4	11,5	11,1	.	1995-2007	11
Rumunia	11,1	9,5	11,1	10,4	9,4	8,9	9,6	10,3	10,2	11,1	12,8	15,1	16,0	9,7	1995-2008	18
Słowacja	12,0	14,5	15,0	15,1	17,8	19,5	18,5	16,7	16,5	17,1	17,5	17,5	11,4	15,0	1995-2007	44
Brazylia	.	6,3	7,3	10,9	8,6	11,3	11,3	10,9	11,3	11,4	12,8	14,5	11,6	11,1	1996-2008	25
Rosja	6,7	5,3	6,3	6,1	5,6	6,5	7,1	10,0	10,3	9,5	11,5	10,8	9,6	9,1	1995-2008	36
Indie	12,4	12,2	13,8	17,7	20,4	20,9	22,8	24,8	27,1	27,9	29,8	30,7	29,2	26,1	1995-2008	110

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych COMTRADE (<http://unstats.un.org/unsd/comtrade/>).

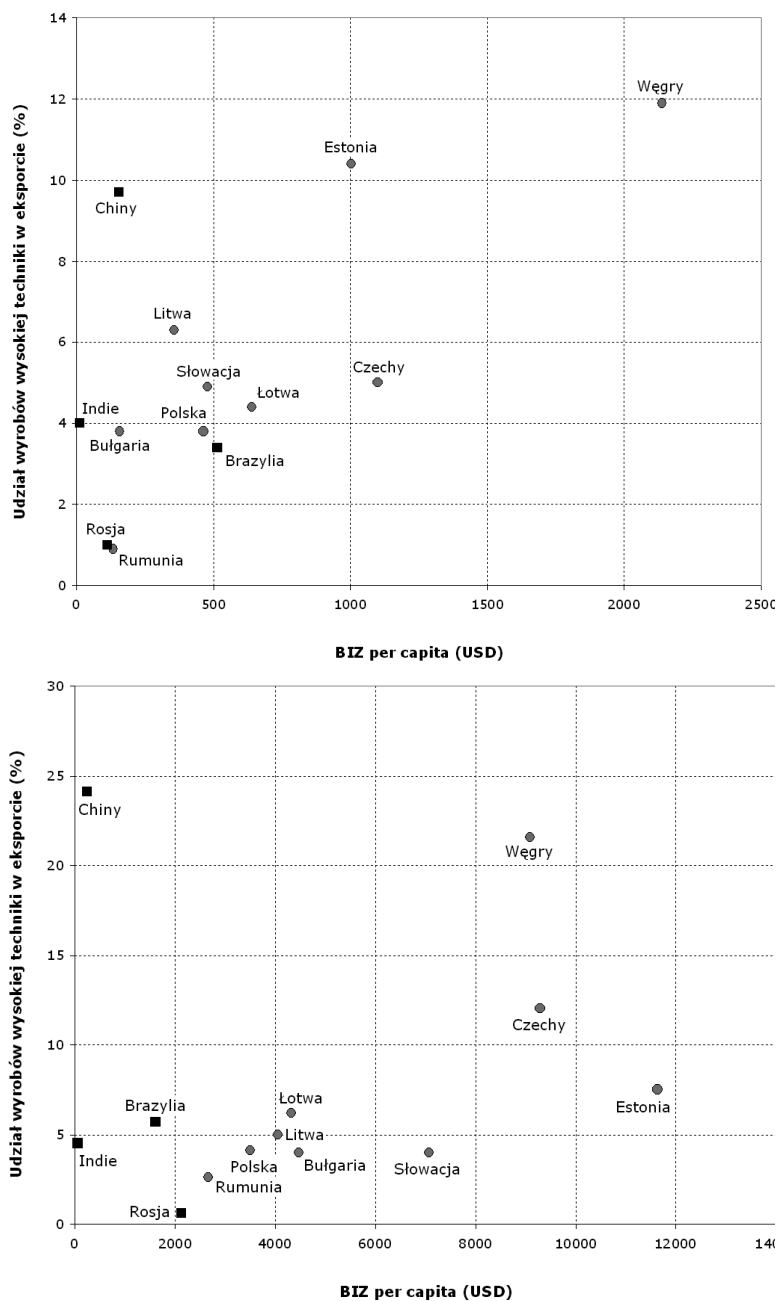
Spośród krajów BRIC, w latach 1995-2008 dwukrotny wzrost udziału wyrobów wysokiej techniki w eksporcie odnotowały Brazylia i Chiny, przy czym warto zauważyć, że w przypadku Brazylii udział ten wynosił na początku dekady ponad 10%, a zatem w ciągu ostatnich dziesięciu lat zmniejszył się dwukrotnie. Z kolei Chiny konsekwentnie zwiększają udział tej grupy wyrobów w swoim eksporcie (w ostatnich latach wynosił o około 30%), co stoi w sprzeczności z dość powszechnie głoszonym poglądem, że szybki wzrost gospodarczy i dynamicznie rosnący eksport towarowy Chin wynika ze specjalizacji tego kraju w produkcji pracochłonnych dóbr tradycyjnych (takich jak tekstylia, odzież, sprzęt RTV/AGD, elektronika użytkowa). Należy jednak dodać, że na eksport towarów high-tech z Chin, wynoszący w 2008 roku 334,3 mld USD, składały się w głównej mierze dwie grupy towarowe – sprzęt komputerowy (36,8%) oraz sprzęt telekomunikacyjny (34,9%)¹³. Produkcja tego rodzaju sprzętu (a w rzeczywistości – często tylko jego montaż) jest dość często przenoszona do Chin właśnie ze względu na niskie koszty pracy. Z drugiej jednak strony firmy chińskie coraz częściej wykupują firmy technologiczne zlokalizowane w krajach wysoko rozwiniętych, a symbolem takich właśnie przemian dokonujących się w gospodarce światowej było odkupienie w 2005 roku za 1,75 mld USD przez chińską firmę Lenovo działu komputerów osobistych amerykańskiego koncernu IBM, dzięki czemu stała się ona trzecim co do wielkości producentem komputerów na świecie¹⁴.

Zaprezentowane w tabeli 3 dane dotyczące udziału towarów wysokiej techniki w imporcie ogółem mogą natomiast potwierdzać w pewnym stopniu tezę, że napływowi bezpośrednich inwestycji zagranicznych powinno towarzyszyć unowocześnianie gospodarki, przejawiające się w napływie wysoko zaawansowanych technologicznie produktów w ramach importu zaopatrzeniowego i inwestycyjnego. W ostatnich latach we wszystkich analizowanych krajach udział tych wyrobów był w imporcie znacznie wyższy niż w eksporcie – w przypadku Słowacji ta różnica wynosiła aż 12 punktów procentowych, Rosji – 11 punktów procentowych, a Polski – 7 punktów procentowych (dane z 2007 roku).

¹³ Obliczenia własne na podstawie bazy danych COMTRADE, <http://unstats.un.org/unsd/comtrade> (data wejścia: 17.09.2009).

¹⁴ Na podstawie informacji prasowych firmy Lenovo, <http://www.lenovo.com/lenovo/US/en/history.html> (data wejścia: 19.09.2009).

Rysunek 2. Udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie ogółem a napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita* – w latach 1997 (wykres górny) i 2007 (wykres dolny)



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych UNCTAD i bazy danych COMTRADE.

Porównanie udziału towarów high-tech w eksporcie z wielkością napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych *per capita* zostało przedstawione na rysunku 2, przy czym dane dotyczą lat 1997 i 2007. Jak można zauważyć, na przestrzeni dekady jedynie dwa kraje – Chiny i Węgry – odnotowały znaczny wzrost udziału omawianej grupy towarowej w eksporcie ogółem, lecz z tych dwóch krajów jedynie w przypadku Węgier temu zjawisku towarzyszył duży napływ BIZ *per capita* (jednak jak wcześniej wspomniano, ten wzrost i tak był najmniejszy spośród krajów Europy Środkowej). Zdecydowana większość krajów jest umiejscowiona w lewej dolnej ćwiartce wykresów, co oznacza, że rosnącemu napływowi BIZ nie towarzyszyła większa zmiana struktury eksportu w kierunku zwiększenia w nim udziału dóbr wysokiej techniki. Co więcej, w przypadku Rosji, która odnotowała ponad 43-krotny wzrost, jeśli chodzi o napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych w przeliczeniu na jednego mieszkańca (w ujęciu realnym), w tym samym okresie wystąpił prawie dwukrotny spadek udziału wyrobów high-tech (w rzeczywistości był on jeszcze większy, gdyż w 2002 roku udział tej grupy w eksporcie Rosji wynosił 3,5%, a w 2008 roku zaledwie 0,5% – por. tabelę 3).

* * *

Ze względu na duże zróżnicowanie gospodarek analizowanych grup krajów i diametralnie różne uwarunkowania ich wzrostu gospodarczego, trudno jednoznacznie stwierdzić, czy przedstawione tendencje mają zdecydowanie negatywny charakter. Co więcej, wielkość eksportu towarów high-tech jest tylko jednym ze wskaźników innowacyjności określających wykorzystanie wiedzy w gospodarce¹⁵. Zatem na podstawie tylko tego miernika nie można dokładnie ocenić, na ile napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do tych krajów przyczynił się do zwiększenia ich poziomu innowacyjności i zaawansowania technologicznego. Wydaje się jednak, że poza nielicznymi wyjątkami (takimi jak Chiny czy Węgry) w przypadku zdecydowanej większości omawianych krajów napływ tego rodzaju inwestycji nie przełożył się na wyraźne przekształcenia struktury eksportu w kierunku dóbr wysokiej techniki. Może to oznaczać, że głównymi przyczynami zainteresowania inwestorów tak zwanymi rynkami wschodzącymi są przede wszystkim duży i chłonny rynek wewnętrzny, wykwalifikowana i relatywnie tania siła robocza oraz różnego rodzaju zachęty o charakterze fiskalnym (w Polsce są to na przykład ulgi podatkowe dla inwestorów w specjalnych strefach ekonomicznych), natomiast zdecydowanie mniejszej części napływających inwestycji towarzyszy napływ wysoko zaawansowanych techno-

¹⁵ Por. H. Hollanders, A. Arundel, *Global Innovation Scoreboard*, MERIT – Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, December 2006, s. 5-7.

logii w różnej postaci (na przykład w formie centrów badawczo-rozwojowych umożliwiających ekspansję eksportową zwłaszcza na rynki krajów wysoko rozwiniętych). Nie prowadzi to w efekcie do wyraźnego zmniejszenia się luki technologicznej między krajami wysoko rozwiniętymi a resztą świata, a raczej jeszcze bardziej pogłębia podział na kraje postindustrialne (wyspecjalizowane w świadczeniu nowoczesnych usług i produkcji opartej na najnowocześniejszych technologiach) i słabiej rozwinięte kraje specjalizujące się w branżach tradycyjnych.

Co więcej, obecny kryzys światowy, a w konsekwencji utrzymujący się brak stabilności finansowej i niechęć korporacji transnarodowych do podejmowania ryzyka inwestycyjnego, nie stwarzają możliwości zmiany tego stanu rzeczy. Można jednak przypuszczać, że powszechne dążenie do racjonalizacji kosztów i stopniowa poprawa sytuacji na rynkach finansowych powinny podtrzymać zainteresowanie inwestorów lokowaniem kapitału w formie BIZ na rynkach wschodzących (zwłaszcza w krajach BRIC)¹⁶. Na ich podstawie można zauważyć, że w ostatnich latach dość znacząco spadła atrakcyjność inwestycyjna Polski¹⁷, a słabnący napływ inwestycji zagranicznych wraz z pogłębiającymi się problemami budżetowymi oznaczają, że w najbliższej przyszłości niezmiernie trudno będzie zwiększyć poziom innowacyjności naszej gospodarki, który i tak należy do najniższych w Unii Europejskiej. Co więcej, jak dowodzi prof. J. Czapiński w raporcie „Diagnoza społeczna 2007”, Polska charakteryzuje się jednymi z najniższych w Unii Europejskiej wskaźnikami tzw. kapitału społecznego, który w krajach postindustrialnych jest podstawowym czynnikiem rozwoju ekonomicznego¹⁸. Biorąc pod uwagę fakt, że w ciągu najbliższej dekady może nastąpić wyczerpanie się potencjału rozwojowego Polski w oparciu o kapitał ludzki, nieodzowne jest konsekwentne budowanie kapitału społecznego jako podstawy przyszłej konkurencyjności naszego kraju.

¹⁶ Por. m.in. *New Concerns in an Uncertain World. The 2007 A.T. Kearney FDI Confidence Index*, A.T. Kearney, s. 2 i dalsze, http://www.atkearney.com/images/global/pdf/FDICI_2007.pdf (data wejścia: 02.10.2009).

¹⁷ W rankingu FDI Confidence Index publikowanego przez firmę A.T. Kearney Polska spadła aż o 17 pozycji, z 5 miejsca w 2005 na 22 miejsce w 2007 roku (*ibidem*, s. 30).

¹⁸ W raporcie jako wskaźniki kapitału społecznego przyjęto zaufanie interpersonalne, dobrowolną przynależność do organizacji i pełnienie w nich funkcji, udział w nieprzymusowych zebraniach publicznych i zabieranie na nich głosu, organizowanie takich zebrań, dobrowolne działania na rzecz społeczności lokalnej, udział w wyborach samorządowych oraz pozytywny stosunek do demokracji (por. *Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007, s. 264).

Bibliografia

Diagnoza społeczna 2007. Warunki i jakość życia Polaków, red. J. Czapiński, T. Panek, Rada Monitoringu Społecznego, Warszawa 2007.

Hollanders H., Arundel A., *Global Innovation Scoreboard*, MERIT – Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, December 2006.

International Trade Statistics 2009, World Trade Organization, Genewa 2009.

New Concerns in an Uncertain World. The 2007 A.T. Kearney FDI Confidence Index, A.T. Kearney, http://www.atkearney.com/images/global/pdf/FDICI_2007.pdf.

Trusewicz I., *Moskwa zamyka strategiczne sektory*, „Rzeczpospolita” z 03.04.2008 r.

UNCTAD Handbook of Statistics 2008, UNCTAD, United Nations, New York and Geneva 2008.

World Development Indicators 2006, The World Bank, Washington 2006.

World Investment Report 2008, UNCTAD, United Nations, New York and Geneva 2008.

Wysokińska Z., *Konkurencyjność w międzynarodowym i globalnym handlu technologiami*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa–Łódź 2001.

Agnieszka Hajdukiewicz
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

Reformy Wspólnej Polityki Rolnej a pozycja Unii Europejskiej w multilateralnych negocjacjach na forum WTO i w światowym handlu rolnym

Rolnictwo jest obszarem rywalizacji i konfliktu interesów wielu krajów członkowskich WTO, a liberalizacja światowego handlu rolnego w ostatnich dekadach stanowiła jeden z najtrudniejszych i najbardziej kontrowersyjnych tematów negocjacji multilateralnych odbywających się na forum GATT i WTO. W krajach rozwiniętych, w tym zarówno w Stanach Zjednoczonych, jak i w Unii Europejskiej, sektor rolny jest szczególnie wrażliwy i podatny na wpływy polityczne, a polityka rolna musi uwzględniać szereg uwarunkowań strukturalnych oraz instytucjonalnych. Reformy sektorów rolnych przebiegają stosunkowo wolno i hamują multilateralny proces międzynarodowych rokowań handlowych. Tak było w czasie negocjacji Rundy Urugwajskiej w latach 80. i 90., a w ostatnich latach nieporozumienia w kwestiach związanych z rolnictwem były głównym powodem zawieszenia negocjacji Rundy Dohijskiej (formalnie określanej jako *Doha Development Agenda* – DDA).

Paradoksalnie, znaczenie rolnictwa w światowym handlu i gospodarce zmniejszyło się relatywnie w stosunku do innych sektorów. Dynamika handlu produktami rolnymi w latach 1950-2008 była niższa niż handlu produktami kopalnymi i artykułami przemysłowymi (zob. tabela 1). Skutkowało to zmniejszeniem udziału tej grupy produktów w światowej wymianie towarów, z ok. 22% na początku lat 70. do 12,2 % w roku 1990 i 8,5% w roku 2008¹.

¹ International Trade Statistics WTO, 1998-2009, www.wto.org (dostęp: 28.11.2009).

Tabela 1. Zmiany wolumenu światowego handlu według głównych grup produktów (roczna zmiana w %)

Lata	Produkty rolne	Paliwa i produkty kopalne	Artykuły przemysłowe
1950-1973	4,3	7,4	9,8
1973-1990	2,4	0,5	5,5
1990-2008	4,0	3,4	6,6
1950-2008	3,6	4,1	7,5

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych WTO, www.wto.org (dostęp: 28.11.2009)

Mimo malejącego udziału w światowym handlu i PKB, polityczne i strategiczne znaczenie tego sektora powoduje, że proces liberalizacji zdominowany jest przez różnorodne grupy interesów, reprezentujące odmienne stanowiska w negocjacjach. Kraje rozwijające się domagają się przede wszystkim lepszego dostępu do rynków krajów rozwiniętych dla eksportu ich (tańszej) żywności, obniżenia stawek celnych i ograniczenia wsparcia krajowego w rolnictwie. Najwięksi uczestnicy światowego handlu, w tym Unia Europejska i Stany Zjednoczone, nie mogą się natomiast ostatecznie porozumieć odnośnie skali redukcji subsydiowania. Formułują również postulaty większego otwarcia krajów rozwijających się na produkty nierolne i usługi.

Osiągnięcie porozumienia w zakresie dalszej liberalizacji handlu rolnego wymaga od uczestniczących w nim krajów przyjęcia odpowiednich rozwiązań wewnętrznych, a więc zreformowania celów i instrumentów polityki rolnej. Stanowi to duże wyzwanie zwłaszcza dla Unii Europejskiej, ponieważ jej wspólna polityka rolna zawiera wiele elementów wspierania rolnictwa, które zdaniem partnerów handlowych zakłócają światowy handel. Jednocześnie Unia Europejska stawia sobie ambitne cele związane ze zwiększaniem konkurencyjności swojej produkcji rolnej, zarówno na rynku wewnętrznym, jak i na rynku światowym. Celem tego opracowania jest przeanalizowanie głównych kierunków reform wspólnej polityki rolnej oraz ich wpływu na stanowisko negocjacyjne Unii Europejskiej na forum WTO oraz na jej pozycję w światowym handlu rolnym.

Geneza i cele Wspólnej Polityki Rolnej (WPR)

Rolnictwo było jednym z pierwszych sektorów, poza sektorami węgla i stali, który został objęty wspólnotowymi zasadami i mechanizmami.

Wspólna Polityka Rolna weszła w życie w 1962 r., jako integralna część porozumienia ustanawiającego Wspólnotę Europejską. Należy do najbardziej zintegrowanych obszarów polityki UE, wspólnie administrowanej

wanych i finansowanych przez kraje członkowskie, pochłaniających dużą część unijnego budżetu. WPR oparta jest trzech fundamentalnych zasadach: wolnego handlu wewnątrzspółnotowego w ramach jednolitego rynku, preferencjach dla towarów wspólnotowych polegających na uprzywilejowaniu sprzedaży produktów krajów członkowskich oraz ponoszeniu kosztów związanych z WPR na zasadzie solidarności finansowej.

Wspólna Polityka Rolna była jednym z filarów integracji europejskiej. Jej cele i zasady zostały określone już w konstytuującym Wspólnotę Europejską Traktacie Rzymskim z 1957 r. Główne cele tej polityki (zawarte w Artykule 39 Traktatu Rzymskiego) obejmowały²:

1. zwiększenie produktywności rolnictwa przez postęp techniczny, racjonalizację wytwórczości oraz optymalne zatrudnienie czynników produkcji, zwłaszcza siły roboczej,
2. zapewnienie wyrównanego poziomu życia ludności wiejskiej przez podniesienie indywidualnych dochodów osób pracujących w rolnictwie,
3. stabilizację rynków rolnych,
4. zapewnienie zaopatrzenia w żywność,
5. zapewnienie rozsądnych cen dla konsumentów.

W ciągu kilkudziesięciu lat swojego istnienia, WPR osiągnęła wiele zakładanych pierwotnie celów. W szczególności znacząco wzrosła produkcja żywności, w rezultacie postępu technologicznego i systemu zachęt w rolnictwie.

W miarę upływu czasu WPR ewoluowała wraz ze zmianami otoczenia ekonomicznego i politycznego oraz wyzwaniem wynikającymi z kolejnych rozszerzeń Wspólnoty. Początkowo priorytetowo traktowano zwiększenie produktywności i stabilizację dostaw żywności. Kiedy już osiągnięto samowystarczalność w zakresie dużej liczby artykułów rolnych, coraz większą uwagę zaczęto zwracać na kwestie zarządzania zapasami i rozwój obszarów wiejskich. Jednak przez wiele lat koncentrowano się głównie na zapewnieniu zaopatrzenia w żywność i stabilizacji dochodów rolników. Ten kierunek polityki dominował aż do początku lat 90., czyli do przeprowadzenia gruntownej reformy WPR (znanej jako reforma McSharry'ego), dążącej do stworzenia zintegrowanego, skoordynowanego i bardziej skoncentrowanego systemu na rzecz poprawy warunków życia na wsi. Założenia reformy McSharry'ego zostały rozwinięte i uszczegółowione w ramach dwóch kolejnych reform: Agendzie 2000, która definiowała kierunki polityki rolnej w latach 2000-2006 oraz reformy WPR z 2003 roku, która stanowiła reakcję

² L.Ciamaga, E.Latoszek, Unia Europejska, PWN, Warszawa 1997, s. 149.

na wyzwania związane z zapewnieniem zrównoważonego wzrostu w rolnictwie w perspektywie długookresowej, z uwzględnieniem rozszerzenia Unii Europejskiej.

Do głównych celów WPR obecnie zalicza się:

1. zapewnienie konkurencyjności sektora rolnego Unii Europejskiej, zarówno na rynku wewnętrznym Wspólnoty, jak i na rozwijających się rynkach eksportowych.
2. promowanie metod rolnictwa, które przyczyniają się do ochrony środowiska naturalnego i krajobrazu wiejskiego, bezpieczeństwa żywności i godziwego traktowania zwierząt,
3. zapewnianie godziwego standardu życia europejskich rolników w ramach zrównoważonej i dynamicznej gospodarki rolnej³.

Etapy i kierunki reform WPR

Przez prawie ćwierć wieku, od ustanowienia WPR w 1962 roku aż do początku lat 90. kierunek polityki Unii Europejskiej wobec rolnictwa zmienił się w niewielkim stopniu. W ramach WPR funkcjonowało wiele mechanizmów i instrumentów, które miały zapewniać ochronę przed wahaniami na rynku światowym i wspierać dochody rolników poprzez wysokie ceny produktów rolnych, przy jednoczesnym przeciwdziałaniu rosnącym zapasom poprzez interwencje rynkowe i zarządzanie produkcją rolną (kwotowanie). Polityka ta powodowała problemy budżetowe Unii Europejskiej, ze względu na wysokie koszty (w przeszłości nawet 2/3 całkowitych wydatków budżetowych) oraz poddawana była krytyce, zarówno przez partnerów handlowych oskarżających Unię o dyskryminację i nadmierny protekcyjnizm, jak również przez konsumentów, którzy podnosili takie kwestie, jak jakość, bezpieczeństwo żywności, dobrostan zwierząt i ochrona środowiska, które ich zdaniem nie były brane pod uwagę w wystarczającym stopniu.

Sytuacja zmieniła się znacząco, kiedy rozpoczęto negocjacje w obszarze rolnictwa w ramach GATT pod koniec lat 80., co zmusiło partnerów Układu do przeglądu swoich polityk rolnych. W odpowiedzi na presję zewnętrzną wywieraną w celu skłonienia Wspólnoty do zredukowania protekcji celnej i ograniczenia wsparcia wewnętrznego w rolnictwie oraz presję wewnętrzną w kierunku zapewnienia bardziej zrównoważonego rozwoju ekonomicznego wsi, lepszej ochrony środowiska i podniesienia jakości pro-

³ Diaz-Bonilla E., Frandsen S.E., Robinson S., WTO Negotiations and Agricultural Trade Liberalization, The Effect of Developed Countries' Policies on Developing Countries, CABI Publishing, Wallingford, Oxfordshire 2006, s. 35.

dukcji rolnej, w UE podjęto wysiłek na rzecz reformy systemowej WPR, wykorzystując propozycje przedstawione w ramach GATT jako wytyczne. Poniżej przedstawiono główne założenia kolejnych reform polityki rolnej.

Reforma McSharry’ego (*The McSharry reform*)

Rewizja WPR, znana jako reforma McSharry’ego, została wprowadzona w życie w 1993 roku, dwa lata przed wejściem w życie Porozumienia o rolnictwie Rundy Urugwajskiej (URAA). Reforma ta zawierała dwa główne elementy: stopniowe obniżanie poziomów cen gwarantowanych podstawowych produktów rolnych oraz równoczesne wprowadzenie dopłat bezpośrednich dla producentów dla zrekompensowania rolnikom strat w dochodach wynikających z niższych cen. Jednocześnie uzależniono możliwości otrzymania płatności bezpośrednich przez duże gospodarstwa od zmniejszenia powierzchni upraw (przymusowe odłogowanie części gruntów) lub obniżenia intensywności produkcji zwierzęcej (limit obsady zwierząt, premia ekstensyfikacyjna).

Program McSharry’ego objął tzw. uprawy polowe i mięsny chów bydła, owiec, jagniąt i kóz. Przez określenie „uprawy polowe” rozumiano zboża, rośliny oleiste, len na ziarno i rośliny strączkowe. Reforma objęła tylko te rynki, na których występowała nierównowaga, a zwłaszcza te, na których tworzyły się duże nadwyżki i w związku z tym pilne było wprowadzenie zmian. Z rynków stwarzających trudności zaniechano jedynie reformy rynku mleka.

Wysokość dopłat była uzależniona od bieżącej produkcji gospodarstwa. Należne rolnikowi płatności obliczano, mnożąc powierzchnię danej uprawy przez plony referencyjne. Podobny system oparty na płatnościach bezpośrednich został wprowadzony w mięsnym chowie bydła, przy czym płatność (tzw.premia) przysługiwała za każdą sztukę bydła.

Wprowadzenie takiego systemu dopłat bezpośrednich było kompromisem między Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską, zawartym w trakcie negocjacji Rundy Urugwajskiej, kiedy to obie strony zgodziły się zredukować wsparcie cenowe i zrekompensować spadek dochodów rolnikom poprzez płatności bezpośrednie.

Rekompensaty te oznaczały zmianę systemu subwencjonowania rolnictwa. Ceny gwarantowane i środki ochrony na granicy przestały bowiem pełnić funkcję podstawowego stabilizatora dochodów rolniczych. W wyniku reformy oprócz nich pojawiły się płatności bezpośrednie i premie uzupełniające dochody rolnicze bezpośrednio z budżetu.

Agenda 2000

Przesłankami dalszego reformowania polityki rolnej była potrzeba poprawy konkurencyjności rolnictwa unijnego, zwłaszcza wobec niekorzystnych prognoz rozwoju sytuacji na poszczególnych rynkach rolnych UE, a także kontynuacja negocjacji handlowych w ramach WTO. Planowane rozszerzenie UE wymagało ponadto reformy budżetu unijnego i zasad finansowania kluczowych instrumentów unijnych, tj. funduszy strukturalnych i WPR. Porozumienie o kształcie nowej polityki rolnej osiągnięte zostało przez przywódców krajów członkowskich Unii Europejskiej w Berlinie w 1999 roku, po prawie dwóch latach od przedłożenia pierwotnego tekstu dokumentu Agendy 2000 przez Przewodniczącego Komisji Europejskiej Jacques'a Santer'a. Nowa strategia w zakresie rolnictwa przygotowana na okres 2000-2006, bazowała na zasadach reformy McSharry'ego, ale skupiała większą uwagę na rozwoju obszarów wiejskich, zarządzaniu środowiskiem oraz integracji celów prośrodowiskowych. Główne wytyczne reformy dotyczyły:

- Poprawy konkurencyjności produktów rolnych Unii poprzez obniżenie cen w wyniku dalszego ograniczenia wsparcia cenowego;
- Wprowadzenia nowego podziału funkcji i zasad współfinansowania płatności bezpośrednich oraz działań na rzecz rozwoju obszarów wiejskich między Komisję a kraje członkowskie;
- Polityka rozwoju obszarów wiejskich miała stać się drugim filarem WPR (pierwszy filar obejmuje płatności bezpośrednie oraz instrumentarium wsparcia rynków rolnych);
- Wprowadzenia nowych uregulowań prawnych na wybranych rynkach rolnych (zbóż, roślin oleistych i wysokobiałkowych, skrobi ziemniaczanej, wołowiny, mleka oraz oliwy z oliwek, tytoniu i wina);
- Wprowadzenia nowych regulacji horyzontalnych dotyczących ochrony środowiska, rozwoju obszarów wiejskich, zwiększenia bezpieczeństwa i polepszenia jakości żywności, odpowiadających potrzebie zachowania wielofunkcyjnego charakteru rolnictwa unijnego (*multifunctionality*).

Reforma podkreślała konieczność promowania konkurencyjnego, wielofunkcyjnego sektora rolniczego, mającego zapewnić dobrobyt społeczny, m.in. poprzez zachęcanie do poszukiwania alternatywnych źródeł dochodu w obszarach wiejskich i wspieranie działań rolno-środowiskowych.

Reforma z 2003 roku

Zgodnie z ustaleniami Agendy 2000 Komisja Europejska miała dokonać tzw. Przeglądu Średniookresowego (tzw. *Mid-term review*) funkcjonowania wspólnej polityki rolnej do stycznia 2003 roku i zaproponować dalsze zmiany w celu większego urynkowania gospodarki rolnej, zapewnienia lepszej jakości i bezpieczeństwa żywności, dobrostanu zwierząt oraz ochrony środowiska. Efektem tego przeglądu było porozumienie zawarte przez ministrów rolnictwa krajów „Piętnastki” w Luksemburgu w czerwcu 2003 r., w ramach którego uzgodniono dalszą reformę WPR. Podobnie jak reforma McSharry’ego dziesięć lat wcześniej, reforma ta była odpowiedzią na presję zewnętrzną, związaną z toczącymi się multilateralnymi negocjacjami handlowymi. Jednocześnie, reforma ta odzwierciedlała potrzebę dostosowania WPR w kontekście decyzji Rady UE z grudnia 2002 roku o intensyfikacji działań zmierzających do wschodniego rozszerzenia Unii Europejskiej. W szczególności, reforma 2003 r. wychodziła naprzeciw obawom krajów rozwijających się i potrzebie zwiększenia dyscypliny budżetowej przewidzianej dla Unii Europejskiej po rozszerzeniu o nowe kraje członkowskie.

Reforma zawierała 5 głównych elementów, do których zalicza się:

- Kontynuację podejścia zapoczątkowanego przez Agendę 2000 (rewizja polityki rynkowej, m.in. redukcje cen interwencyjnych mleka),
- Wprowadzenie jednolitej płatności obszarowej, której wysokość nie zależy od wielkości produkcji w gospodarstwie – tak zwane oddzielenie płatności od produkcji (ang. *decoupling*).
- Wprowadzenie zasady współzależności (ang. *cross-compliance*), w myśl której uzyskanie dopłaty bezpośredniej przez gospodarstwo zależy od spełniania przez nie standardów ochrony środowiska, weterynaryjnych i jakościowych. W przypadku braku spełniania tych standardów wypłaty będą redukowane.
- Wzmocnienie rozwoju obszarów wiejskich poprzez rozwój programów i instrumentów na rzecz rozwoju wsi oraz ograniczenie dopłat dla największych producentów rolnych i przeznaczenie zaoszczędzonych środków na rozwój obszarów wiejskich (redystrybucja z 1 do 2 filaru WPR, czyli tzw. *modulation*).

- Mechanizm dyscypliny finansowej, który ma zagwarantować utrzymanie wydatków na WPR na poziomie ustalonym podczas szczytu Rady UE w Berlinie w 2002 roku⁴.

Reforma była zatem kontynuacją realizacji celów Agendy 2000 i miała za zadanie dokończenie procesu reform w niektórych obszarach, ale jednocześnie wprowadzała zmiany, które należy uznać za przełomowe. Najważniejszą z nich było wprowadzenie *decoupling'u*, co oznaczało, że większość dotacji jest wypłacana rolnikom niezależnie od wielkości produkcji, co daje im większą swobodę wyboru kierunku produkcji uwzględniającej wymagania rynku. *Decoupling* może również zniechęcać rolników do intensyfikacji produkcji rolnej (wcześniej zwiększali oni produkcję, aby uzyskać większe dotacje), która prowadzi często do degradacji środowiska naturalnego. W myśl postanowień podjętych w ramach reformy państwo członkowskie może wybrać pomiędzy dwoma systemami płatności:

- jednolitą płatnością na gospodarstwo,
- jednolitą płatnością regionalną.

Jednolita płatność na gospodarstwo (JPG) jest oddzielona od produkcji. Gospodarstwo otrzymuje ją niezależnie od rodzaju prowadzonej działalności, a nawet wtedy, gdy nie prowadzi produkcji rolnej. Kwota JPG jest równa średniej wysokości dopłat bezpośrednich otrzymywanych przez gospodarstwo w okresie referencyjnym 2000-2002. Spod JPR wyłączone są uprawy wieloletnie, lasy i ziemia użytkowana w celach nierolniczych.

Kraj członkowski zamiast JPG może zdecydować się na wprowadzenie jednolitej płatności regionalnej (JPR). Państwo członkowskie może podzielić swoją kopertę regionalną pomiędzy wszystkich rolników z danego regionu – również tych, którzy nie otrzymywali wsparcia w okresie referencyjnym. Może to być zryczałtowana płatność za hektar w danym regionie lub można ustanowić w każdym regionie odrębne płatności zryczałtowane na użytki zielone oraz odrębne płatności zryczałtowane na produkcję roślinną⁵.

Z kolei zastosowanie *modulation* miało sprzyjać zapewnieniu większej równowagi między I filarem WPR (mechanizmy rynkowe), a drugim filarem (rozwój obszarów wiejskich). Reforma zakładała bowiem redukcję płatności bezpośrednich wypłacanych większym gospodarstwom (uzyskującym powyżej 5 tys. euro płatności bezpośrednich na gospodarstwo) o 3%

⁴ Por. Ł. Hardt, *Implikacje reformy Wspólnej Polityki Rolnej dla polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich*, UKiE, Warszawa 2006, s. 6.

⁵ D. Stankiewicz, *Reforma Wspólnej Polityki Rolnej UE*, Informacja nr 985, Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu, wrzesień 2003, s. 6.

kwoty płatności w 2005 r., 4% w 2006 r., a od roku 2007 – 5%. Zastosowanie 5-procentowej redukcji powinno pozwolić wygenerować dodatkowe środki rzędu 1,2 mld euro rocznie na działania mające na celu rozwój wsi⁶.

Komisja Europejska, podobnie jak w przypadku poprzedniej reformy, została zobowiązana do oceny funkcjonowania zreformowanej polityki rolnej i do jej uproszczenia, tam gdzie to jest możliwe. Przegląd ten (tzw. *Health check*) miał być dokonany w latach 2007-2008.

Przegląd Wspólnej Polityki Rolnej „*Health check*”

Zakończony w 2008 roku przegląd Wspólnej Polityki Rolnej, tzw. *Health Check*, miał przede wszystkim na celu zweryfikowanie postanowień podjętych w ramach reformy WPR w 2003 r. w Luksemburgu. W jego wyniku zawarto porozumienie, w którym zdecydowano o modyfikacji instrumentów WPR, nie dokonując jednak istotnych zmian, w szczególności nie zmieniając istotnie wysokości pułapów krajowych i wysokości wsparcia w poszczególnych obszarach. Inaczej niż poprzedni, przegląd ten nie zakładał więc przeprowadzenia znaczącej reformy rolnictwa, wytyczał jednak nowe kierunki działań. Do nowych wyzwań określonych w ramach przeglądu należą takie problemy, jak.:

- Zmiany klimatyczne;
- Energia odnawialna;
- Gospodarka wodna;
- Różnorodność biologiczna;
- Działania towarzyszące w sektorze mleczarskim;
- Innowacyjność w zakresie czterech pierwszych wyzwań.

Ważną, zwłaszcza z punktu widzenia nowych państw członkowskich Unii Europejskiej, kwestią uwzględnioną w porozumieniu *Health Check* jest zróżnicowanie zarówno w poziomie wsparcia, jak i rozwoju rolnictwa między UE-15 a nowymi krajami Unii. Komisja Europejska została zobowiązana do przeanalizowania dużych różnic w płatnościach bezpośrednich w skali UE i przedstawienia odpowiednich propozycji zniwelowania tych różnic po roku 2013.

⁶ Ibidem, s. 7.

Implikacje reform WPR dla stanowiska Unii Europejskiej w negocjacjach na forum WTO

Jak wcześniej wspomniano, reformy WPR zawsze były w znaczącym stopniu związane z prowadzonymi w ramach WTO wielostronnymi negocjacjami handlowymi. Bez dokonania zmian w WPR bardzo trudne byłoby udzielenie koncesji i przyjęcie nowych zobowiązań przez Unię Europejską, co uniemożliwiłoby zawarcie kompromisu na forum WTO.

Trzeba przy tym zaznaczyć, że skala wykorzystywania instrumentów wsparcia wewnętrznego i subsydiów eksportowych przez Unię Europejską plasuje ją od dawna na jednym z pierwszych miejsc wśród uczestników światowego handlu rolnego.

Agenda 2000, a zwłaszcza późniejsza reforma 2003 r. miały ułatwić Unii Europejskiej negocjacje i umożliwić osiągnięcie porozumienia w ramach Rundy Doha, w takich kwestiach, jak redukcja wsparcia krajowego, w tym programy *blue box* i *amber box*⁷, dostęp do unijnego rynku oraz subsydia eksportowe. Poniżej przedstawiono główne implikacje reformy WPR roku dla stanowiska negocjacyjnego UE:⁸

1. Wpływ na *blue box*. Większość unijnych wypłat bezpośrednich, dokonywanych w ramach programów ograniczania produkcji, znanych jako programy *blue box*, jest wyłączona ze zobowiązań redukcyjnych w ramach obowiązującego Porozumienia o Rolnictwie WTO. W trakcie negocjacji Rundy Doha pojawiła się propozycja, zgłaszana ze strony wielu państw członkowskich znaczącego ograniczenia lub całkowitego zniesienia *blue box*, gdyż ich zdaniem powodują one duże zakłócenia produkcji i handlu, mimo iż wiążą się z jednoczesnymi wymaganiami w zakresie ograniczania produkcji. Poprzez wprowadzone w ramach reformy 2003 r. oddzielenie płat-

⁷ Zobowiązania dotyczące wsparcia krajowego zostały podzielone na trzy grupy, w zależności od stopnia, w jakim powodują zakłócenia na rynku. Są to odpowiednio: zielone, żółte i niebieskie subsydia (tzw. *green box*, *amber box*, *blue box*), które szczegółowo określają krajowe zobowiązania w zakresie redukcji subsydiów. Zielone subsydia (*green box*) to takie, które mają najmniejszy wpływ na decyzje produkcyjne, uznane za nie powodujące zniekształceń w handlu, w związku z tym nie są objęte zobowiązaniami do redukcji. Żółte subsydia (*amber box*) to te, które najbardziej zniekształcają handel i powyżej określonych poziomów *de minimis* są objęte zobowiązaniami do redukcji. Niebieskie subsydia (*blue box*) są subkategorią środków „*amber box*”, ale traktowane są inaczej, jeśli chodzi o zobowiązania liberalizacyjne. Są one uznawane za zniekształcające handel, ale jednocześnie mające wpływ na ograniczenie produkcji. Subsydia te nie są włączone do zobowiązań redukcyjnych.

⁸ Por. The EU CAP Reform, Context and Implications, Policy Secretariat, Alberta Agriculture, Food and Rural Development, Alberta 2003.

ności od produkcji (*decoupling*), Unia Europejska przesunęła znaczącą część swoich płatności *blue box* do kategorii *green box* wymienionych w Aneksie 2, paragrafie 6 Porozumienia o Rolnictwie. *Decoupling* przekłada się więc na istotną redukcję *blue box*, która mogłaby usatysfakcjonować większość partnerów handlowych Unii. W zależności od przewidywanych poziomów *decouplingu* w poszczególnych państwach członkowskich, UE mogłaby zgodzić się na 60-procentową lub nawet większą redukcję *blue box*⁹. Tym bardziej, że USA zmieniły swoje pierwotne stanowisko i teraz opowiadają się za utrzymaniem *blue box*, prawdopodobnie chcąc wykorzystać je w programach niecyklicznych (*counter-cyclical*).

2. Wpływ na *amber box*. Płatności zaliczane do *amber box* należą do najbardziej zakłócających produkcję i handel form krajowego wsparcia. W ramach Porozumienia o Rolnictwie WTO wsparcie to jest wyrażane ilościowo poprzez *Aggregate Measurement of Support* (AMS) i jest objęte zobowiązaniami do redukcji powyżej poziomów *de minimis*. W 2003 r. około 70% unijnego wsparcia *amber box* występowała w formie wsparcia cenowego, a reforma 2003 pozostawiła niezmienione wsparcie cenowe w najważniejszych sektorach – tj. zboża, cukier i wołowina. Wcześniejsza reforma Agenda 2000 wprowadzała począwszy od 2000 r. duże redukcje wsparcia cenowego we wszystkich ważnych sektorach, jednak nawet kombinacja efektów tych reform nie pozwalała na udzielenie koncesji satysfakcjonujących partnerów handlowych. Dopiero przeprowadzenie gruntownej reformy sektora cukru w roku 2005 oraz dalsze reformy w sektorze wina, bananów oraz owoców i warzyw powinny umożliwić UE przyjęcie proponowanych w ramach Rundy Doha zobowiązań do poważnej redukcji wsparcia w tym zakresie¹⁰. W 2005 r. udział wsparcia cenowego związanego z produkcją w całkowitych płatnościach na rzecz producentów zmniejszył się z 71,7% do 63,8%.

⁹ Reforma WPR 2003 w zakresie *decouplingu* przewiduje maksymalną kwotę (%) płatności, która nadal pozostaje powiązana z produkcją poszczególnych produktów. To oznacza, że poszczególne państwa członkowskie mogą, jeśli chcą, ustalać niższe poziomy płatności powiązanych z produkcją, co oznacza wyższy poziom *decouplingu*.

¹⁰ Ostatnie propozycje negocjacyjne w ramach Rundy Doha przewidują, iż w zakresie najbardziej zniekształcających handel subsydiów *amber box* redukcja wsparcia miałaby wynieść dla UE – 70%, USA i Japonii – 60%, oraz 45% w przypadku pozostałych krajów; z kolei całkowita redukcja subsydiów zniekształcających handel OTDS (*amber + de minimis + blue*) miałaby osiągnąć w przypadku UE 75% lub 85%; USA i Japonii o 66% lub 73%, pozostałych krajów – o 50 lub 60%.

3. Wpływ na dostęp do unijnego rynku. Ze względu na to, że reforma 2003 nie doprowadziła do znaczących redukcji cen interwencyjnych, ogranicza to elastyczność UE w zakresie redukcji cel importowych lub rozszerzenia kwot taryfowych, gdyż to doprowadziłoby do obniżek cen krajowych, co biorąc pod uwagę relatywnie wysoki poziom cen interwencyjnych, skutkowałoby zwiększeniem płatności bezpośrednich lub zakupów interwencyjnych. Taki scenariusz stoi w sprzeczności z budżetem WPR, który został utrzymany na poziomie z 2006 do 2013 roku i jest dzielony pomiędzy większą liczbę rolników w konsekwencji rozszerzenia UE.

W interesie Unii Europejskiej jest, aby w negocjacjach na temat redukcji taryfowych miała zastosowanie tzw. formuła mieszana (*blended formula*), która pozwoliłaby na zróżnicowane traktowanie tzw. wrażliwych produktów. To pozwoliłoby Unii Europejskiej, a w praktyce wszystkim krajom rozwiniętym, stosować ochronę przed importem swoich wrażliwych produktów poprzez umieszczenie ich w kategorii, która będzie objęta jedynie minimalnymi redukcjami.

Ewentualne porozumienie dotyczące wyznaczenia maksymalnego poziomu stawek celnych nie jest poważnym problemem dla Unii Europejskiej, ponieważ porozumienie takie obejmowałoby również inne kraje o wysokich stawkach celnych, tj. Japonia, kraje europejskie nie należące do UE, czy Kanada i nie należy spodziewać się daleko idących ustępstw w tym zakresie, tj. takich które istotnie wpłynęłyby na poziom protekcji celnej w taryfie unijnej. Ponadto rozważa się możliwość wyjątkowego traktowania „bardzo niewielkiej” liczby produktów, które byłyby wyjęte spod zobowiązań redukcyjnych ze względów innych niż handlowe.

Przeciętna stawka celna konwencyjna we wspólnotowej taryfie celnej na produkty rolnictwa, łowiectwa, leśnictwa i rybołówstwa wynosi obecnie 9,3% (co oznacza spadek z 10,9% w 2006 r.). Jednak wciąż występują tzw. szczyty taryfowe, a więc stawki celne w wysokości ponad 100%.

4. Skutki dla subsydiów eksportowych. Oddzielenie wsparcia od produkcji i stopniowe obniżanie wsparcia cenowego stworzyły pewną przestrzeń do obniżki subsydiów eksportowych, które Unia Europejska nadal wykorzystuje w szerokim zakresie. Jednak ograniczone rezultaty reformy WPR z 2003 r. w zakresie obniżania wsparcia cenowego i kontynuacja, wprawdzie w ograniczonym zakresie, płatności związanych z produkcją (*decoupling* nie objął całości płatności), powodowały, że Unii Europejskiej trudno było początko-

wo zaakceptować postulat wyeliminowania wszystkich subsydiów eksportowych. Dlatego początkowo proponowała zniesienie subsydiów eksportowych tylko w przypadku produktów „szczególnego zainteresowania dla krajów rozwijających się”. Jednak znalazła się w tej kwestii pod ogromną międzynarodową presją i ostatecznie zgodziła się na propozycję wyeliminowania subsydiów eksportowych do 2013 roku¹¹. Takie posunięcie nie byłoby możliwe bez reformowania WPR.

Pozycja Unii Europejskiej w światowym handlu rolnym

Kolejne reformy WPR, zwłaszcza Agenda 2000 i reforma z 2003 roku wpłynęły pozytywnie na zdolność Unii do podejmowania nowych zobowiązań liberalizacyjnych. Uelastyczyły stanowisko negocjacyjne UE w kwestiach wsparcia krajowego i subsydiów eksportowych, a także, choć w nieco mniejszym stopniu, w zakresie dostępu do rynku. Jednak stanowisko unijne nadal nie satysfakcjonuje części partnerów handlowych, co jest związane m.in. z pozycją, jaką UE zajmuje w handlu rolnym. Trzeba zauważyć, że Unia Europejska jest jednym z największych uczestników handlu rolnego i jej działania wpływają na poziom cen światowych artykułów rolnych oraz sytuację producentów rolnych na całym świecie.

W światowym handlu rolnym, mimo zachodzących w nim zmian, głównymi uczestnikami i niekwestionowanymi liderami zarówno w eksporcie, jak i w imporcie pozostają Unia Europejska i Stany Zjednoczone. Z danych zaprezentowanych w tabeli 2 wynika, że Unia Europejska jest największym światowym eksporterem artykułów rolnych, a wartość eksportu zrealizowanego przez UE w 2008 r. wyniosła 566,32 mld USD. Jeśli jednak wyłączymy obroty wewnątrzunijne to okazuje się, że Unia Europejska ustępuje Stanom Zjednoczonym, których całkowity eksport wyniósł 139,97 mld USD w 2008 r., co stanowiło 10,4% światowego eksportu rolnego, podczas gdy eksport zewnętrzny UE osiągnął wartość 127,63 mld USD i odpowiadał za 9,5% światowego wywozu. Jednocześnie jednak trzeba zauważyć, że dynamika unijnego eksportu w okresie 2000-2008 była wyższa niż dynamika eksportu Stanów Zjednoczonych. Udział USA w światowym eksporcie

¹¹ Kraje uczestniczące w rokowaniach Rundy Dohijskiej uzgodniły eliminację subsydiów eksportowych do końca 2013 roku (dłuższy okres w przypadku krajów rozwijających się). Redukcja o 50% miałyby być przeprowadzona do końca 2010. Ustalenia te nie weszły jednak do tej pory w życie, ze względu na zawieszenie rokowań Rundy i brak końcowego porozumienia.

rolnym obniżył się z 12,9% w 2000 r. do 10,4% w 2008 r. W analizowanym okresie swoje udziały w światowym eksporcie rolnym zwiększyło natomiast wielu innych eksporterów artykułów rolno-spożywczych na świecie, m.in. Kanada, Chiny, Argentyna i Indonezja. Kraje te ustępują znacznie zarówno Unii Europejskiej, jak i USA pod względem wartości eksportu, można jednak zauważyć, że z nielicznymi wyjątkami, systematycznie poprawiają swoje wyniki eksportowe, co znajduje odzwierciedlenie we wzroście ich udziałów w światowym eksporcie rolnym, a także w ich zwiększonej aktywności na forum multilateralnym WTO.

Tabela 2. Najwięksi eksporterzy i importerzy produktów rolnych* na świecie, 2008 r. (w mld USD i w %)

	Wartość	Udział w światowym eksporcie/ importcie (%)			Roczna zmiana w %	
		2008	1990	2000	2008	2000- 2008
Eksport						
Unia Europejska (27)	566,32	-	41,7	42,2	12	15
Eksport extra-EU (27)	127,63	-	10,1	9,5	11	17
Stany Zjednoczone	139,97	14,3	12,9	10,4	9	23
Brazylia	61,40	5,4	6,3	4,6	19	27
Kanada	54,08	2,4	2,8	4,0	6	11
Chiny	42,29	2,4	3,0	3,2	13	9
Argentyna	37,50	1,8	2,2	2,8	15	30
Indonezja	32,86	1,9	2,2	2,4	20	38
Tajlandia	31,66	-	1,4	2,4	13	27
Malezja	27,80	1,0	1,4	2,1	17	35
Australia	26,14	2,9	3,0	1,9	6	17
Federacja Rosyjska	25,02	1,8	1,4	1,9	16	6
India	21,37	1,4	1,4	1,6	17	29
Nowa Zelandia	17,90	0,8	1,1	1,3	11	12
Meksyk	17,56	0,8	1,6	1,3	9	13
Chile	15,61	0,7	1,2	1,2	12	14
Import						
Unia Europejska (27)	611,75	-	42,3	43,3	12	15
Import extra-EU (27)	173,05	-	13,2	12,2	10	15
Stany Zjednoczone	115,91	9,0	11,5	8,2	7	6
Chiny	86,83	11,5	10,4	6,1	20	33
Japonia	80,63	1,8	3,3	5,7	3	17
Federacja Rosyjska a	34,27	2,0	2,5	2,4	18	27
Kanada b	31,24	-	1,5	2,2	9	11
Korea Południowa	26,36	2,2	2,1	1,9	9	20
Meksyk b	25,92	1,2	1,8	1,8	11	18
Hong Kong, Chiny	16,50	1,9	2,0	-	4	23

zatrzymany import	10,46	1,0	1,1	0,7	6	22
Arabia Saudyjska a	15,86	0,8	0,9	1,1	14	27
Zjednoczone Emiraty Arabskie a	14,64	0,4	0,6	1,0	18	30
Malezja	13,36	1,4	1,3	0,9	14	26
Indonezja	13,31	0,5	0,8	0,9	11	27
Turcja	13,04	0,5	1,0	0,9	15	33
Tajwan, Chiny	12,55	1,3	0,9	0,9	6	16

* Produkty rolne obejmują artykuły sklasyfikowane w sekcjach SITC: 0, 1, 2 i 4 z wyjątkiem działów 27 i 28

a uwzględniane również dane szacunkowe

b import na bazie fob

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych WTO, *International Trade Statistics 2009*, www.wto.org (dostęp: listopad 2009)

W światowym imporcie rolnym również dominują Unia Europejska i Stany Zjednoczone, jednak szczegółowy obraz sytuacji przedstawia się nieco inaczej niż w eksporcie. Unia Europejska jest największym importerem artykułów rolnych, również wtedy jeśli wyłączymy obroty wewnątrzunijne. Wartość importu rolnego Unii Europejskiej w 2008 r. wyniosła 611,75 mld USD z uwzględnieniem transakcji nabycia wewnątrzspółnotowego i 173,05 mld USD z wyłączeniem tych transakcji, co stanowiło odpowiednio 43,3% i 12,2% światowego importu. Na drugim miejscu plasują się Stany Zjednoczone, których import osiągnął wartość 115,91 mld USD (8,2% światowego importu). Kolejne miejsca zajmują Chiny z importem wartości 86,83 mld USD (6,1%) oraz Japonia importująca towary rolne o wartości 80,63 mld USD (5,7%). Unia Europejska jest więc największym rynkiem zbytu dla artykułów rolnych, a kwestię dostępu do tego rynku wielu producentów traktuje jako priorytetową. Stany Zjednoczone ustępują wyraźnie Unii Europejskiej, niewielki dystans dzieli je od Chin i Japonii, przy czym rynki azjatyckie charakteryzuje wysoka dynamika wzrostu. Dynamicznie rozwija się również import rolny takich krajów jak Rosja, Kanada, Korea Południowa, Meksyk. Ważnymi importerami rolnymi są również takie kraje jak Arabia Saudyjska, Zjednoczone Emiraty Arabskie, Malezja, Indonezja i Turcja.

Dla rozważań niniejszego opracowania duże znaczenie może mieć również przyjrzenie się tendencjom zachodzącym w handlu rolnym Unii Europejskiej, z uwzględnieniem wielkości obrotów wewnątrzunijnych oraz zewnętrznych i ich zmian. Efektem integracji gospodarczej jest bowiem występowanie efektów kreacji handlu i przesunięcia w handlu. Jeśli występuje efekt przesunięcia, wtedy udział obrotów wewnątrz ugrupowania w obro-

tach całkowitych powinien się zwiększać, a tempo wzrostu tych obrotów powinno być wyższe niż tempo wzrostu obrotów zewnętrznych. Należy też dodać, że ewentualne stwierdzenie występowania silnego efektu przesunięcia często jest powodem oskarżeń o dyskryminację ze strony krajów trzecich i zwykle utrudnia pozycję w negocjacjach międzynarodowych, gdyż takie ugrupowanie jest oskarżane o nadmierny protekcjonizm.

Tabela 3. Handel rolny Unii Europejskiej z wyszczególnieniem obrotów wewnątrzspółnotowych (*intra-EU*) i zewnątrzspółnotowych (*extra-EU*) w mln USD i %

Rodzaj obrotów	Lata								
	1990	1995	2001	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Eksport rolny ogółem	175847	238990	218317	284135	348078	371849	405247	490867	566324
Eksport wewn. (<i>intra-EU</i>)	130571	174405	160296	210754	269972	287643	309939	381984	438693
Udział eksportu wewn. (<i>intra-EU</i>) w całk. eksporcie (%)	74,3	73,0	73,4	74,2	77,6	77,4	76,5	77,8	77,5
Eksport zewn. (<i>extra-EU</i>)	45276	64585	58021	73381	78106	84206	95308	108883	127631
Udział eksportu zewn. (<i>extra-EU</i>) w całk. eksporcie (%)	25,7	27,0	26,6	25,8	22,4	22,6	23,5	22,2	22,5
Import rolny ogółem	208502	267194	240407	308868	377673	400969	433662	532091	611746
Import wewn. (<i>intra-EU</i>)	130913	174405	160296	210754	269972	287643	309939	381984	438693
Udział importu wewn. (<i>intra-EU</i>) w całk. imporcie (%)	62,8	65,3	66,7	68,2	71,5	71,7	71,5	71,8	71,7
Import zewn. (<i>extra-EU</i>)	77589	92789	80111	98114	107701	113326	123723	150107	173053
Udział importu zewn. (<i>extra-EU</i>) w całk. imporcie (%)	37,2	34,7	33,3	31,8	28,5	28,3	28,5	28,2	28,3
Saldo wymiany	-32655	-28204	-22090	-24733	-29595	-29120	-28415	-41224	-45422

*W latach 1990-2003 dane dla UE (15), w latach 2004-2006 dla UE (25), a w latach 2007-2008 – dla UE (27)

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WTO, *International Trade Statistics* za kolejne lata, www.wto.org (dostęp: listopad 2009)

Z danych zaprezentowanych w tabeli 3 wynika, że lata 1990-2008, w których przeprowadzano kolejne reformy polityki rolnej, były okresem dynamicznego rozwoju handlu rolnego Unii Europejskiej. Zarówno po stronie eksportu, jak i importu można zaobserwować stopniowy wzrost obrotów w kolejnych latach, z wyjątkiem roku 2001, w którym odnotowano przejściowy spadek, po którym nastąpił ponowny dynamiczny wzrost wymia-

ny. W całym badanym okresie saldo wymiany było dla Unii Europejskiej ujemne – Unia była importerem netto produktów rolnych. Deficyt ten ulegał stopniowemu zmniejszeniu, ale potem ponownie wzrósł, zwłaszcza pod koniec badanego okresu. W eksporcie rolnym krajów UE zdecydowanie dominowały obroty wewnątrz ugrupowania. Do roku 2003 r. stanowiły one ok. 73-74% całkowitego eksportu w badanym okresie. Od roku 2004, a więc od rozszerzenia UE o 10 krajów, udział handlu wewnątrzspółnotowego w całkowitym eksporcie rolnym Unii Europejskiej wyraźnie wzrósł i od tej pory kształtuje się na poziomie ok. 77,5%.

Po stronie importu również dało się zaobserwować dominację handlu wewnątrzunijnego nad zewnętrznym. Udział obrotów wewnątrzspółnotowych w całkowitym imporcie kształtował się na poziomie ok. 60-70%, był więc nieco niższy niż w eksporcie, ale zwiększył się znacząco w badanym okresie, zwłaszcza po rozszerzeniu 2004 r.

Rosnące wskaźniki udziału handlu wewnątrzspółnotowego potwierdzają występowanie efektu przesunięcia w handlu, będącego wynikiem postępującej integracji europejskiej.

W celu dokładniejszego przeanalizowania zmian pozycji Unii Europejskiej w światowym handlu rolnych w okresie wdrażania reform Wspólnej Polityki Rolnej, a więc od początku lat 90., posłużono się wskaźnikiem ujawnionej przewagi komparatywnej (*revealed comparative advantage – RCA*), który jest miarą konkurencyjności wynikowej danego kraju lub ugrupowania uczestniczącego w międzynarodowej wymianie handlowej.

Podstawowa formuła tego miernika, autorstwa B. Balassy, przedstawia się następująco¹²:

$$RCA = \frac{X_{ij}}{X_j} : \frac{X_{iw}}{X_w} \quad (1)$$

gdzie:

X_{ij} – wartość eksportu towaru i z kraju j ,

X_j – całkowita wartość eksportu z kraju j ,

X_{iw} – wartość światowego eksportu towaru i ,

X_w – całkowita wartość światowego eksportu.

¹² Por. B. Balassa, Trade Liberalisation and 'Revealed' Comparative Advantage, *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33 (2), 1965 w: U.Utkulu, D.Seymen, Revealed Comparative Advantage and Competitiveness, The European Trade Study Group Conference Paper, Nottingham 2004, www.etsg.org

Miernik ten wyraża względną przewagę kraju *j* w eksporcie towaru *i* na rynek światowy.

Wskaźnik ten nie ma górnej granicy, natomiast wartość równa 0 jest jego dolnym limitem. Dla poszczególnych towarów i/lub grup towarowych, wartości wyższe od 1 oznaczają ujawnienie się przewagi komparatywnej, a niższe od 1 – świadczą o braku przewagi w handlu daną grupą towarową. Tak rozumiana przewaga komparatywna i jej zmiany ujawniają się *ex post* (stąd nazwa koncepcji) i znajdują swoje odzwierciedlenie w odpowiednim kształtowaniu się rozmiarów i struktury eksportu danego kraju (lub grupy krajów) oraz jego (jej) pozycji w handlu międzynarodowym.

Tabela 4. Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) w eksporcie rolnym Unii Europejskiej

Rodzaj obrotów	1990	1995	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Eksport rolny ogółem (<i>intra-EU</i> + <i>extra-EU</i>)	0,9673	1,0207	1,0540	1,0765	1,0930	1,1032	1,1443	1,1465	1,1404	1,1501
Eksport do krajów trzecich (<i>extra-EU</i>)*	0,7414	0,7854	0,7961	0,8200	0,8246	0,8442	0,8741	0,9155	0,8886	0,8883

*Świat bez *intra-EU*

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WTO (jak w tabeli 3)

W tabeli 4 zawarte są wyniki kalkulacji wskaźników RCA dla handlu rolnego Unii Europejskiej, zarówno dla wymiany ogółem (handel wewnątrzspółnotowy + handel zewnętrzny), jak i dla handlu zewnętrznego (z wyłączeniem wymiany wewnątrzspółnotowej). Wartości wskaźników RCA dla wymiany rolnej ogółem kształtowały się na poziomie powyżej 1, co świadczy o tym, iż Unia Europejska osiągała w badanym okresie przewagę komparatywną w handlu artykułami rolnymi (z wyjątkiem roku 1990, kiedy to w całkowitej wymianie tymi towarami ujawnił się brak przewagi). Przy czym przewaga ta stopniowo rosła, a najwyższą wartość wskaźnika (1,1501) odnotowano w 2008 r. Niestety dla handlu zewnętrznego (z wyłączeniem obrotów wewnątrzspółnotowych) wskaźnik RCA kształtował się mniej korzystnie. Osiągał on wartości poniżej 1, co świadczy o braku przewagi komparatywnej. Wprawdzie był on nieco wyższy pod koniec badanego okresu, niż na początku, ale brak jest podstaw do stwierdzenia istotnej poprawy w tym zakresie. Tym bardziej, że od roku 2006 obserwujemy ponowne (choć na razie nieznaczne) pogorszenie konkurencyjności.

Oprócz konkurencyjności w zakresie całej grupy artykułów rolnych zbadano również za pomocą wskaźnika RCA konkurencyjność w odniesieniu do podgrupy artykułów rolnych, jaką stanowi żywność.

Tabela 5. Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA) w eksporcie żywności* Unii Europejskiej (27)

	2000	2006	2007	2008
Eksport żywności ogółem (<i>intra-EU + extra-EU</i>)	1,1537	1,1972	1,1758	1,1765
Eksport do krajów trzecich (<i>extra-EU</i>)**	0,9752	0,9636	0,9057	0,8927

* Żywność obejmuje artykuły klasyfikowane w sekcjach SITC: 0,1,4 oraz dziale 22

** Świat bez *intra-EU*

Źródło: Obliczenia własne na podstawie danych WTO (jak w tabeli 3)

Z danych zawartych w tabeli 5, zawierającej obliczenia wskaźników RCA dla unijnego handlu żywnością, wynika, że podobnie jak w handlu rolnym ogółem Unia Europejska osiąga przewagę komparatywną w wymianie żywnościowej obejmującej także obroty wewnątrzspółnotowe, jednak nie odnotowuje jej w handlu prowadzonym wyłącznie z krajami trzecimi. Co więcej wartość wskaźników RCA w handlu zewnętrznym w badanym okresie stopniowo się obniża, co wskazuje na pogarszanie się konkurencyjności międzynarodowej UE w tej grupie towarów.

Podsumowanie i wnioski

Wspólna Polityka Rolna doprowadziła nie tylko do osiągnięcia przez Unię Europejską samowystarczalności żywnościowej, ale przyczyniła się do znaczącego rozwoju eksportu produktów rolnych Wspólnoty. Zajęcie przez Unię Europejską pozycji lidera w światowym handlu rolnym osiągnięte zostało przy znaczącym wsparciu wewnętrznym rolnictwa oraz dużej skali subsydiów eksportowych.

Realizacja celów WPR w przeszłości ograniczała Unię Europejską w międzynarodowych negocjacjach handlowych dotyczących liberalizacji handlu rolnego. Defensywne, niechętnie nowym koncesjom, stanowisko UE spowalniało proces negocjacyjny, bywało także powodem zerwania rokowań.

Ostatnie reformy WPR, zwłaszcza Agenda 2000 i reforma 2003 wpłynęły jednak pozytywnie na zdolność Wspólnoty do podejmowania nowych zobowiązań liberalizacyjnych. Uelastyczyły stanowisko negocjacyjne UE

w kwestiach wsparcia krajowego i subsydiów eksportowych oraz, w nieco mniejszym stopniu, w zakresie dostępu do rynku. Wprawdzie nadal nie doszło do zawarcia końcowego porozumienia Rundy Dohijskiej i zapewne będzie ono wymagało kontynuacji reform. Mimo to Unia Europejska jest obecnie lepiej przygotowana do tych negocjacji, niż jeszcze kilka lat temu. A sukces tych negocjacji oznacza nowe możliwości rozwoju handlu światowego, poprzez obniżenie protekcjonizmu rolnego i zwiększenie stabilności oraz przewidywalności światowego systemu handlowego.

Wyzwaniem dla Unii Europejskiej będzie utrzymanie i dalsza poprawa konkurencyjności, zarówno wobec głównego partnera w handlu rolnym – Stanów Zjednoczonych, jak i innych ważnych producentów rolnych, w tym zwłaszcza krajów należących do grupy G20, takich jak Brazylia, Argentyna czy Chiny. Dotyczy to zarówno rynku wewnętrznego, na którym towary unijne konkurują z produktami importowanymi, jak i rynków krajów trzecich. Przeprowadzona analiza pokazała, że do tej pory przewaga konkurencyjna Unii Europejskiej w zakresie produktów rolnych ujawniała się głównie na rynku wspólnotowym, natomiast w handlu zewnętrznym z pominięciem obrotów wewnątrzspółnotowych pozycja konkurencyjna UE była słabsza. Dlatego niezbędne są dalsze wysiłki w celu zwiększenia zdolności unijnego rolnictwa do sprostania rosnącej konkurencji na światowym rynku.

Bibliografia

Diaz-Bonilla E., Frandsen S.E., Robinson S., WTO Negotiations and Agricultural Trade Liberalization, The Effect of Developed Countries' Policies on Developing Countries, CABI Publishing, Wallingford, Oxfordshire 2006

Hardt L., Implikacje reformy Wspólnej Polityki Rolnej dla polskiego rolnictwa i obszarów wiejskich, UKiE, Warszawa 2006

Stankiewicz D., Reforma Wspólnej Polityki Rolnej UE, Informacja nr 985, Biuro Studiów i Ekspertyz Kancelarii Sejmu, wrzesień 2003

The EU CAP Reform, Context and Implications, Policy Secretariat, Alberta Agriculture, Food and Rural Development, Alberta 2003

www.wto.org

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w specjalnych strefach ekonomicznych na Podkarpaciu w latach 2007-2009

Wprowadzenie

Główny cel tworzenia **specjalnych stref ekonomicznych** (SSE) to przyciąganie inwestorów poprzez oferowanie korzystniejszych warunków do prowadzenia działalności gospodarczej. Za pierwszą strefę tego typu we współczesnej gospodarce światowej uważa się utworzoną w 1951 roku strefę bezcłową w Puerto Rico. W Polsce pierwsza SSE została utworzona w Mielcu w 1995 roku. Według ustawy z 1994 roku specjalna strefa ekonomiczna to wydzielona i niezamieszкана część terytorium kraju, w której działalność gospodarcza może być prowadzona na preferencyjnych warunkach (np. pomoc publiczna w formie zwolnień z podatku dochodowego)¹. W roku 2009 w Polsce funkcjonowało 14 SSE. Wszystkie one powstały w latach 90-tych XX wieku a najwięcej stref utworzono w 1997 roku. Głównym celem tworzonych w Polsce SSE było:

- przyśpieszenie rozwoju gospodarczego regionów,
- zagospodarowanie majątku poprzemysłowego i infrastruktury,
- tworzenie nowych miejsc pracy,
- przyciąganie do Polski inwestorów zagranicznych.

W styczniu 2009 roku Rada Ministrów przyjęła nową koncepcję rozwoju SSE, w której za priorytetowe określono inwestycje o charakterze innowacyjnym, realizowane w ważnych dla kraju sektorach, wspierające rozwój klastrów, parków przemysłowych i technologicznych. Za wiodące sektory uznano: motoryzacyjny, lotniczy, elektroniczny, maszynowy, biotechnologii, chemii małotonażowej, działalności badawczo-rozwojowej, nowoczesnych usług oraz produkcji paliw i energii ze źródeł odnawialnych.

¹ Ustawa o specjalnych strefach ekonomicznych z 20 października 1994 r. (tekst jednolity: Dz. U. z 2007 r. Nr 42, poz. 274 i z 2008 r. Nr 118, poz. 746).

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) wg definicji Konferencji Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju (UNCTAD), to inwestycje o długoterminowym charakterze, rezultatem których jest przejęcie kontroli przez rezydenta jednego obszaru gospodarczego (kraju) nad przedsiębiorstwem innego obszaru gospodarczego (kraju). Według UNCTAD BIZ obejmują trzy komponenty: kapitał zakładowy (equity capital, zakup akcji i udziałów, aport rzeczowy), reinwestowane zyski (reinvested earnings) oraz pozostały kapitał (other capital, saldo wzrostu zobowiązań i spłaty zobowiązań)². Według UNCTAD a także Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) oraz Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD) minimalny próg zaangażowania kapitałowego inwestora zagranicznego w przedsiębiorstwie będącym celem bezpośredniej inwestycji, dla uznania inwestycji za BIZ, to poziom 10%.

Podobną definicją posługuje się Narodowy Bank Polski, który od 2006 roku jest głównym źródłem informacji w Polsce o napływie BIZ, jego strukturze i wartości zobowiązań z tytułu zagranicznych inwestycji. Według NBP, BIZ to inwestycja dokonana przez rezydenta jednej gospodarki (inwestora bezpośredniego) w celu osiągnięcia długotrwałej korzyści z kapitału zaangażowanego w przedsiębiorstwo rezydenta innej gospodarki (przedsiębiorstwo bezpośredniego inwestowania). Wartość tej inwestycji obejmuje kapitał zakładowy, reinwestowane zyski oraz kredyty inwestorów³.

Inwestor zagraniczny powinien posiadać co najmniej 10% akcji zwykłych albo uprawnienia do 10% głosów na walnym zgromadzeniu akcjonariuszy lub udziałowców. Informacje o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich w Polsce pochodzą z rocznych sprawozdań otrzymywanych przez NBP od krajowych przedsiębiorstw, w których zagraniczni inwestorzy bezpośredni posiadają 10% lub więcej w kapitale podstawowym, a łączna wartość tego kapitału wynosi co najmniej 100.000 złotych.

Następstwem kryzysu w gospodarce światowej, w latach 2008 i 2009, były zmiany w zakresie poziomu inwestycji w SSE w Polsce, aktywności inwestorów, w tym inwestorów zagranicznych oraz poziomie zatrudnienia w SSE. Celem artykułu jest określenie zmian i poziomu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w specjalnych strefach ekonomicznych na Podkarpaciu w latach 2007-2009.

² Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, World Investment Report, United Nations, New York and Geneva, 2008, p. 249., Por.: Balance of Payments Manual – Fifth Edition, IMF, Washington 1993, s. 86-87; OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Third Edition, OECD, Paris 1996, s. 7.

³ Informacja o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich w Polsce, w 2008 roku, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009.

1. Specjalne strefy ekonomiczne na Podkarpaciu

Pierwsza z utworzonych na Podkarpaciu i w Polsce, **Specjalna Strefa Ekonomiczna EURO-PARK Mielec (SSE Mielec)** początkowo obejmowała tereny w Mielcu. W kolejnych latach pojawiły się nowe lokalizacje dla inwestorów na terenie województwa podkarpackiego w Leżajsku, Dębicy, Jarosławiu, Ropczycach, Sanoku, Lubaczowie, Kolbuszowej oraz w gminach: Głogów Małopolski, Trzebownisko, Laszki i Ostrów. Z czasem strefa mielecka swoim oddziaływaniem objęła teren województwa małopolskiego (Gorlice) oraz województwa lubelskiego (Zamość, Radzyń Podlaski, Lublin). W październiku 2009 roku obszar SSE EURO-PARK Mielec wynosił 926 ha. Największy obszar strefa zajmowała w Mielcu – 604,5 ha, Głogowie Małopolskim i Trzebownisku – 80,9 ha oraz Lublinie – 70,1 ha. Najmniejsze tereny strefy mieleckiej to: Lubaczów – 9,2 ha, Leżajsk – 5,3 ha, gmina Laszki – 4,4 ha oraz Sanok – 4,2 ha. Mielecka strefa jest zarządzana przez Agencję Rozwoju Przemysłu S.A. i będzie działać do 31 grudnia 2020. Do 30 września 2009 roku w strefie mieleckiej wydano 160 zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej, łączna wartość nakładów inwestycyjnych wyniosła 3,8 mld PLN, w efekcie czego utworzono 12 321 nowych miejsc pracy. Atutami utworzonej w 1995 roku SSE Mielec są m.in.: dobrze przygotowane tereny pod zabudowę przemysłową, nadwyżki mediów produkcyjnych (energia, gaz, woda), wykwalifikowana siła robocza, bliskość rozwijających się rynków Ukrainy i Słowacji oraz możliwość kooperacji z firmami działającymi w strefie i w jej otoczeniu.

Utworzona w 1997 roku **Tarnobrzecka Specjalna Strefa Ekonomiczna EURO-PARK WISŁOSAN (TSSE)** w październiku 2009 roku zajmowała obszar 1336,44 ha. Strefa jest zlokalizowana w dwunastu podstrefach na terenie 5 województw: podkarpackiego, świętokrzyskiego, mazowieckiego, lubelskiego i dolnośląskiego. Największy obszar strefa zajmowała we Wrocławiu – Kobierzycach – 410,7 ha, Stalowej Woli – 239,3 ha, Nowej Dębie – 150,1 ha i Tarnobrzegu – 119,8 ha. Najmniej powierzchni dla inwestorów oferowały Łuków – 24,3 ha, Janów Lubelski – 17,8 ha oraz Tomaszów Lubelski – 10,56 ha. Do 30 września 2009 roku w TSSE udzielono 180 zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej. Inwestorzy utworzyli ponad 15 912 nowych miejsc pracy. Wydatki inwestycyjne w TSSE przekroczyły wartość 4,9 mld zł. Jednym z atutów TSSE jest fakt, że jest ona strefą rozproszoną, tzn. oferuje możliwość realizacji nowych projektów inwestycyjnych w wielu podstrefach i rejonach przemysłowych. Na Podkarpaciu inwestorzy mogą wybrać lokalizację dla nowych firm w Tarnobrzegu, Stalowej Woli, Nowej Dębie, Jaśle i Przemyśle. Stwarza to szansę dla różnych branż, jak również możliwość dopasowania sposobu działalności do

warunków lokalnych. TSSE zarządzana przez Agencję Rozwoju Przemysłu S.A. oferuje przyjazne dla inwestorów procedury udzielania zezwoleń. Średni cykl od złożenia wniosku do wydania ostatecznych dokumentów dla inwestora to około 8-9 tygodni. Agencja dysponuje grupą doradców inwestycyjnych, (porady prawne, ekonomiczne, geodezyjne, budowlane itp.), którzy na każdym etapie realizacji nowych inwestycji są do dyspozycji przedsiębiorców.

Powstanie TSSE wpłynęło na zmianę struktury branżowej regionu. Obok tradycyjnych branż przemysłu ciężkiego (hutniczej, maszynowej, zbrojeniowej) na terenie Nowej Dęby i Stalowej Woli pojawili się producenci farmaceutyków, felg samochodowych, węży ogrodowych, folii budowlanych, itd. Nowe wyroby oznaczały zmianę kwalifikacji przez liczne grupy pracowników i znaczące zmiany na rynku pracy.

Na terenie województwa podkarpackiego znajduje się także podstrefa **Krakowskiego Parku Technologicznego (KPT)**, Krakowskiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej. Na obszar objęty strefą składają się trzy kompleksy nieruchomości zlokalizowane w Krośnie o łącznej powierzchni 5,7 ha. Podstrefa została utworzona rozporządzeniem Rady Ministrów w czerwcu 2006 r.⁴ Głównym jej beneficjentem została pierwsza podkarpacka spółka giełdowa, KHS Krosno S.A. W 2008 roku zezwolenie na działalność w krosnieńskiej podstrefie uzyskała, utworzona w 2000 roku, firma Cellfast, jeden z wiodących producentów specjalistycznych węży i akcesoriów ogrodowych. Władze miasta dążą do objęcia działaniem strefy nowych terenów inwestycyjnych.

W strukturze Krakowskiego Parku Technologicznego działa także firma Inver Polska Sp. z o.o. w Dębicy. W roku 2009 Inver, włoski producent farb, zakupił wszystkie europejskie fabryki farb proszkowych Becker zlokalizowane w Wielkiej Brytanii, Francji, Włoszech oraz Polsce, stając się czwartym producentem farb proszkowych w Europie pod względem wielkości produkcji.

Inwestorzy działający w SSE, w ramach udzielonego zezwolenia mogą korzystać z pomocy z dwóch tytułów: poniesionych nakładów inwestycyjnych lub utworzenia i utrzymania nowych miejsc pracy. Przedsiębiorcy działający na terenie podkarpackich specjalnych stref ekonomicznych mogą ubiegać się o skorzystanie z pomocy publicznej, głównie w formie zwolnienia z podatku dochodowego od osób prawnych lub odpowiednio od osób fizycznych z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej. Pomocą

⁴ Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 VI 2006 r., (Dz. U. Nr 118, poz. 803).

publiczną jest niezapłacony podatek dochodowy. Minimalna wielkość nakładów inwestycyjnych musi wynosić 100 tys. euro.

Powstanie w latach 90-tych, specjalnych stref ekonomicznych w Mielcu i Tarnobrzegu było jednym z istotnych czynników lokalizacyjnych przyciągających na teren Podkarpacia inwestorów zagranicznych. W obu strefach realizowane są inwestycje typu greenfield, tj. na nowych terenach do tej pory nie wykorzystywanych do działalności przemysłowej, jak i typu brownfield, tj. terenach lub obiektach wykorzystywanych już przez przedsiębiorców. Główną barierą rozwoju SSE na Podkarpaciu, w ocenach potencjalnych i działających inwestorów, jest fatalny stan dróg na Podkarpaciu. Brakuje systemu dróg ekspresowych oraz nowoczesnych rozwiązań komunikacyjnych ułatwiających szybkie połączenia z Rzeszowem, lotniskiem w Jasionce czy też Warszawą i innymi regionami kraju.

Tarnobrzaska SSE była trzecią co do obszaru strefą w Polsce, a mielecka szóstą. Jedną z cech podkarpackich SSE jest fakt, że swoim działaniem obejmują one obszar kilku województw. Według wartości poniesionych nakładów inwestycyjnych liderami w pozyskiwaniu środków inwestycyjnych były strefy zlokalizowane w województwach śląskim i dolnośląskim. TSSE z wartością nakładów inwestycyjnych 4,7 mld złotych zajmowała czwartą pozycję a SSE Mielec, 3,7 mld zł, siódmą. Z kolei według wielkości zatrudnienia wśród 14 stref tarnobrzaska zajmowała trzecią pozycję, a mielecka siódmą. Obie podkarpackie strefy znajdowały się także w czołówce pod względem liczby wydanych ważnych zezwoleń na działalność, zarówno narastająco od momentu utworzenia, jak i w roku 2008⁵.

Najlepszym w historii specjalnych stref ekonomicznych w Polsce był rok 2006. Wydano w nim rekordową liczbę zezwoleń na działalność na terenie stref, bo aż 230, tj. o 55 więcej niż w 2005 roku. W roku 2007 wydano 201 zezwoleń a w 2008 r. 205 zezwoleń. Również rekordowa była w 2006 roku wartość zainwestowanych środków w kwocie 10 mld złotych. W tym inwestycyjnym boomie uczestniczyły także obie strefy na Podkarpaciu.

2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na Podkarpaciu w latach 2007-2009.

W latach 2007-2009 wśród nowo zarejestrowanych podmiotów gospodarczych z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu dominowały podmioty o liczbie zatrudnionych do 9 osób. Jak wynika z danych

⁵ Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na 31 grudnia 2008 r., Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, maj 2009 r.

tabeli 1 w roku 2008 nastąpił nieznaczny spadek nowo zarejestrowanych podmiotów. Wzrosła natomiast wartość nakładów inwestycyjnych poniesionych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego w złotych o 54,7%. Główną jednak przyczyną tak wysokiej dynamiki było osłabienie złotego w stosunku do dolara.

W I półroczu 2009 roku zarejestrowano dokładnie tę samo ilość nowych podmiotów jak w analogicznym okresie 2008 roku.

Tabela 1. Liczba spółek handlowych z udziałem kapitału zagranicznego, wg liczby pracujących, które zostały zarejestrowane na Podkarpaciu w latach 2007-2008 oraz w I półroczu 2009 roku.

Wyszczególnienie	2007	2008	I półrocze 2009	Ogółem I półrocze 2009	
				Liczba podmiotów	Liczba pracujących
Podmioty ogółem	57	52	26	885	44 612
z tego o liczbie pracujących:					
0-9	49	52	25	722	1473
10-49	6	0	1	81	1796
50-249	1	0	0	48	5116
250 i więcej	1	0	0	34	36 227

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

Tabela 2. Nakłady inwestycyjne podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu w latach 2007 i 2008.

Wyszczególnienie / Rok	2007	2008	Dynamika 2008/2007
Wartość nakładów w mln zł	933,7	1444,5	154,7%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Urzędu Statystycznego w Rzeszowie.

2.1 Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w SSE Euro-Park Mielec w latach 2007-2009.

W okresie od utworzenia SSE Mielec w 1995 roku do 30 września 2009 roku, w strefie mieleckiej wydano 160 zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej. W roku 2006 wydano 10 zezwoleń, w 2007 – 14, w 2008 – 22, a w I półroczu 2009 roku siedem. Łączna wartość nakładów inwestycyjnych w okresie 14 lat wyniosła 3,8 mld PLN. W efekcie utworzono 12 321 nowych miejsc pracy. Na terenie województwa podkarpackiego zrealizowano w tym okresie 28 BIZ (tabela 3). Najwięcej inwestycji zrealizowano w Mielcu – 20, w Trzebownisku – 4 oraz po jednej w Sanoku, Pustkowie, Zagórz, i Dębicy. Łączna wartość tych inwestycji wyniosła 2

656 mln złotych. Zatrudnienie na dzień 30 września 2009 roku wynosiło 8 927 osób z czego 5 640 w Mielcu i 2 664 w Dębicy. Inwestorami byli przedsiębiorcy z 14 krajów.

Tabela 3. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na terenie SSE Euro-Park MIELEC w województwie podkarpackim. Stan na dzień 30.09.2009 r.

Lokalizacja inwestycji	Liczba inwestycji	Wartość inwestycji zrealizowanych w PLN	Zatrudnienie	Wiodąca branża, 2-cyfrowy kod działalności*	Kraje pochodzenia kapitału- (wg głównego udziałowca)
Mielec	20	2165091137	5 640	10, 16, 21, 22, 25, 28, 29, 30, 31, 35, 45, 64	Austria, Irlandia, Cypr, USA, Niemcy, Francja, Luksemburg, Macedonia, Dania, W. Brytania, Lichtenstein, Szwecja,
Trzebownisko	4	218094 038	341	25, 29, 30, 33	Niemcy, USA, Kanada
Sanok	1	1 873 613	45	22	W. Brytania
Pustków	1	253614 621	204	22	Cypr
Zagórz	1	9566881	33	29	Włochy
Dębica	1	8548357	2 664	22	USA
Razem	28	2656788647	8 927	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro-Park MIELEC. * Branża wiodąca : 2-cyfrowy kod działalności (na poziomie działu) wg PKWiU obowiązującego od 1.01.2009 r.

Łączna wartość 15 BIZ w SSE Mielec, w roku 2007, wyniosła około 228 mln PLN. Wszystkie inwestycje miały charakter inwestycji przemysłowych. Siedem z nich były to inwestycje typu brownfield, sześć typu greenfield a dwie miały charakter mieszany. Największą wartość miały nakłady zrealizowane przez inwestorów zagranicznych na Podkarpaciu: w Polskich Zakładach Lotniczych Sp. z o.o. w Mielcu – 121,1 mln PLN, HPL Pustków Sp. z o.o. – 30,4 mln PLN, Kirchoff Polska Sp. z o.o. w Mielcu – 18,9 mln PLN, Kronospan Mielec Sp. z o.o. – 17,8 mln PLN.

W latach 2008-2009 inwestorzy z Niemiec, USA, Kanady, Danii i Szwecji dokonali siedmiu nowych inwestycji o deklarowanej wartości 746 milionów złotych. Cztery inwestycje zrealizowano w Trzebownisku obok lotniska w Jasionce, dwie w Mielcu a jedna w Dębicy. Dzięki tym inwestycjom zatrudnienie miało znaleźć 1 088 osób. Największą wartość miały nakłady zrealizowane przez Firmę Oponiarską Dębica (Goodyear) 298 mln PLN oraz firmy z branży lotniczej, MTU Aero Engines Polska Sp. z o.o. 248,5 mln PLN i Goodrich Aerospace Poland Sp. z o.o. 130,5 mln PLN.

Firma Borg Warner Turbo System Poland Sp. z o.o. zainwestowała w gminie Trzebowniko, na terenach obok lotniska Jasionka, 45,3 mln PLN.

2.2 Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w TSSE Euro-Park Wisłosan w latach 2007-2009.

W okresie od utworzenia TSSE w 1997 roku, do 30 września 2009 roku w strefie udzielono 180 zezwoleń na prowadzenie działalności gospodarczej. W roku 2006 wydano 17 zezwoleń, w 2007 – 19, w 2008 – 21, a w I półroczu 2009 roku – 3. Inwestorzy utworzyli 15 912 nowych miejsc pracy. Wydatki inwestycyjne przekroczyły wartość 4,9 mld zł.

Tabela 4. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na terenie TSSE Euro-Park WISŁOSAN w województwie podkarpackim. Stan na dzień 30.09.2009 r.

Lokalizacja inwestycji	Liczba inwestycji	Wartość inwestycji zrealizowanych w tys. PLN	Zatrudnienie	Wiodąca branża, 2-cyfrowy kod działalności	Kraje pochodzenia kapitału (wg głównego udziałowca)
Tarnobrzeg	4	54 629,9	276	24, 27, 28*	Dania, Belgia, Niemcy
Stalowa Wola	7	625 820,1	1865	27, 28, 34, 37	Niemcy, USA, Francja
Nowa Dęba	2	7 681,6	59	27, 33	USA, Włochy
Razem	13	688 131,6	2 200	-	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Tarnobrzesckiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej Euro- Park WISŁOSAN. * Branża wiodąca : 2-cyfrowy kod działalności (na poziomie działu) wg PKWiU obowiązującego od 1.01.2009 r.

Na terenie województwa podkarpackiego zrealizowano w tym okresie 13 BIZ (tabela 4). Siedem inwestycji zrealizowano w Stalowej Woli, cztery w Tarnobrzegu i dwie w Nowej Dębie. Łączna wartość tych inwestycji wyniosła 688 milionów złotych. Zatrudnienie na dzień 30 września 2009 roku wynosiło 2 200 osób z czego 1 865 w Stalowej Woli. Inwestorami byli przedsiębiorcy z 6 krajów.

W 2007 roku łączna wartość trzech BIZ przemysłowych w TSSE, dwóch typu greenfield i jednej typu brownfield, wyniosła około 165 mln złotych. Największe nakłady inwestycyjne zrealizował producent felg aluminiowych Uniwheels Production Poland Sp. z o.o. w Stalowej Woli.

W latach 2008-2009 inwestorzy z Niemiec, USA, Włoch i Belgii zrealizowali cztery BIZ o deklarowanej wartości 32 mln zł, w Tarnobrzegu, Stalowej Woli, Gorzycach i Nowej Dębie. Dzięki tym inwestycjom zatrudnienie miało znaleźć 125 osób. Największą wartość miały nakłady zrealizowane w Stalowej Woli przez Zakład Obróbki i Procesów Specjalnych Sp.

z o.o. (inwestor Z USA) 12,5 mln PLN. W Gorzycach Tarkon Sp. z o.o. z Belgii zainwestowała 10,3 mln PLN.

Podsumowanie

Zaprezentowane w artykule wybrane zagadnienia dotyczące inwestycji zagranicznych na Podkarpaciu, a zwłaszcza w specjalnych strefach ekonomicznych, w latach 2007-2009, pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

- w latach 2007-2008 na Podkarpaciu miał miejsce wzrost nakładów inwestycyjnych podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego,
- w roku 2009 nastąpił spadek BIZ na Podkarpaciu,
- większość zagranicznych inwestycji na Podkarpaciu, w latach 2007-2009, koncentrowała się w Mielcu, Stalowej Woli, Tarnobrzegu i Trzebownisku,
- struktura wartościowa nakładów inwestycyjnych zrealizowanych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego pokazuje wyraźną koncentrację inwestycji w przemyśle,
- dominacja inwestorów w przemyśle potwierdza relatywnie silną pozycję Podkarpacia w zakresie dostępności wykwalifikowanych pracowników,
- inwestycje były realizowane w 10 działach PKWiU związanych głównie z produkcją pojazdów samochodowych, maszyn i urządzeń elektrycznych, sprzętu transportowego, mebli oraz wyrobów z gumy,
- wśród przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu dominowały podmioty o liczbie zatrudnionych do 9 osób,
- dziewiętnaście BIZ w SSE Mielec i TSSE, w roku 2007 oraz jedenaście w latach 2008-2009 zrealizowano głównie w średnich i dużych przedsiębiorstwach,
- wartość nakładów inwestycyjnych zrealizowanych przez podmioty z udziałem kapitału zagranicznego na Podkarpaciu w latach 2007 i 2008 wynosiła odpowiednio 466 i 722 złote na 1 mieszkańca i była niższa o około 1250 złotych (w 2007 r.) i o około 600 złotych (w 2008 r.) od średniej w Polsce,
- nowe inwestycje zagraniczne poprawiły konkurencyjność i innowacyjność podkarpackich przedsiębiorstw.

Bibliografia

Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge, World Investment Report, United Nations, New York and Geneva, 2008.

Recent developments in international investment agreements (2007-2008), United Nations, New York and Geneva, 2008.

Balance of Payments Manual – Fifth Edition, IMF, Washington 1993.

OECD Benchmark Definition of Foreign Direct Investment – Third Edition, OECD, Paris 1996.

World Investment Report 2009. Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, United Nations, New York and Geneva 2009.

Atrakcyjność inwestycyjna województw i podregionów Polski 2008, pod red. T. Kalinowskiego, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2008.

Polskie przedsiębiorstwa Lista 2000, Rzeczpospolita 31 października – 2 listopada 2008 r.

Lista 100 największych przedsiębiorstw Podkarpacia za rok 2007, Wyższa Szkoła Zarządzania, Rzeszów, 2008.

Lista 100 największych przedsiębiorstw Podkarpacia za rok 2008, Wyższa Szkoła Zarządzania, Rzeszów, 2009.

Informacja o zagranicznych inwestycjach bezpośrednich w Polsce, w 2008 roku, Narodowy Bank Polski, Warszawa 2009.

Ustawa o specjalnych strefach ekonomicznych z 20 października 1994 r. (tekst jednolity: Dz. U. z 2007 r. Nr 42, poz. 274 i z 2008 r. Nr 118, poz. 746).

Rozporządzenie Rady Ministrów z dnia 19 VI 2006 r., (Dz. U. Nr 118, poz. 803).

Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce. Edycja 2009, KPMG, Warszawa 2009.

Ministerstwo Gospodarki. Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych. Stan na dzień 31 grudnia 2008 r., Warszawa, maj 2009.

Paweł Kawa
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Wyższa Szkoła Zarządzania i Bankowości w Krakowie

Płace, produktywność, ceny – wzajemne interakcje i oddziaływania w polskiej gospodarce w świetle porównań międzynarodowych

I. Wprowadzenie

Jednym z ważniejszych zagadnień ekonomicznych o dużym znaczeniu praktycznym jest rozpatrywany w różnych ujęciach problem wzajemnych zależności między produktywnością a płacami i cenami. Jest to wprawdzie problem stosunkowo słabo rozpoznany od strony teoretycznej i empirycznej w literaturze naukowej, stanowi natomiast przedmiot ożywionej debaty publicznej, zarówno w Polsce, jak i w pozostałych krajach UE, a także w gospodarkach pozaeuropejskich. Głównym wątkiem tej debaty jest zasadność presji wywieranej na pracodawcach, aby w większym stopniu dopuszczali pracowników do partycypacji w wynikach finansowych osiąganych przez przedsiębiorstwa. Jak pokazują doświadczenia większości gospodarek wzrost gospodarczy uruchamia „walkę” o podział jego efektów. Pracownicy orientują się w dobrych wynikach firm i chcą uczestniczyć w podziale wygospodarowanej nadwyżki. Późniejszy łańcuch powiązań zaczyna się przebiegać od pojedynczego ogniwa w jakimś przedsiębiorstwie, co staje się punktem odniesienia dla innych i daje impuls do domagania się podwyżek płac w kolejnych branżach czy sektorach gospodarki.

Zarysowany wyżej problem znalazł swoje odzwierciedlenie w debacie prowadzonej na forum instytucji wspólnotowych. W projekcie rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie rocznego przeglądu sytuacji w strefie euro¹ zwrócono uwagę na fakt, że pogłębiające się różnice w poziomie konkurencyjności i produktywności na arenie międzynarodowej pomiędzy gospodarkami strefy euro są przede wszystkim spowodowane występowaniem różnic w jed-

¹ Projekt rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie rocznego przeglądu sytuacji w strefie euro 2007, 2007/2143(INI).

nostkowych kosztach pracy, będących wyrazem zróżnicowanej dynamiki produktywności i płac. Jednocześnie wskazano, że w ostatnich latach wzrost płac utrzymywał się poniżej poziomu wzrostu produktywności oraz podkreślono konieczność bardziej sprawiedliwego podziału korzyści płynących ze wzrostu gospodarczego. W tym celu wezwano akcjonariuszy oraz zarządy przedsiębiorstw do utrzymywania odpowiedzialnej polityki w zakresie pakietów wynagrodzeń i premii na najwyższych szczeblach korporacyjnej siatki płac w przedsiębiorstwach i do prowadzenia odpowiedzialnej polityki płacowej.

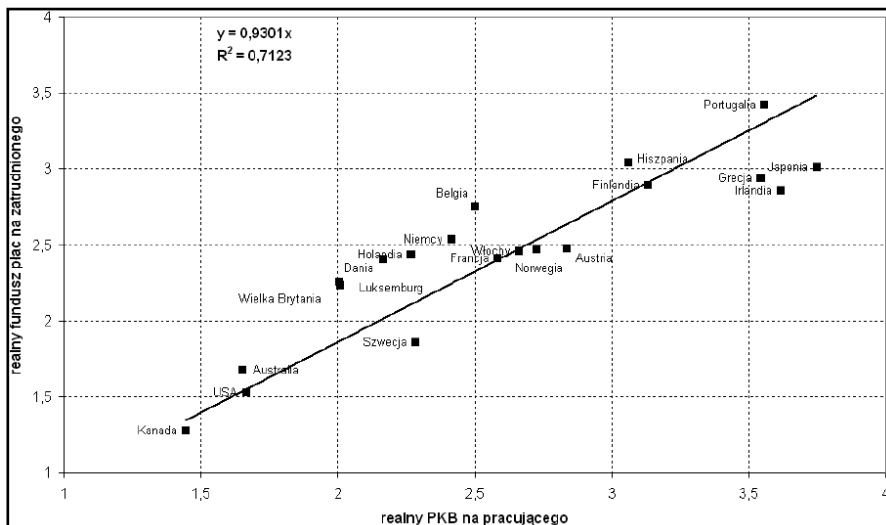
W obliczu powyższych uwarunkowań i kontrowersji celem niniejszego artykułu jest zarysowanie – zarówno na płaszczyźnie teoretycznej, jak i empirycznej – relacji zmian produktywności oraz płac i cen oraz wskazanie konsekwencji kształtowania się wzajemnych zależności.

II. Kształtowanie się relacji między produktywnością a poziomem płac

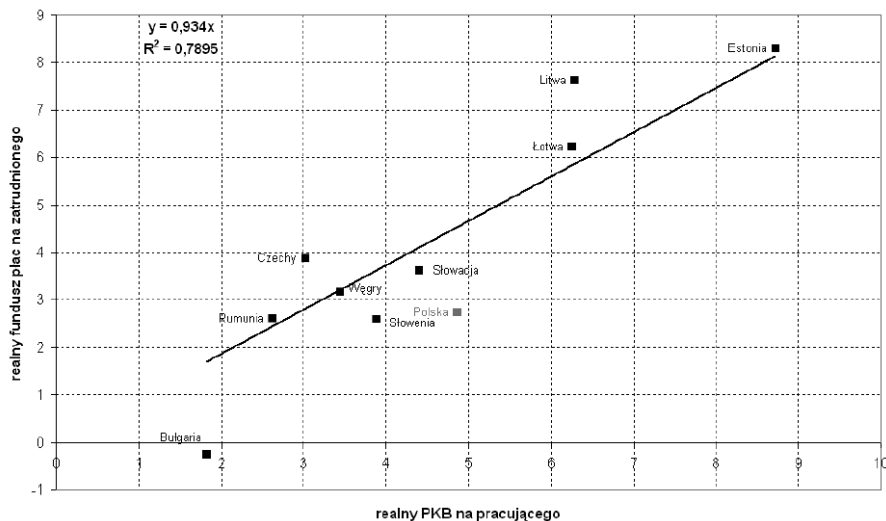
Badając zależność między zmianami produktywności a płacami należy poczynić rozróżnienie na długi i krótki okres. Jak wskazuje bowiem teoria ekonomii, w długim okresie istnieje ścisły związek pomiędzy obiema wielkościami. Powyższa zależność znajduje też potwierdzenie w danych empirycznych. Różnice w przeciętnej dynamice produktywności objaśniają w około 70% wariancję przeciętnej dynamiki płac w grupie krajów rozwiniętych, przy czym relacja pomiędzy tymi wskaźnikami jest niewiele niższa od jedności (por. rys 1 i 2). Z kolei w ujęciu krótko- i średniookresowym dynamika obu wielkości może się od siebie znacząco różnić z uwagi na występowanie sztywności w dostosowywaniu płac. Warunki umów o pracę nie zmieniają się bowiem z dnia na dzień w odpowiedzi na nagłe zmiany w poziomie rozwoju technologicznego, wielkości popytu zewnętrznego czy występujące kryzysy finansowe. W rezultacie przyspieszenie wzrostu gospodarczego i towarzyszący mu wzrost produktywności² najczęściej z opóźnieniem przekłada się na wzrost płacy realnej. Badania przeprowadzone w Stanach Zjednoczonych, Wielkiej Brytanii i Szwecji pokazują na przykład, że przeciętny okres pomiędzy kolejnymi zmianami wysokości płacy wynosi około 1 roku, co w sytuacji, gdy zmiany wynagrodzeń w poszczególnych firmach/sektorach nie są zsynchronizowane, oznacza występowanie istotnych opóźnień w procesach dostosowawczych.

² Szczegółowe omówienie zależności między zmianami poziomu produktywności a wzrostem gospodarczym zawiera praca: R. Gomez-Salvador, A. Musso, M. Stocker, J. Turunen, *Labour productivity developments in the euro area*, Occasional Paper Series, European Central Bank, 2006, nr 53.

Rysunek 1. Przeciętna dynamika płacy realnej i produktywności w latach 1960-2006



Rysunek 2. Przeciętna dynamika płacy realnej i produktywności w latach 1995-2006*



Realny fundusz płac – nominalny fundusz płac skorygowany delatorem konsumpcji

* Dane za lata: Estonia 1993-2006, Polska 1992-2006, Rumunia 1990-2006, Słowacja 1994-2006

Źródło: opracowanie na podstawie Annual macro-economic database, http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/db_indicators8646_en.htm, data dostępu: luty 2009.

Analizując relacje zmian płac i produktywności w polskiej gospodarce można zauważyć, że od roku 1992 Polska (a w grupie *emerging markets* także Bułgaria i Słowenia) wyróżniała się na tle pozostałych krajów naszego regionu dynamiką produktywności wyraźnie wyższą od dynamiki płacy realnej. Od 2004 r. zaczęto obawiać się żądań płacowych z uwagi na podwyższony poziom ówczesnych oczekiwań inflacyjnych i wyjątkowo dobre wyniki przedsiębiorstw (jeden z aspektów szoku akcesyjnego). Wysoki poziom bezrobocia ograniczał jednak żądania płacowe. Widoczna zmiana nastąpiła w 2005 r., kiedy to zapoczątkowano trwający do 2008 r. szybki wzrost wynagrodzeń. W ujęciu nominalnym wynagrodzenia przeciętne zwiększyły się o 3,8% w 2005 r. oraz 4,9% w 2006 r., a realnie ich wzrost wyniósł odpowiednio 1,8% i 4,0%. To ówczesne przyspieszenie dynamiki płac, zapoczątkowane w niektórych branżach sektora przedsiębiorstw (gł. w budownictwie), zaowocowało z czasem narastaniem żądań płacowych w części sektora publicznego, ulegając dalszej intensyfikacji. W połączeniu z przyspieszeniem wzrostu zatrudnienia w przedsiębiorstwach doprowadziło to do zwiększenia dynamiki funduszu płac w tym sektorze w rzadko spotykanej skali, bo ok. 9% rocznie³.

Tabela 1. Dynamika wzrostu wynagrodzeń w gospodarce w latach 2000-2006

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	1995=100	2000=100
Przeciętne miesięczne									
- wynagrodzenie nominalne	111,1	108,0	102,6	104,2	104,0	103,8	104,9	291,6	130,8
- wynagrodzenie realne	101,0	102,5	100,7	103,4	100,7	101,8	104,0	138,7	113,7

Źródło: opracowanie na podstawie Rocznika Statystycznego 2007.

Obserwowany dynamiczny wzrost płac nasuwa pytanie, w jakim stopniu dynamika płac wynika ze zmian produktywności⁴. Fakt, że w ostatnich

³ *Raport o inflacji – styczeń 2007*, NBP, Rada Polityki Pieniężnej, Warszawa, 2007.

⁴ Jak wynika z badań PSZK i SGH zaledwie 11% respondentów wskazuje na powiązanie wzrostu wynagrodzeń ze wzrostem indywidualnej efektywności. Jednocześnie według 40% uczestników badania głównym czynnikiem decydującym o ogólnych zmianach w poziomie wynagrodzeń są zmiany na rynku pracy, czyli przede wszystkim problemy rekrutacyjne polskich przedsiębiorstw. Budowa siatek wynagrodzeń w polskich przedsiębiorstwach wciąż w większości przypadków odbywa się bez przeprowadzenia procesu wartościowania pracy lub badania potencjału kompetencyjnego pracowników. Ponad połowa (51%) pracodawców nie przeprowadziła wartościowania stanowisk pracy lub wartościowania kompetencji. Negatywnym zjawiskiem jest również zmniejszenie i starzenie się zasobów pracy, a w konsekwencji pogarszanie się „jakości” podaży siły roboczej. W kontekście wciąż silnej presji płacowej optymizmem nie napawa fakt, że aż 30% badanych firm nie ma w ogóle strategii zarządzania kapitałem ludzkim, a 41% posiada strategię krótkoterminową, czyli de facto roczny plan działania w tym obszarze. Por. *Stan Kapitału Ludzkiego w Polsce. Rok 2008*, PSZK, SGH, Warszawa 2008.

latach w Polsce produktywność pracy rosła szybciej niż płace realne jest bowiem często przytaczany jako argument przemawiający za koniecznością wywierania presji na pracodawców oraz podjęcia odpowiednich działań przez państwo w celu szybszego wzrostu płac. Z drugiej strony, część ekonomistów sugeruje, że wyjątkowo wysoki wzrost płac w ostatnich miesiącach, przekraczający wzrost produktywności, może zaszkodzić gospodarce.

Otóż od 2006 r. wzrost wynagrodzeń zaczął przewyższać dynamikę wzrostu produktywności, w efekcie czego wzrastały jednostkowe koszty pracy. Wzrost płac przekraczający wzrost produktywności utrzymywał się też w roku 2007 i w I połowie 2008 r.⁵ Ta wyraźna presja kosztowa nie była obojętna dla dotychczasowej dynamiki wzrostu produkcji, jak też dochodów przedsiębiorstw. Jak wynika z danych przedstawionych w Tabeli 2, Polska zajmuje dopiero 23 miejsce na liście krajów UE pod względem produktywności (wyprzedzając tylko Litwę, Łotwę, Rumunię i Bułgarię)⁶. Jeżeli w polskiej gospodarce nadal będzie się utrzymywał rozdźwięk między wzrostem wynagrodzeń a produktywnością⁷, może to skutkować poważnymi problemami gospodarczymi. Na dłuższą metę może to bowiem stanowić czynnik ograniczający zyski firm oraz ich możliwości inwestycyjne.

⁵ Jak wynika z badań przeprowadzonych wśród 240 firm średnia zmiana wynagrodzenia w 2008 roku wyniosła 6,5% i była o 1,5 punktu procentowego wyższa od prognoz badanych przedsiębiorstw. W porównaniu z 2007 r. zwiększył się również odsetek firm zmieniających płace częściej niż raz w roku.

⁶ Jak wskazuje Tokarski można mówić o pewnej konwergencji między krajami UE w zakresie kształtowania się produktywności. Zróżnicowanie produktywności w latach 1990-1997 było bowiem wyższe niż w latach 1998-2004. Do podobnych wniosków prowadzi analiza korelacji między dynamiką produktywności a wyjściowym poziomem tej zmiennej (współczynnik korelacji na poziomie -0,4). Por. T. Tokarski, *Produktywność pracy w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Trajektorie rozwojowe w latach 1990-2004 oraz przewidywania na przyszłość* [w:] *Koszty i produktywność pracy w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską*, red. A. Krajewska, Uniwersytet Łódzki, 2007.

⁷ Problemem jest też nieadekwatność scentralizowanego systemu negocjacji dotyczących płac i układów zbiorowych względem wysoce zróżnicowanych regionalnych rynków pracy. W rezultacie wzrost płac w regionach ekonomicznie słabszych jest proporcjonalny do wzrostu ogólnokrajowego, pomimo, że w tych regionach wzrost produktywności pracy jest wyraźnie wolniejszy niż średnia krajowa.

Tabela 2. Zmiany produktywności w latach 1997-2008

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
UE (27 państw)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0 ^(p)
UE (15 państw)	114.8	114.6	113.8	113.2	112.5	111.9	111.4	110.9	110.8	110.5	110.3	109.4 ^(p)
Strefa euro	117.1	116.9	115.8	114.5	113.0	112.1	111.4	110.3	110.6	110.3	109.9	:
Strefa euro (12 państw)	116.3	116.0	114.9	113.8	113.0	112.1	111.4	110.3	110.6	110.3	110.0	111.9 ^(p)
Austria	119.6	120.4	119.5	120.5	115.1	117.0	118.1	117.5	115.4	115.4	115.1	115.6 ^(p)
Belgia	137.1	134.1	133.9	136.7	133.6	136.3	134.4	132.0	130.2	129.8	129.9	130.5 ^(p)
Bułgaria	26.2	27.2	28.5	30.4	31.4	33.0	33.4	33.7	33.5	34.7	34.9	36.1 ^(p)
Cypr	80.5	82.1	82.9	84.9	86.6	84.4	82.4	82.8	82.8	83.4	83.6	85.2 ^(p)
Czechy	60.3	60.0	61.8	61.7	63.2	63.0	66.5	68.0	68.5	69.8	71.8	74.4 ^(p)
Dania	109.6	108.9	108.4	110.4	107.4	108.3	106.1	108.6	106.6	105.5	102.2	102.5 ^(p)
Estonia	38.6	39.9	41.8	45.1	46.4	49.2	52.8	55.2	58.0	59.6	62.0	62.1 ^(p)
Finlandia	110.6	113.9	113.1	114.5	112.4	111.2	109.1	112.5	110.0	110.5	111.0	110.0 ^(p)
Francja	125.4	126.1	125.0	124.9	124.8	125.4	121.4	120.6	122.1	121.6	122.0	122.1 ^(p)
Grecja	92.9	90.7	90.9	93.5	97.1	99.4	100.8	101.2	99.9	100.7	102.0	104.5 ^(p)
Hiszpania	108.0	107.5	105.3	103.6	103.1	104.7	103.7	102.1	101.1	102.1	103.6	105.5 ^(p)
Holandia	109.9	110.6	111.5	114.2	113.1	113.1	110.7	112.2	113.9	113.4	112.5	110.0 ^(p)
Irlandia	125.0	124.9	124.7	127.2	127.9	133.1	135.1	135.0	134.4	136.8	139.9	138.4 ^(p)
Litwa	37.9	40.5	40.1	42.7	46.9	48.0	51.9	53.3	54.4	56.5	59.9	62.1 ^(p)
Luksemburg	165.9	165.1	175.6	175.7	162.2	163.1	167.0	170.0	169.1	176.3	173.4	170.3 ^(p)
Łotwa	35.4	36.7	37.9	40.0	41.3	43.0	44.1	45.9	48.0	49.9	53.5	52.7 ^(p)
Malta	:	:	:	96.6	89.8	91.9	90.1	90.2	91.1	90.0	90.4	91.3 ^(p)
Niemcy	113.8	112.3	111.6	107.9	106.7	106.2	108.5	108.2	109.2	108.7	107.3	107.6 ^(p)
Polska	46.6	47.6	49.3	50.8	52.1	53.9	62.4	64.9	65.5	66.3	60.6	62.3 ^(p)
Portugalia	67.9	67.7	69.1	68.8	67.9	67.8	68.3	67.1	70.1	70.2	71.2	71.3 ^(p)
Rumunia	:	:	:	:	:	29.3	31.1	34.4	35.9	39.5	43.7 ^(p)	47.1 ^(p)
Słowacja	54.3	56.2	56.5	58.0	60.4	62.5	63.3	65.5	68.6	71.6	75.1	78.9 ^(p)
Słowenia	73.1	75.0	76.6	76.1	76.2	77.7	79.2	82.0	83.6	83.9	84.6	87.1 ^(p)
Szwecja	112.9	111.7	113.1	113.4	107.5	107.6	109.9	113.3	110.0	111.1	111.9	113.4 ^(p)
Węgry	61.4	62.4	61.7	64.6	67.9	70.7	71.6	72.0	72.3	73.0	72.9	75.2 ^(p)
Wielka Brytania	108.7	108.8	108.8	110.6	111.6	112.0	112.4	113.6	112.2	111.9	112.0	112.9 ^(p)
Włochy	128.5	129.8	127.2	125.9	125.3	117.5	115.4	112.1	110.8	109.2	108.0	107.6 ^(p)
Japonia	100.1	97.4	97.2	98.6	97.5	97.9	98.4	99.3	99.4	99.9	101.0 ^(p)	100.6 ^(p)
Stany Zjednoczone	138.7	139.8	141.8	139.8	137.9	137.7	139.4	140.7	141.5	141.1	140.4 ^(p)	142.3 ^(p)

Źródło: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>, data dostępu: luty 2009

Produktywność wyrażona jako stosunek PKB liczonego z uwzględnieniem parytetu siły nabywczej do liczby osób zatrudnionych. Dane wyrażone w relacji do średniej dla 27 krajów UE (UE-27 = 100)

^(p) prognoza

Relacje zmian płac i produktywności mogą też stanowić podstawę presji inflacyjnej i pogarszania się wyników finansowych przedsiębiorstw. Dalszy wzrost płac nie znajdujący odzwierciedlenia we wzroście produktywności mógłby być

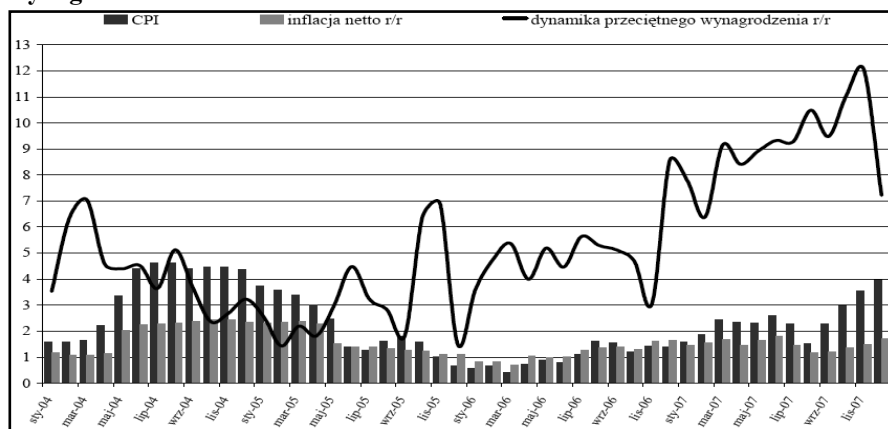
jednym z czynników hamujących wzrost gospodarczy w Polsce. Wskazać można bowiem przykłady przedsiębiorstw, a nawet całych branż, w których doszło do znacznego obniżenia konkurencyjności z uwagi na spłot niekorzystnych czynników, spośród których istotną rolę odegrała też wysoka dynamika wzrostu płac. Z drugiej strony, z punktu widzenia struktury wynagrodzeń Polska wciąż jest krajem, w którym piramida rozpiętości wynagrodzeń w układzie hierarchicznym stanowisk jest bardzo duża. Dlatego presja na podwyżki ze strony najniższej uposażonych pracowników wciąż będzie relatywnie silna.

III. Wpływ relacji między produktywnością a płacami na kształtowanie się cen

Obserwowany w latach 2005-2008 wzrost wynagrodzeń skłania do postawienia pytania o jego skutki dla kształtowania się inflacji. Wzrost płac oznacza bowiem zwiększenie kosztów ponoszonych przez firmy, które mogą zostać przerzucone na ceny dóbr finalnych. Ponadto rosnące dochody gospodarstw domowych prowadzą do zwiększenia popytu na produkty i usługi, co także zachęca firmy do podnoszenia cen.

Jak wynika z rys. 3 wzrost płac generalnie nie znajdował odzwierciedlenia w przyspieszeniu dynamiki cen. Poprawa koniunktury pozwalała na zwiększenie przychodów i zysków firm, które w obliczu poprawy sytuacji finansowej mogły pozwolić sobie na zwiększanie kosztów pracy przy zbliżonych cenach produktów i usług.

Rysunek 3. Wskaźnik inflacji (CPI), inflacji netto oraz przeciętnego wynagrodzenia



Źródło: *Sytuacja na rynku pracy w Polsce. Raport kwartalny I/2008*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2008.

Na przestrzeni 2007/2008 zanotowano jednak wzrost inflacji, który wynikał przede wszystkim z przyspieszenia dynamiki cen żywności i paliw. Stopniowy wzrost inflacji wskazuje jednak także na narastanie presji inflacyjnej wynikającej z innych czynników, w tym również z nasilenia żądań płacowych. Utrzymywanie się zatem stałej silnej presji płacowej może prowadzić do narastania napięć inflacyjnych. Wiele wskazywało właśnie na to, że wzrost płac będzie postępował, czemu mogły sprzyjać nadal dobra sytuacja gospodarki i rozbudzone oczekiwania, dotychczas nierównomierny wzrost płac⁸ (przekładający się na etapie podziału wtórnego na dysproporcje dochodowe) tworzący pole do domagania się podwyżek płac ze strony słabiej zarabiających oraz niedobór pracowników w wielu branżach⁹. Wydaje się jednak, że trudności gospodarcze przez jakie przechodzi obecnie światowa gospodarka oraz zagrożenie wzrostem bezrobocia stanowić będą automatyczny hamulec ograniczający żądania płacowe. Nie zmienia to jednak faktu, że proporcje między zmianami produktywności i poziomu płac mogą być jednym z czynników wpływających na przebieg procesów inflacyjnych w polskiej gospodarce.

⁸ Badania przeprowadzone przez Rutkowskiego pokazują, że w początkowym okresie transformacji nastąpił wyraźny wzrost nierówności płacowych w Polsce. Znacznie większe zróżnicowania pojawiły się w strukturze płac sektora prywatnego (w porównaniu do państwowego). Nierówności płacowe były dużo większe wśród osób pracujących umysłowo niż wśród pracowników fizycznych (por. J. Rutkowski, *High Skills Pay-off: the Changing Wage Structure During Economic Transition in Poland*, "Economics of Transition", 1996, nr 1). Wyniki badania rozkładu płac przeprowadzone przez Newella i Sochę wskazują na niewielkie zmiany rozkładu płac dla lat 1992-2000 oraz znaczną zmianę dla lat 2001-2002. Wzrost nierówności płacowych był spowodowany wzrostem liczby pracowników z niższymi płacami oraz jednoczesnego wzrostu liczby osób z wykształceniem wyższym uzyskujących wyższe płace. Kolejne badania przeprowadzone przez tych Autorów sugerują, że nastąpiło silne zróżnicowanie między średnim wynagrodzeniem w populacji a średnimi płacami menadżerów, osób zatrudnionych w zawodach technicznych i osób z wykształceniem podstawowym (por. A. Newell, M. Socha, *The Distribution of Wages in Poland*, „IZA Discussion Paper”, 2005, nr 1485 oraz A. Newell, M. Socha, *The Polish Wages Inequality Explosion*, „IZA Discussion Paper”, 2007, nr 2644). Badania empiryczne przeprowadzone przez Marcinkowską, Ruzik, Strawińskiego i Walewskiego (2008) pozwalają na sformułowanie wniosku, że miał miejsce znaczny wzrost wynagrodzeń osób z wyższym wykształceniem w stosunku do płacy przeciętnej oraz zwiększył się odsetek zatrudnionych posiadających wyższe wykształcenie (por. I. Marcinkowska, A. Ruzik, P. Strawiński, M. Walewski, *Badanie struktury i zmian wynagrodzeń w Polsce w latach 2000-2006*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2008).

⁹ W. Gumuła, J. Socha, W. Wojciechowski, *Presja płacowa oraz niedopasowanie strukturalne na rynku pracy w świetle badań NBP*, „Materiały i Studia”, NBP, 2007, nr 219.

Bibliografia

Annual macro-economic database, http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/db_indicators8646_en.htm

Gomez-Salvador R., Musso A., Stocker M., Turunen J., *Labour productivity developments in the euro area*, Occasional Paper Series, European Central Bank, 2006, nr 53.

Gumuła W., Socha J., Wojciechowski W., *Presja płacowa oraz niedopasowanie strukturalne na rynku pracy w świetle badań NBP*, „Materiały i Studia”, NBP, 2007, nr 219.

Marcinkowska I., Ruzik A., Strawiński P., Walewski M., *Badanie struktury i zmian wynagrodzeń w Polsce w latach 2000-2006*, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2008.

Newell A., Socha M., *The Distribution of Wages in Poland*, „IZA Discussion Paper”, 2005, nr 1485.

Newell A., Socha M., *The Polish Wages Inequality Explosion*, „IZA Discussion Paper”, 2007, nr 2644.

Projekt rezolucji Parlamentu Europejskiego w sprawie rocznego przeglądu sytuacji w strefie euro 2007, 2007/2143(INI).

Raport o inflacji – styczeń 2007, NBP, Rada Polityki Pieniężnej, Warszawa, 2007.

Rocznik Statystyczny 2007

Rutkowski J., *High Skills Pay-off: the Changing Wage Structure During Economic Transition in Poland*, „Economics of Transition”, 1996, nr 1.

Stan Kapitału Ludzkiego w Polsce. Rok 2008, PSZK, SGH, Warszawa 2008.

Sytuacja na rynku pracy w Polsce. Raport kwartalny I/2008, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa 2008.

Tokarski T., *Produktywność pracy w Polsce i w krajach Unii Europejskiej. Trajektorie rozwojowe w latach 1990-2004 oraz przewidywania na przyszłość [w:] Koszty i produktywność pracy w Polsce w kontekście integracji z Unią Europejską*, red. Krajewska A., Uniwersytet Łódzki, 2007.

www.epp.eurostat.ec.europa.eu

Procesy integracyjne Ameryki Łacińskiej i ich wpływ na handel międzynarodowy

Integracja gospodarcza jest zjawiskiem, którego korzenie sięgają odległej historii. Na przestrzeni wieków pojawiało się ono w mniej czy bardziej złożonych formach począwszy od czasów starożytnych. W literaturze opisującej aspekt regionalnej integracji gospodarczej występuje wiele poglądów jak też wiele kryteriów definiowania integracji ekonomicznej. Należą do nich: horyzont czasowy, mechanizm funkcjonowania integracji gospodarczej oraz podział korzyści czerpanych przez kraje członkowskie biorące udział w przedsięwzięciu integracyjnym¹. Analizując zjawisko integracji przez pryzmat horyzontu czasowego, rozumiemy integrację jako proces tworzenia nowej jakości struktur pozwalających na osiągnięcie wyższej efektywności wykorzystania zasobów ekonomicznych. W przypadku kryterium mechanizmu funkcjonowania integracji zwraca się uwagę na potrzebę eliminacji barier w obrocie międzynarodowym jak również na koordynację i unifikację wewnętrznej i zagranicznej polityki ekonomicznej. Trzecie kryterium analizy zjawiska integracji, bierze pod uwagę aspekt podziału korzyści pomiędzy integrujące się państwa. Mechanizm tego podziału zależy jednak od poziomu rozwoju poszczególnych partnerów ugrupowania. W przypadku równych partnerów jednakowa stopa korzyści może zostać zapewniona przez mechanizm wolnej konkurencji i handlu, natomiast w przypadku partnerów nierównych przez politykę nierównych proporcji podziału korzyści w celu wyrównywania różnic rozwojowych.

W przypadku integracji regionalnej, niezwykle istotnym czynnikiem jest bliskość geograficzna partnerów, która nie tylko przyspiesza współpracę, ale również stymuluje wzajemną wymianę, zmniejszając jednocześnie koszty przepływu towarów, usług i czynników produkcji.

Istotnym czynnikiem warunkującym proces integracji jest występowanie w krajach powstającego ugrupowania odpowiedniej infrastruktury.

¹ Bożyk P., Misala J., Integracja ekonomiczna. PWE, Warszawa 2003, s. 13.

Szczególnie ważne w tym aspekcie są odpowiednie połączenia transportowe oraz telekomunikacyjne. Niejednokrotnie staje się to trudnością dla krajów rozwijających się, co tym samym wpływa negatywnie na cały proces integracji lub w znacznym stopniu go opóźnia.

Równie ważnym wręcz kluczowym warunkiem jest osiągnięcie przez kraje integrujące się zbliżonego poziomu rozwoju gospodarczego, zwłaszcza pod względem technologii produkcji, kwalifikacji siły roboczej, organizacji i kultury pracy.

1. Uwarunkowana integracji państw Ameryki Łacińskiej

Dążenia do rozwoju integracji gospodarczej państw Ameryki Południowej widoczne były od dawna. Część kontynentu znajdująca się w obszarze wpływów Hiszpanii charakteryzowała się wysoce scentralizowanym systemem politycznym, ściśle związanym z Madrytem. Pewną autonomią charakteryzowały się natomiast regiony znajdujące się pod kontrolą portugalską, co w dużym stopniu przyczyniło się do ukształtowania się struktury federalnej. Kraje Ameryki Łacińskiej od lat poddawane były również wpływom Stanów Zjednoczonych, co nie pozostawało bez znaczenia w kwestii procesów regionalnej integracji gospodarczej na półkuli zachodniej. Kraje te poprzez procesy integracji dążyły do umocnienia swojej pozycji względem USA, czerpiąc z dość silnej bazy historycznej i kulturowej.

W okresie międzywojennym, w wyniku kryzysu, nastąpiła znaczna izolacja rynku od wpływów międzynarodowych a w handlu zaczął dominować protekcjonizm, skierowany na ochronę rodzimej produkcji przemysłowej oraz poprawę sytuacji płatniczej poszczególnych krajów. Wszystkie wówczas państwa Ameryki hołdowały zasadzie zastępowania importu rodzimą produkcją. Nikłe jednak korzyści, wynikające z przyjętej strategii, zmusiły państwa regionu do zainicjowania procesów integracyjnych.

Za początek współczesnej myśli integracyjnej w Ameryce Łacińskiej uznaje się okres po zakończeniu II wojny światowej i powstanie Organizacji Państw Amerykańskich (OPA). Rozwój procesów integracji doprowadził do powstania tzw. Latynoamerykańskiego modelu integracji, który wyróżniają następujące cechy²:

- 1) integracja jest procesem odgórnym,
- 2) niechętnie przewiduje istnienie instytucji ponadnarodowych,

² Bożyk P., Mijala J, Integracja ekonomiczna, PWE, Warszawa 2003.

- 3) występuje wysoka dynamika procesu integracji,
- 4) model musi uwzględniać integrację w aspektach, politycznych, społecznych i ekonomicznych,
- 5) rozwój regionu musi zakładać wzmocnienie słabszych państw i poprawę bezpieczeństwa.

U podstaw idei integracji nie leżały jednak tradycyjne wizje korzyści (tzw. efekty statyczne), lecz chęć pokonania słabości związana z niewielkim rozmiarem gospodarek i okazja na przełamanie istniejących trudności w substytuowaniu importu. Pozytywne efekty przyniosła wspólna polityka wysokich taryf celnych i stosowanie barier pozacelnych.

Kraje Ameryki Łacińskiej integrują się na czterech płaszczyznach w ramach półkuli zachodniej, w ramach regionu, subregionalnie a także w ramach bi- lub trilateralnych porozumień o wolnym handlu. Poszczególne ugrupowania starają się przy tym rozszerzać swoją działalność nie tylko terytorialnie, poprzez włączanie nowych członków, lecz również merytorycznie rozszerzając współpracę handlową na kwestie społeczne i ekonomiczne.

2. Pierwszy etap integracji

2.1. Stowarzyszenie Wolnego Handlu Ameryki Łacińskiej (LAFTA).

Pierwszą próbę integracji w regionie podjęły Argentyna, Boliwia, Brazylia, Chile, Ekwador, Kolumbia, Meksyk, Paragwaj, Peru, Urugwaj i Wenezuela, które powołały do życia Stowarzyszenie Wolnego Handlu Ameryki Łacińskiej (LAFTA). Celem LAFTA była liberalizacja handlu w obrębie ugrupowania, zwłaszcza likwidacja ceł i innych ograniczeń w handlu wzajemnym. Porozumienie obejmowało głównie towary będące tradycyjnie przedmiotem handlu wzajemnego w regionie lub w nim nie produkowane. Trudności pojawiły się natomiast w zakresie towarów wytwarzanych w krajach stowarzyszonych lecz nie będących przedmiotem wymiany wzajemnej.

Zróznicowany poziom rozwoju gospodarczego poszczególnych krajów ugrupowania od początku utrudniał współpracę, podobnie jak obecność zagranicznych monopolii w gospodarce poszczególnych państw. Doprowadziło to w rezultacie do rozbicia organizacji na Grupę Dorzecza La Platy i Wspólnotę Andyjską, pozostawiając poza strukturami Meksyk oraz utworzenia w miejsce Stowarzyszenie Wolnego Handlu Ameryki Łacińskiej w 1980 r. Stowarzyszenia Integracji Latinoamerykańskiej (ang.LAIA,

hiszp..ALADI). z punktu widzenia instytucjonalnych form LAIA dąży do utworzenia wspólnego rynku, podczas gdy LAFTA miała pozostać tylko strefą wolnego handlu. LAIA tworzy dwanaście państw regionu, które ze względu na rozwój gospodarczy można podzielić na trzy grupy:

- grupa pierwsza – państwa charakteryzujące się relatywnie najwyższym poziomem rozwoju: Argentyna, Brazylia, Meksyk
- grupa druga – państwa o średnim poziomie rozwoju: Chile, Kolumbia, Peru, Wenezuela
- grupa trzecia – Boliwia, Ekwador, Kuba, Paragwaj, Urugwaj.

LAIA jest największym ugrupowaniem integracyjnym w Ameryce Łacińskiej, w skład którego wchodzi kraje będące członkami innych latynoamerykańskich ugrupowań, jak np. Merkosur, Wspólnoty Andyjskiej czy Grupy Trzech, co sprawia, że ugrupowanie to wpływa na tworzenie licznych łańcuchów powiązań między większością krajów regionu. Obecnie np. blisko 75% produktów poddanych zostało pełnej liberalizacji, natomiast do roku 2015 poziom ten ma wzrosnąć do 83%³. Udział wymiany międzyregionalnej w ramach LAIA stopniowo rośnie. W przeciągu niespełna dwudziestu lat udział eksportu wewnątrz regionalnego wzrósł z 10% do 16% a importu analogicznie z 13% do 18%. Zauważalne jest ponadto tempo wzrostu PKB krajów członkowskich, które w 2007 roku osiągnęło wartość 5,7%. Wynika z tego, iż kraje członkowskie charakteryzując się odmienną strukturą gospodarczą oraz różnicami w poziomie rozwoju zacieśniają stosunki w ramach określonych regionów, osiągając korzyści wypracowane na mocy Klauzuli Najwyższego Uprzywilejowania.

2.2. Wspólny Rynek Ameryki Środkowej (CACM)

Jedną z pierwszych prób integracyjnych w Ameryce Łacińskiej było również utworzenie Wspólnego Rynku Ameryki Środkowej (CACM), którego członkami było pięć małych państw Ameryki Środkowej: Gwatemala, Honduras, Kostaryka, Nikaragua i Salwador. Już w pierwszych latach istnienia ugrupowania wprowadzono strefę wolnego handlu, obejmując liberalizacją ponad 90% towarów, a roku 1966 zrealizowano już projekt unii celnej, częściowo uwalniając również przepływ kapitału i siły roboczej. Doprowadziło to do rozszerzenia rynku zbytu, a konsekwencji do natychmiastowego wzrostu wymiany wewnątrz regionalnej oraz napływu inwestycji zagranicznych. Jednocześnie można było zaobserwować nierównomierny podział korzyści z CACM na korzyść Salwadoru i Gwatemali kosztem mniej

³ Oberda A, ALADI,CECLA, SELA, Grupa z Rio – płaszczyzny regionalnego dialogu i współpracy. [w] Gawrycki M.F., Procesy integracyjne,...op.cit.

rozwiniętych sąsiadów tj. Hondurasu i Nikaragui. Załamanie współpracy nastąpiło w 1986r po nałożeniu przez rząd Gwatemali ogromnych podatków importowych na towary pochodzące z Salwadoru, Kostaryki i Hondurasu , co wywołało kroki odwetowe. Spory te zostały wprawdzie szybko złagodzone, lecz handel wewnątrz regionalny został mocno osłabiony. Po okresie załamania państwa regionu w 1991 r. postanowiły wznowić współpracę, a ich działania skupiły się na uzgodnieniu wspólnej taryfy zewnętrznej. Do ugrupowania powróciły Panama i Honduras, a Haiti uzyskało status członkowski.

2.3. Karaibski Wspólny Rynek (CARICOM)

Kolejnym regionem rozwijającej się wówczas współpracy gospodarczej był obszar karaibski, gdzie w 1965 r. utworzono Karaibskie Stowarzyszenie Wolnego Handlu (CARIFTA) , przekształcone następnie na Wspólnotę Karaibską (CARICOM). Głównym celem stała się pełna integracja gospodarcza regionu, co miało dokonać się poprzez eliminację barier celnych, łagodzenia nierówności społecznych, ustalenie wspólnej polityki rozwoju regionu oraz polityki wobec inwestycji zagranicznych. W chwili obecnej do jednolitego rynku należy 12 państw. Wymiana towarowa między krajami utrzymuje się na niskim poziomie, w granicach 12 – 13% wartości całkowitego obrotu handlowego krajów ugrupowania i wynika z podobieństwa ich gospodarek opartych na rolnictwie, przetwórstwie płodów rolnych oraz turystyce. Uwarunkowania historyczne i gospodarcze sprawiają, że kraje basenu Morza Karaibskiego mają silniejsze związki handlowe z krajami spoza regionu. Głównymi partnerami handlowymi ugrupowania są Stany Zjednoczone, kraje Unii Europejskiej, Kolumbia, Wenezuela oraz Meksyk⁴.

2.4. Organizacja państw wschodniokaraibskich OECS

Organizacja państw wschodniokaraibskich OECS powstała w 1979 r. na mocy porozumienia krajów anglojęzycznych archipelagu Małych Antyli. Głównymi celami organizacji były wspólne działania na rzecz integracji politycznej i ekonomicznej, stworzenie podstaw w zakresie bezpieczeństwa i obrony, koordynacja polityki zewnętrznej, tworzenie wspólnych przedstawicielstw dyplomatycznych oraz prowadzenie wspólnej polityki zagranicznej.

⁴ Michalski B., Wspólnota Karaibska.[w] Rymarczyk J., Wróblewski M., Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne. Wrocław 2006.

2.5. Wspólnota Andyjska (ACM)

Wspólnota Andyjska (ACM) to ugrupowanie subregionalne, integrujące gospodarczo sześć państw Ameryki Południowej, a mianowicie; Boliwię, Chile, Ekwador, Kolumbię, Peru i Wenezuelę. Powołana została na mocy tzw. Deklaracji z Bogoty w roku 1966. Deklaracja ta zobowiązywała kraje członkowskie do szybkiej liberalizacji wzajemnych obrotów handlowych, oraz zacieśnienia współpracy kulturalnej, społecznej i ekonomicznej. Celem strategicznym Wspólnoty było utworzenia wspólnego rynku, poprzez stopniowe znoszenie barier celnych we wzajemnych obrotach, harmonizację polityk ekonomicznych i społecznych, utworzenie unii celnej oraz ujednoczenie ustawodawstwa. W realizacji przyjętych celów wspólnota napotkała jednak wiele trudności, wynikających przede wszystkim z braku kompletności struktur gospodarczych, niskiego i zróżnicowanego poziomu rozwoju, niestabilności systemów finansowych, odmienności struktur politycznych oraz dużego wpływu kapitału zagranicznego na gospodarki narodowe. Mimo to, obroty handlowe wewnątrz ugrupowania systematycznie rosną i wynoszą ponad 15% całości obrotów handlowych krajów członkowskich.

W 1994 r. w ramach ugrupowania przyjęto porozumienie o wspólnych cłach zewnętrznych, zezwalając jednocześnie na zawieranie umów integracyjnych z krajami trzecimi.

Kryzys ekonomiczny lat osiemdziesiątych spowodował jednak, że mimo ambitnych planów, większość z powstałych wówczas ugrupowań nie odniosła sukcesów ekonomicznych.

3. Drugi etap integracji państw Ameryki Łacińskiej

Druga fala procesów integracyjnych zapoczątkowana została w połowie lat osiemdziesiątych, gdzie po latach zastoju wywołanych kryzysem ekonomicznym, państwa rewitalizują istniejące już ugrupowania oraz tworzą nowe. Odchodzą jednocześnie od rozwoju opartego na protekcjonizmie w kierunku rozwoju stosunków zewnętrznych. Zmiany te wywołane zostały szeregiem czynników, wśród których największe znaczenie miało:

- zwiększenie zaangażowania Brazylii w regionie,
- zbliżenie na linii Brazylia – Argentyna
- zmniejszenie napięć w regionie i uregulowanie spornych kwestii terytorialnych,
- postępująca demokratyzacja państw latynoamerykańskich,
- świadomość korzyści płynących z integracji regionalnej,

- potencjalna groźba postępującej marginalizacji regionu⁵.

Rozwój współpracy regionalnej doprowadziło w roku 1991 do reaktywowania procesów integracyjnych w Ameryce Środkowej i powołania Systemu Integracji Środkowoamerykańskiej (SICA), do którego wkrótce dołączyła Panama a potem Belize. Obecnie, kraje członkowskie ugrupowania opierają rozwój swoich rynków na programie promocji eksportu, który ma zapewnić jego dywersyfikację i wzrost. Głównym celem będzie jednak zbudowanie w przyszłości Środkowoamerykańskiej Unii Gospodarczej. Największym partnerem handlowym ugrupowania są Stany Zjednoczone oraz państwa Unii Europejskiej. Pod względem ekonomicznym znaczenie organizacji jest znikome, a udział regionu w eksporcie światowym sięga zaledwie 0,4%.

W roku 1994, w wyniku inicjatywy Kolumbii, Meksyku i Wenezueli powołana została Grupa Trzech, dążąca do zacieśnienia współpracy gospodarczej z krajami Karaibów i Ameryki Środkowej jak też stworzenia lepszych warunków konkurowania w skali globalnej.

Największym ugrupowaniem integracyjnym w Ameryce Łacińskiej, a jednocześnie czwartym podmiotem gospodarczym na świecie, ustępującym miejsca jedynie NAFTA, Unii Europejskiej i Japonii, jest MERCOSUR (od hiszpańskiego *Mercado Comun del Sur*), czyli Wspólny Rynek Południa. MERCOSUR jest najważniejszą organizacją integracyjną w regionie Ameryki Łacińskiej. Kraje należące do ugrupowania generują 50% PKB regionu, a rynek konsumentów liczy ponad 260 mln. Członkami MERCOSUR są:

- Argentyna
- Brazylia
- Paragwaj
- Urugwaj
- Wenezuela

Idea powstania organizacji powstała w 1985 roku, kiedy to rządzące w Brazylii i Argentynie ugrupowania postanowiły wzmocnić współpracę gospodarczą poprzez zintensyfikowanie procesów integracyjnych.

Traktat powołujący do życia organizację został podpisany w 1991 roku w Asuncion, stolicy Paragwaju. Do organizacji przystąpiła Argentyna, Brazylia, a także Paragwaj i Urugwaj (Wenezuela została członkiem organizacji w 2005 roku i jest członkiem niepełnym).

⁵ Borkowski P., Gawrycki M.F., W poszukiwaniu latynoamerykańskiego modelu integracji. [w] Gawrycki M.F., Procesy integracyjne w Ameryce Łacińskiej. Difin, Warszawa 2007.

W roku 1994 na konferencji w Brazylijskim mieście Ouro Preto zostały wprowadzone poprawki do traktatu. MERCOSUR przyznano osobowość prawną i określono jako wspólny rynek międzynarodowy, funkcjonujący w oparciu o reguły międzynarodowego prawa publicznego i cywilnego. Od tej pory MERCOSUR jako ugrupowanie może zawierać porozumienia i traktaty z innymi organizacjami i państwami. Z dniem 1 stycznia 1995 r. MERCOSUR stał się unią celną⁶.

Od 2000 roku państwa członkowskie ugrupowania podjęły działania mające na celu wzmocnienie międzynarodowej pozycji MERCOSUR m.in. poprzez poszerzenie ugrupowania o pozostałe kraje Ameryki Południowej. Organizacja powołała także do życia Stały Trybunał Rozjemczy, który chroni interesy ugrupowania jako całości, a nie poszczególnych państw.

Mówiąc o historii MERCOSUR należy podkreślić, że powstanie tej organizacji miało na celu liberalizację gospodarek poszczególnych krajów oraz promocję wielostronnej współpracy gospodarczej poprzez redukcję zewnętrznych barier handlowych.

Zawarte porozumienie zakładało m.in.:

- Wolny przepływ dóbr, usług i środków produkcji na obszarze czterech państw sygnatariuszy;
- Ustanowienie Wspólnej Taryfy Zewnętrznej (CET) i przyjęcie wspólnej polityki handlowej wobec państw trzecich;
- Zniesienie ceł i wszelkich ograniczeń pozataryfowych;
- Ustanowienie wspólnej polityki celnej i handlowej
- Skoordynowanie polityki makroekonomicznej i sektorowej w takich dziedzinach jak: handel zagraniczny, rolnictwo, przemysł, finanse, przepływ kapitału, usługi, cła, transport i komunikacja;
- Zobowiązanie do harmonizowania polityki legislacyjnej w zakresie objętym traktatem dla wzmocnienia procesu integracji⁷.

Na mocy traktatu powołano do życia organy organizacji:

- Posiedzenia na szczycie (tworzą go prezydenci państw członkowskich)
- Rada Wspólnego Rynku (Najwyższy organ organizacji, w skład wchodzi Ministrowie spraw zagranicznych i gospodarki, spoty-

⁶ Flisiuk R., Merkosur. [w] Gawrycki M.F., Procesy integracyjne, ...op.cit.

⁷ Rabięga A., Wspólny rynek południa. [w] Rymarczyk J., Wróblewski M., Pozaeuropejskie..., op.cit.

kający się przynajmniej raz do roku. W spotkaniach biorą także udział prezydenci państw. Przewodnictwo w radzie posiadają państwa w kolejności alfabetycznej, okres przewodniczenia trwa 6 miesięcy.)

- Grupa Wspólnego Rynku (przedstawiciele MSZ, Ministerstw gospodarki i banków centralnych. Grupa czuwa nad przestrzeganiem traktatu, nadzoruje przestrzeganie decyzji przyjętych przez Radę, proponuje rozwiązanie dla realizacji celów oraz umów zawartych z państwami trzecimi.)
- Konsultacyjne forum Gospodarczo-Społeczne
- Komisja Handlowa (monitorowanie prowadzenia wspólnej polityki handlowej, a więc zewnętrznej taryfy celnej, reguł pochodzenia towarów, stref wolnocłowych itp.)
- Parlament (parlamentarzyści z państw członkowskich) – zadanie parlamentu to przyspieszanie harmonizacji prawa w obszarach objętych traktatem.
- Stały Trybunał Rozjemczy – w skład trybunału wchodzi prawnicy krajów członkowskich. Chroni on interesów organizacji jako całości, rozstrzyga wszelkie kwestie sporne.
- Sekretariat Administracyjny (z siedzibą w stolicy Urugwaju Montevideo)

Struktura organizacyjna MERCOSUR jest zminimalizowana. Zasada podejmowania decyzji opiera się na międzyrządowym porozumieniu, a codzienne funkcjonowanie to współpraca urzędników z różnych ministerstw czy banków. Taki model integracji wynika z niechęci do przekazania części suwerenności przez państwa członkowskie, na rzecz silnych organów ponadnarodowych, jak to ma miejsce w Unii Europejskiej. Dla członków MERCOSUR ważne jest aby współpraca gospodarcza i procesy integracyjne towarzyszyły jednocześnie suwerenności. Zasady współpracy wynikają ze wspólnoty kulturowej i politycznej, wspólnych uwarunkowań i problemów ekonomicznych oraz społecznych. Kraje te borykały się do niedawna z kryzysami walutowymi, dużą inflacją, nie obce są im także problemy społeczne, związane chociażby z nierówną dystrybucją dóbr. Cechuje je jednak trwałość w dążeniu do pogłębiania wzajemnej współpracy w ramach ugrupowania.

Zgodnie z założeniami Traktatu z Asuncion, cła w wymianie wewnętrznej zostały wyeliminowane, natomiast towary objęte specjalnymi porozumieniami tj. samochody, komputery itp. nadal podlegają ograniczeniom, które są stopniowo eliminowane. Wspólna Zewnętrzna Taryfa

Celna (CET), została wprowadzona w 1995 r. i objęła swoim zasięgiem 88% towarów, a wysokość stawki ustalona została na poziomie ok. 14%.

Należy pamiętać, że kraje członkowskie MERCOSUR należą do krajów rozwijających się, które borykają się z licznymi kryzysami (kryzys brazylijski, kryzys argentyński) i problemami. Łączą je również podobne uwarunkowania rozwoju, wśród których wymienić należy:

- oparcie rozwoju na sektorze surowcowo – rolniczym,
- niski poziom innowacyjności przemysłu,
- zależność od rynków krajów wysokorozwiniętych,
- wrażliwość na zmiany koniunktury
- niski poziom PKB

Najlepiej rozwinięte stosunki handlowe występują na linii Argentyna – Brazylia i obejmują ok. 80% całej wymiany ugrupowania. Mimo licznych trudności, państwa Wspólnego Rynku Południa, wciąż dążą do realizacji założeń wynikających z umów, ale również do stopniowego rozszerzania procesu integracji na nowe państwa. Pierwszym krajem, który uzyskał status członka stowarzyszonego MERCOSUR było Chile, uzyskując w wyniku porozumienia obniżenia stawek celnych na większość towarów podlegających wymianie o 30%, a następnie ich zupełne zniesienie. Postanowiono również, że część żywności z Chile, a także artykuły rolne importowane z MERCOSUR zostaną objęte specjalnymi uregulowaniami, na mocy których całkowita redukcja stawek celnych będzie następowała w latach 2006-2011⁸.

Kolejnym państwem, z którym MERCOSUR podpisał układ o współpracy była Boliwia, szczególnie atrakcyjny partner dla ugrupowania ze względu na zasoby gazu ziemnego eksportowanego na rynki Brazylii i Argentyny. Status państw stowarzyszonych uzyskały ponadto Peru, Ekwador i Kolumbia, które uczestniczą w strefie wolnego handlu, nie biorąc jednak udziału w unii celnej. Status członka obserwatora uzyskał natomiast Meksyk. W ostatnich latach Wspólny Rynek Południa powiększył się o Wenezuelę, przy czym jej całkowity proces akcesji może potrwać nawet kilka lat.

Oprócz rozszerzania wpływów na kontynencie amerykańskim ugrupowanie rozwija swoje kontakty handlowe z podmiotami spoza kontynentu. Od kilku lat toczą się negocjacje w sprawie utworzenia strefy wolnego handlu z Unią Europejską, co ma przyczynić się do wzrostu znaczenia UE w wymianie handlowej MERCOSUR. Spowoduje to jednak zapewne osła-

⁸ Gawrycki M.F., Unia Narodów Południowoamerykańskich. [w] Gawrycki M.F., Procesy integracyjne, ...op.cit.

bienie pozycji Stanów Zjednoczonych i Rosji w regionie Ameryki Łacińskiej.

Tabela 1. Eksport MERCOSUR poza obszar ugrupowania

	1995-1998	1999-2002	2003-2007
LAIA	11%	11%	11%
Meksyk	2%	3%	4%
USA	19%	24%	20%
Unia Europejska	32%	29%	25%
Japonia	6%	4%	3%
Inne	31%	30%	37%
Całość	100%	100%	100%

Źródło: European Commission, Mercosur. Regional Strategy Paper 2007-2013

Ugrupowanie MERCOSUR powołane dla poprawy rozwoju gospodarczego stworzyło wiele korzyści płynących z realizacji założeń traktatowych. Kraje zaczęły być postrzegane jako całość i jako całość stały się konkurencyjne na arenie międzynarodowej. W szerszej perspektywie państwa podjęły działania systemowe, w których kładzie się nacisk na likwidację barier dla rozwoju konkurencji, podporządkowania mechanizmów ekonomicznych wymaganiom przedsiębiorstw. Głównymi obszarami, w których MERCOSUR staje się regionem atrakcyjnym dla inwestycji bezpośrednich, zwłaszcza USA i UE, są przede wszystkim niskie koszty pracy, dobrze rozwinięta sieć telekomunikacyjna i internetowa, wysoko kwalifikowana siła robocza, posiadane zasoby mineralne oraz walory turystyczne, jak również niewielki dystans geograficzny z USA. Wzrost zainteresowania regionem przyczyni się w znacznym stopniu do zbudowania w najbliższych latach przewagi konkurencyjnej.

Ważnym aspektem w polityce państw jest integracja fizyczna, a więc inwestycje w sektorze energetycznym oraz infrastrukturze transportowej, ponieważ dobrze rozwinięta sieć transportowa sprzyja rozwojowi wzajemnej wymiany handlowej. Na prokonkurencyjność regionu wpływ ma również mentalność społeczeństwa, skłonnego do podejmowania działalności gospodarczej, wspierania nauki i inwestycji.

Istotne jest, aby kraje MERCOSUR wzmacniały swoją konkurencyjność również poprzez podnoszenie poziomu edukacji, walkę z bezrobociem, inwestycje w infrastrukturę, technologie oraz sektor badawczo rozwojowy. Bez szczególnych działań w wymienionych dziedzinach liberalizacja handlu może przynieść efekty odwrotne do zamierzonych.

Konkurencyjność regionu, będącego strefą wolnego handlu, powinna opierać się głównie na intensyfikacji strumieni handlu, w szczególności wewnątrzgałęziowego. Najbardziej konkurencyjne gospodarki świata cechuje wysoki udział handlu wewnątrzgałęziowego, co świadczy o wysokiej komplementarności eksportu tych krajów z importem ich partnerów handlowych. Liberalizacja handlu wynikająca z utworzenia strefy wolnego handlu przynosi w regionie zamierzone efekty, ponieważ odnotowuje się wzrost gospodarczy (handel towarowy między członkami wykazuje znaczną dynamikę, obserwuje się wzrost wymiany handlowej z krajami spoza ugrupowania).

Struktura eksportu MERCOSUR jest typowa dla Ameryki Łacińskiej. Większość eksportowanych towarów stanowiły wyroby przetworzone, głównie dobra, przy produkcji których możliwe jest osiągnięcie korzyści skali, oraz surowce naturalne. Znaczny jest również udział żywności, tytoniu i napojów. Dużą pozycję w eksporcie obejmują dobra podstawowe. Do najbardziej konkurencyjnych pozycji eksportu należą: świadczenie usług biznesowych i finansowych, transport, produkcja samochodów, ale też produkcja samolotów przez Brazylię (Embraer). Inne ważne składniki eksportu to żywność w tym kawa, owoce, herbata, tytoń, mięso, produkty chemiczne i mineralne, metale a także ropa naftowa. Należy zaznaczyć, że wartość eksportu w regionie wzrasta systematycznie. W latach 1990-2007 eksport wzrósł o ponad 30%. W tym samym okresie dynamika importu była podobna a największy udział stanowiły dobra przetworzone, przede wszystkim nowoczesne technologie.

Do poprawy konkurencyjności przyczynia się zwiększenie stopnia różnicowania eksportu, a tym samym i produkcji krajowej. Tworzy się przez to warunki dla przyciągania obcego kapitału zarówno dla potrzeb przemysłu wydobywczego jak i przetwórczego. Oferta eksportowa jest wtedy wzbogacana.

Kraje MERCOSUR charakteryzują niskie koszty pracy. W związku z tym przenoszone są tu usługi w ramach procesu offshoringu. **Offshoring** czyli przeniesienie wybranych procesów biznesowych przedsiębiorstwa poza granicę kraju dotyczy zarówno produkcji, jak i usług lub zamówień. Przeniesienie może nastąpić w ramach jednego przedsiębiorstwa lub różnych przedsiębiorstw.

Kraje rozwijające się mają możliwości handlowania usługami w oparciu o ich zyski komparatywne. Korzystają one w ten sposób z globalizacji technologii informacyjnych i komunikacyjnych oraz usług powstałych na bazie tych technologii. Za najbardziej konkurencyjne jeżeli chodzi o sektor usług komputerowych i informatycznych uznaje się Brazylię, Argentynę oraz Chile.

Wzrost BIZ w krajach MERCOSUR jest wynikiem sukcesu reform gospodarczych, ustabilizowania sytuacji gospodarczej, prywatyzacją przedsiębiorstw państwowych oraz rosnącemu popytowi wewnętrznemu. W wyniku przeprowadzonych reform kraje MERCOSUR odnotowały dynamiczny wzrost w wymianie handlowej oraz wzrost gospodarczy. Głównym czynnikiem inwestowania w krajach MERCOSUR jest możliwość wejścia na potencjalnie duży rynek zbytu. Należy przy tym podkreślić, że kraje ugrupowania są traktowane przez inwestorów jako jeden rynek, a więc inwestując w jednym kraju inwestorzy liczą na rynki zbytu w pozostałych krajach należących do MERCOSUR. Przykładem może być fabryka Renault założona w 1996 roku w Brazylijskim mieście Kurytyba (poblizie Sao Paulo oraz Rio de Janeiro) a także niedaleko granicy z Argentyną licząc na duży rynek zbytu. Od początku istnienia ugrupowania nastąpił spektakularny wzrost poziomu BIZ. Jest to efekt otwarcia gospodarek narodowych oraz sprzyjającego klimatu gospodarczego. W 1990 roku BIZ wynosiły zaledwie ok. 3 mld USD rocznie (w skali całego ugrupowania), by w roku 2001 osiągnąć rekordowy poziom 27 mld USD, a następnie ustabilizować się na poziomie kilkunastu miliardów dolarów rocznie. W roku 2007 kraje MERCOSUR odnotowały znaczący wzrost napływu BIZ, (7% w skali światowej, wzrost w wysokości 46%)

Głównymi inwestorami w regionie są Stany Zjednoczone i Hiszpania. Stany Zjednoczone dominują ze względu na położenie geograficzne i chęć dominacji w regionie, natomiast Hiszpania inwestuje tutaj ze względów historycznych

Należy dodać, że Kraje MERCOSUR są bardzo ważnym regionem, gdyż ugrupowania takie jak UE wzmacniają tutaj swoje wpływy z powodu obawy przed całkowitą dominacją Stanów Zjednoczonych w regionie.

W ostatnich latach obserwuje się systematyczny wzrost znaczenia ugrupowania na arenie międzynarodowej, będący wynikiem takich czynników jak:

- wzrost siły przetargowej całego ugrupowania w negocjacjach z partnerami;
- wzrost politycznych więzi pomiędzy krajami członkowskimi;
- aktywne włączanie się w procesy liberalizacji handlu światowego regionu Ameryki Łacińskiej;
- poszerzanie rynku organizacji poprzez przyjmowanie nowych państw.

MERCOSUR jest porozumieniem otwartym i szczególnie zainteresowanym pozyskiwaniem nowych partnerów. Potwierdzeniem takiego cha-

rakteru organizacji jest stowarzyszenie z innymi państwami Ameryki Południowej. Celem umów stowarzyszeniowych jest m.in. wspieranie inwestycji i projektów sprzyjających integracji zarówno w zakresie transportu, jak i telekomunikacji oraz gospodarki wodnej. Na mocy podpisanych umów zostały obniżone stawki celne, przyznane zostały preferencje taryfowych, podjęte zostały działania liberalizujące handel. Podejmowane są projekty sprzyjające integracji gospodarczej. Działania te wzmacniają nie tylko konkurencyjność regionu ale i pozycję organizacji na arenie międzynarodowej.

Reasumując, integracja gospodarcza wywołała wiele korzystnych zjawisk. Następuje powolna zmiana w dotychczasowej roli regionu – tradycyjnego dostawcy surowców i żywności. Zmiana ta dokonuje się poprzez rozwój przemysłu oraz transfer nowych technologii. Gospodarki krajów MERCOSUR charakteryzują się stale rosnącym poziomem PKB per capita. Także wskaźnik HDI kształtuje się na poziomie zbliżonym do niektórych państw europejskich. Źródłem konkurencyjności w tych krajach staje się wykwalifikowana siła robocza. Ugrupowanie powinno zatem promować swój eksport, a także wspierać edukację oraz transfer technologii z zagranicy. Równocześnie państwa jako członkowie ugrupowania winny stosować politykę zrównoważonego wzrostu oraz wspierać inwestycje we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego.

Bibliografia

1. Borkowski P., Gawrycki M.F., W poszukiwaniu latynoamerykańskiego modelu integracji. [w] Gawrycki M.F., Procesy integracyjne w Ameryce Łacińskiej. Difin, Warszawa 2007
2. Bożyk P., Mijala J, Integracja ekonomiczna, PWE, Warszawa 2003
3. European Commission, Mercosur. Regional Strategy Paper 2007 – 2013
4. Flisiuk R., Mercosur. [w] Gawrycki M.F., Procesy integracyjne, ...op.cit.
5. Gawrycki M.F., Unia Narodów Południowoamerykańskich. [w] Gawrycki M.F., Procesy integracyjne, ...op.cit.
6. Michalski B., Wspólnota Karaibska. [w] Rymarczyk J., Wróblewski M., Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne. Wrocław 2006
7. Oberda A, ALADI, CECLA, SELA, Grupa z Rio – płaszczyzny regionalnego dialogu i współpracy. [w] Gawrycki M.F., Procesy integracyjne, op.cit
8. Rąbiega A., Wspólny rynek południa. [w] Rymarczyk J., Wróblewski M., Pozaeuropejskie..., op.cit

Krzysztof Kosiec
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

Konsekwencje dobrobytowe integracji krajów asymetrycznych

W analizach welferystycznych dobrobyt społeczny jawi się jako zasadniczy cel procesów gospodarowania¹. Pomimo wielu ułomności metodologicznych i aksjologicznych immanentnych tym analizom, sądzić można, że badanie konsekwencji dobrobytowych procesów integracyjnych ma sens. Oczywiście o tyle, o ile potraktujemy dobrobyt społeczny jako pewnego rodzaju *minimum minimorum*, a więc cel istotny nie dla niego samego, ale jako cel instrumentalny – realizacja którego stwarzałaby warunki dla rozwoju społecznego i indywidualnego.

Przyjmując zatem taką fundamentalną perspektywę badawczą, w niniejszej pracy zajmę się – w sposób modelowy – analizą skutków dobrobytowych procesów integracyjnych krajów produkujących zróżnicowane dobra handlowe, i charakteryzujących się przy tym różnymi poziomami efektywności technicznej oraz wielkościami gospodarek. W skonstruowanym przez siebie modelu² zbadam wpływ rodzaju dwustronnej wymiany międzynarodowej (handel wewnątrz- i międzygałęziowy) na poziom i strukturę dobrobytu integrujących się krajów o asymetrycznych gospodarkach.

W modelu rozpatruję dwa kraje (1 i 2), społeczeństwa których mają zuniformizowane preferencje odnośnie konsumpcji dwóch dóbr produkowa-

¹ Zob. np. Varian H., *Microeconomics Analysis*, W. W. Norton, New York 1978; Estrin S., D. Laidler, *Introduction to Microeconomics*, Harvester Wheatsheaf, New York 1995.

² Prezentowany w badaniach model jest uogólnieniem modelu Roberta Hine, Jose Torresa i Petera Wrighta zaprezentowanego w pracy „Does Trade Liberalisation Damage Firms in Large Countries? Cost and Size Asymmetries in Intra-Industry Trade”, Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham, Research Paper 2000/15. Autorzy Ci przyjęli w opracowanym przez siebie modelu założenie doskonałej substytucyjności dóbr handlowych, jako przykład handlu wewnątrzgałęziowego. Nie rozpatrywali w ogóle niedoskonałej substytucyjności, a tym bardziej komplementarności gospodarek, która koresponduje z dwustronnym handlem międzygałęziowym. W ten sposób ich wniośki tylko częściowo znajdują uzasadnienie w przedstawianym modelu. Zob. także Kosiec K., *Zmiany w eksporcie a integracja krajów asymetrycznych* (w druku w ZN UEK).

nych rozłącznie w obu gospodarkach, tj. w każdej z gospodarek produkuje się tylko jedno z rozważanych dóbr.

Rozważane preferencje dają się opisać przy pomocy następujących funkcji dobrobytu:

$$W_i(q_{ii}, q_{ji}) = \alpha(q_{ii} + q_{ji}) - \frac{1}{2}(\beta q_{ii}^2 + 2\gamma q_{ii}q_{ji} + \beta q_{ji}^2), \quad i, j = 1, 2; \quad i \neq j,$$

gdzie:

q_{ii} – wolumen dobra produkowanego w gospodarce i , przeznaczony do konsumpcji w społeczeństwie i ,

q_{ji} – wolumen dobra produkowanego w gospodarce j , przeznaczony do konsumpcji w społeczeństwie i (wielkość importu kraju i).

Działalność produkcyjna w analizowanych gospodarkach zorganizowana jest w ramach pojedynczych firm. Przedsiębiorstwa te oznaczone zostają 1 i 2, odpowiednio do specyfikacji gospodarek. Stopień homogeniczności produkcji obu firm kształtuje się pomiędzy doskonałą substytucyjnością, a doskonałą komplementarnością (z wyłączeniem przypadku pełnej niezależności tychże produkcji). Rozpatrywane przedsiębiorstwa konkurują ze sobą na międzynarodowym rynku produktowym. Gra rynkowa jest grą ilościową, a każda z firm postrzega każdą z gospodarek jako oddzielny segment międzynarodowego rynku produktowego, co jest wynikiem istnienia dodatnich kosztów związanych z handlem międzynarodowym, na które składają się koszty transakcyjne, koszty transportu, cła, itp. (Koszty te zostają oznaczone przez t). W celu uproszczenia analizy, w badaniach skoncentrujemy uwagę wyłącznie na tych rodzajach kosztów handlowych, które generują przychody budżetowe, a których wysokość zależy od woli politycznej omawianych państw.

W modelu odwrotne funkcje popytu analizowanych przedsiębiorstw dają się wyprowadzić przy użyciu programowania nieliniowego jako rezultat rozwiązania zagadnienia na maksimum założonych funkcji dobrobytu społecznego, przy ograniczeniach wynikających z zachowania warunków zrównoważonego handlu międzynarodowego (zgodnie z którymi wartość konsumpcji społecznej w obu krajach powinna równać się wartości ich produkcji). Omawiane odwrotne funkcje popytu można zatem przedstawić w następującej postaci:

$$p_{ii} = \alpha - \frac{\beta}{s_i} q_{ii} - \frac{\gamma}{s_i} q_{ji},$$

$$p_{ji} = \alpha - \frac{\beta}{s_i} q_{ji} - \frac{\gamma}{s_i} q_{ii}, \quad i, j = 1, 2; \quad i \neq j,$$

gdzie:

p_{ii} – cena dobra produkowanego przez firmę i , sprzedawanego w kraju i ;

p_{ji} – cena dobra produkowanego przez firmę j , sprzedawanego w kraju i ,

s_i – wielkość rynku w gospodarce i .

Dodatkowo, w modelu przyjmuję także, że ceny, wolumeny produkcji i zyski jednostkowe są nieujemne oraz, że:

$$\alpha > 0, \beta > |\gamma| > 0, s_i > 0.$$

Należy wtedy zauważyć, że gdy

$$\gamma > 0,$$

to produkty gospodarek są substytutami, a handel międzynarodowy – jeśli do niego dojdzie – będzie handlem wewnątrzgałęziowym, natomiast gdy

$$\gamma < 0,$$

to dobra produkowane przez obie gospodarki są komplementarne względem siebie, a handel międzynarodowy – jeśli się pojawi – będzie handlem międzygałęziowym.

W rozpatrywanym modelu zakładam także, że funkcje kosztów przedsiębiorstw przybierają postać:

$$C_i(q_i) = c_i q_i, \quad i = 1, 2.$$

(Różnice w efektywności technicznej obu gospodarek wyrażają się wówczas w zróżnicowanych kosztach jednostkowych analizowanych firm).

Przy takich założeniach, zyski przedsiębiorstw mogą być zapisane jako:

$$\Pi_i = (p_{ii} - c_i)q_{ii} + (p_{ij} - c_i - t)q_{ij}$$

lub po podstawieniu odpowiednich wzorów na odwrotne funkcje popytu, tj. na funkcje cen – w postaci:

$$\Pi_i = \left(\alpha - \frac{\beta}{s_i} q_{ii} - \frac{\gamma}{s_i} q_{ji}\right)q_{ii} - c_i q_{ii} + \left(\alpha - \frac{\gamma}{s_j} q_{jj} - \frac{\beta}{s_j} q_{ij}\right)q_{ij} - c_i q_{ij} - t q_{ij}.$$

Przyjmując, że celem firm jest maksymalizacja ich funkcji zysku możemy teraz wyprowadzić funkcje reakcji przedsiębiorstw, czyli zasady do jakich się stosują na międzynarodowym rynku produktowym, aby dla antycypowanych decyzji konkurentów wybrać takie wielkości produkcji przeznaczone do sprzedaży w danym kraju i na eksport, które zmaksymalizują ich zyski. (Zauważyć należy, że nawet w przypadku handlu międzygałęziowego firmy w rzeczywistości ze sobą konkurują, tak że i tę sytuację można wymodelować jako duopolistyczną grę niewspółpracującą. Jest tak, bowiem przy istotnych ograniczeniach dochodowych społeczeństw – co *implicite* jest zawarte w założeniach modelu – przedsiębiorstwa zawsze będą konkurowały ze sobą o wielkości udziałów w tych dochodach).

Ze względu na rozpatrywaną liniowość funkcji popytów firm oraz stałość ich przeciętnych kosztów jednostkowych, warunki wystarczające w problemie maksymalizacji funkcji zysków firm są zawsze spełnione. Z kolei, warunki konieczne w badanym zagadnieniu przybierają następującą postać analityczną:

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial q_{ii}} = 0,$$

$$\frac{\partial \Pi_i}{\partial q_{ij}} = 0,$$

bądź w wersji rozszerzonej:

$$\alpha - \frac{2\beta}{s_i} q_{ii} - \frac{\gamma}{s_i} q_{ji} - c_i = 0,$$

$$\alpha - \frac{2\beta}{s_j} q_{ij} - \frac{\gamma}{s_j} q_{jj} - c_i - t = 0, \quad i, j = 1, 2; \quad i \neq j.$$

Przekształcając powyższe warunki konieczne dla obu przedsiębiorstw możemy otrzymać ich funkcje reakcji:

$$q_{ii} = \frac{\alpha s_i}{2\beta} - \frac{\gamma}{2\beta} q_{ji} - \frac{c_i s_i}{2\beta};$$

$$q_{ij} = \frac{\alpha s_j}{2\beta} - \frac{\gamma}{2\beta} q_{jj} - \frac{c_i s_j}{2\beta} - \frac{t s_j}{2\beta};$$

$$q_{jj} = \frac{\alpha s_j}{2\beta} - \frac{\gamma}{2\beta} q_{ij} - \frac{c_j s_j}{2\beta};$$

$$q_{ji} = \frac{\alpha s_i}{2\beta} - \frac{\gamma}{2\beta} q_{ii} - \frac{c_i s_i}{2\beta} - \frac{t s_i}{2\beta}.$$

Równoczesne spełnienie oczekiwań analizowanych firm na międzynarodowym rynku produktowym nastąpi w równowadze Nasha. Wówczas optymalne wolumeny produkcji – przeznaczone na zaspokojenie popytów wewnętrznych w rozpatrywanych krajach oraz na eksport – dla obu przedsiębiorstw będą dane w postaci następujących wzorów:

$$q_{ii}^* = \frac{2\beta s_i(\alpha - c_i) - \gamma s_i(\alpha - c_j - t)}{4\beta^2 - \gamma^2},$$

$$q_{ij}^* = \frac{2\beta s_j(\alpha - c_i - t) - \gamma s_j(\alpha - c_j)}{4\beta^2 - \gamma^2},$$

$$q_{jj}^* = \frac{2\beta s_j(\alpha - c_j) - \gamma s_j(\alpha - c_i - t)}{4\beta^2 - \gamma^2},$$

$$q_{ji}^* = \frac{2\beta s_i(\alpha - c_j - t) - \gamma s_i(\alpha - c_i)}{4\beta^2 - \gamma^2},$$

a odpowiadające im ceny równowagowe wynosić będą:

$$p_{ii}^* = \alpha - \frac{\beta[(2\beta - \gamma)\alpha - 2\beta c_i + \gamma(c_j + t)] - \gamma[(2\beta - \gamma)\alpha - 2\beta(c_j + t) + \gamma c_i]}{4\beta^2 - \gamma^2},$$

$$p_{ij}^* = \alpha - \frac{\beta[(2\beta - \gamma)\alpha - 2\beta(c_i + t) + \gamma c_j] - \gamma[(2\beta - \gamma)\alpha - 2\beta c_j + \gamma(c_i + t)]}{4\beta^2 - \gamma^2}; i, j = 1, 2; i \neq j.$$

Dla tak określonych – na międzynarodowym rynku produktowym – wielkości równowagowych: wolumenów produkcji i cen, możemy teraz obliczyć odpowiadające im równowagowe wartości poszczególnych elementów dobrobytów społeczeństw rozpatrywanych krajów.

Tak jak w standardowych podejściach badawczych, w niniejszym modelu przyjęto, że składowymi dobrobytów społecznych są zyski przedsiębiorstw, nadwyżki konsumentów oraz przychody budżetowe. Przyjmując, że funkcje dobrobytów są typu benthamowskiego, tj. są funkcjami addytywnymi, o wagach równych jedności dla rozważanych elementów składowych – dobrobyty analizowanych społeczeństw dają się wyrazić jako sumy zysków firm, nadwyżek konsumentów oraz wpływów budżetowych:

$$W_i = \Pi_i + CS_i + T_i; i, j = 1, 2; i \neq j,$$

przy czym przez CS oznaczam nadwyżki konsumenckie, a przez T – przychody budżetowe.

A zatem, równowagowe zyski i -tego przedsiębiorstwa wynoszą:

$$\Pi_i^* = (p_{ii}^* - c_i)q_{ii}^* + (p_{ij}^* - c_i - t)q_{ij}^*.$$

Z kolei, równowagowa nadwyżka konsumencka i -tego społeczeństwa daje się przedstawić w następującej postaci:

$$CS_i^* = \frac{1}{2}(p_{ii}^*q_{ii}^* + p_{ji}^*q_{ji}^*),$$

a równowagowe wpływy budżetowe i -tego kraju można ująć w sposób następujący:

$$T_i^* = tq_{ji}^*.$$

W związku z tym równowagowy dobrobyt i -tego społeczeństwa jest równy:

$$W_i^* = \Pi_i^* + CS_i^* + T_i^*.$$

W tym momencie analizy, różniczkując po t równowagowe elementy składowe dobrobytów rozpatrywanych społeczeństw, jesteśmy w stanie badać dobrobytowe konsekwencje procesów integracyjnych państw asymetrycznych, ze względu na rozmiar i efektywność ich gospodarek oraz typ wymiany międzynarodowej – co jest przecież celem niniejszych analiz.

Zbadamy zatem najpierw, jak likwidacja barier handlowych w procesie integrowania się gospodarek wpływa na wielkość zysków ich przedsiębiorstw. W tym celu ustalimy znak pochodnej

$$\frac{d\Pi_i^*}{dt}.$$

Przed wszystkim zauważmy, że:

$$\operatorname{sgn} \frac{d\Pi_i^*}{dt} = \operatorname{sgn} \left\{ \frac{d}{dt} [(p_{ii}^* - c_i)q_{ii}^*] \right\} + \operatorname{sgn} \left\{ \frac{d}{dt} [(p_{ij}^* - c_i)q_{ij}^*] \right\} + \operatorname{sgn} \left[\frac{d}{dt} (-tq_{ij}^*) \right].$$

Ponadto zauważmy, że

$$\frac{d}{dt} [(p_{ii}^* - c_i)q_{ii}^*] = (p_{ii}^* - c_i) \frac{dq_{ii}^*}{dt} + q_{ii}^* \frac{d(p_{ii}^* - c_i)}{dt}$$

oraz że

$$\frac{d}{dt} [(p_{ij}^* - c_i)q_{ij}^*] = (p_{ij}^* - c_i) \frac{dq_{ij}^*}{dt} + q_{ij}^* \frac{d(p_{ij}^* - c_i)}{dt}.$$

Dlatego też obliczamy znaki interesujących nas pochodnych.

Otóż

$$\frac{dq_{ii}^*}{dt} = \frac{\gamma s_i}{4\beta^2 - \gamma^2} > 0,$$

gdy handel międzynarodowy jest handlem wewnątrzgałęziowym, natomiast jeśli jest handlem międzygałęziowym, to

$$\frac{dq_{ii}^*}{dt} = \frac{\gamma s_i}{4\beta^2 - \gamma^2} < 0.$$

Analogicznie ma się ze znakiem pochodnej

$$\frac{d(p_{ii}^* - c_i)}{dt} = \frac{\beta\gamma}{4\beta^2 - \gamma^2}.$$

Stąd pochodna

$$\frac{d}{dt} [(p_{ii}^* - c_i)q_{ii}^*]$$

jest większa od zera, gdy mamy do czynienia z handlem wewnątrzgałęziowym, zaś mniejsza od zera w sytuacji handlu międzygałęziowego. Gdy produkcja krajów jest substytucyjna, to obniżenie barier handlowych w wyniku integrowania się gospodarek wywołuje wzrost konkurencji na rynkach wewnętrznych, a przez to spadek zysków z produkcji przeznaczonych na zaspokojenie popytów na tychże rynkach. W przypadku dóbr komplementarnych sytuacja jest odwrotna.

Z kolei

$$\frac{dq_{ij}^*}{dt} = -\frac{2\beta s_j}{4\beta^2 - \gamma^2} < 0$$

zawsze, niezależnie od rodzaju handlu międzynarodowego, tj. wolumen eksportu rośnie, gdy bariery handlowe ulegają obniżeniu. Natomiast

$$\frac{d(p_{ij}^* - c_i)}{dt} = \frac{2\beta^2 - \gamma^2}{4\beta^2 - \gamma^2} > 0.$$

Wydaje się zatem, że znak pochodnej

$$\frac{d}{dt} [(p_{ij}^* - c_i)q_{ij}^*] = (p_{ij}^* - c_i) \frac{dq_{ij}^*}{dt} + q_{ij}^* \frac{d(p_{ij}^* - c_i)}{dt}$$

bez dokładniejszych specyfikacji funkcji jest nie do określenia. Jednakże, gdy uzmysłowimy sobie, że pochodna ta – w interpretacji ekonomicznej – oznacza zmianę zysku z eksportu, wywołaną obniżeniem barier handlowych, i że zmiana ta jest sumą dwóch efektów cząstkowych: zmiany zysku wywołanej zmianą wolumenu eksportu oraz zmianą zysku w wyniku zmiany ceny dóbr eksportowych, oraz że firmy maksymalizujące zyski działają zawsze w elastycznej części liniowej krzywej popytu, to jasną jest rzeczą, iż w przypadku obniżek ceny, efekt ilości dominuje nad efektem ceny, tak że

$$\frac{d}{dt} [(p_{ij}^* - c_i)q_{ij}^*] < 0.$$

Dodatkowo wiadomo, że koszty handlowe t są elementem konstrukcji ceny – przez firmy maksymalizujące zyski, stanowiąc pewien ich procent – dlatego znak pochodnej

$$\operatorname{sgn} \left[\frac{d}{dt} (-tq_{ij}^*) \right]$$

jest ujemny, stąd zmniejszenie obciążeń fiskalnych wzmocni efekt ilości. W rezultacie, oznaczać to będzie, że liberalizacja handlu międzynarodowego przyczyni się zawsze do wzrostu zysków z eksportu

Biorąc pod uwagę powyższe rezultaty badawcze, można stwierdzić, że gdy produkcje integrujących się gospodarek są komplementarne, to pochodna

$$\frac{d\Pi_i^*}{dt}; i = 1, 2,$$

jest zawsze ujemna, tzn. obniżenie barier handlowych przyczyni się do wzrostu zysków firm w integrujących się gospodarkach, bez względu na stopień ich efektywności, czy wielkość ich rynków.

Sytuacja nie jest jednak tak jednoznaczna w przypadku, gdy produkcje integrujących się gospodarek są substytucyjne. Wówczas przecież – jak to zostało powyżej udowodnione – znak pochodnej

$$\left\{ \frac{d}{dt} [(p_{ii}^* - c_i) q_{ii}^*] \right\}$$

jest dodatni, lecz znak pochodnej

$$\left\{ \frac{d}{dt} [(p_{ij}^* - c_i - t) q_{ij}^*] \right\}$$

jest ujemny. Który z efektów przeważy, to zależy od dodatkowych determinant, tj. właśnie od efektywności i rozmiarów rynków.

Otóż, ogólnie można stwierdzić, że drugi efekt jest dominujący, gdy przyrost korzyści z eksportu, wywołany obniżeniem barier handlowych, przewyższa przyrost strat na rynku wewnętrznym, generowany ich redukcją. Zastanówmy się zatem teraz, jakie czynniki sprzyjają takiej sytuacji?

Aby odpowiedzieć na to pytanie należy ustalić znak następujących pochodnych:

$$\frac{d}{dc_i} \left\{ \frac{d}{dt} [(p_{ij}^* - c_i - t) q_{ij}^*] \right\}$$

oraz

$$\frac{d}{ds_j} \left\{ \frac{d}{dt} [(p_{ij}^* - c_i - t) q_{ij}^*] \right\}.$$

Pierwsza z nich dotyczy wpływu efektywności produkcji gospodarek na zmianę zysku z ich eksportu, indukowaną przez redukcję barier handlowych. Druga z pochodnych określa wpływ rozmiaru rynku kraju importera na wielkość zmian zysku przedsiębiorstwa kraju eksportującego dobro substytucyjne, generowanych procesami integracyjnymi.

Otóż, pochodna

$$\frac{d}{dc_i} \left\{ \frac{d}{dt} [(p_{ij}^* - c_i - t) q_{ij}^*] \right\}$$

jest równa

$$\frac{d}{dc_i} \left[(p_{ij}^* - c_i) \frac{dq_{ij}^*}{dt} \right] + \frac{d}{dc_i} \left[q_{ij}^* \frac{d(p_{ij}^* - c_i)}{dt} \right] = \frac{4\beta^3 s_j}{(4\beta^2 - \gamma^2)^2} - \frac{4\beta^3 s_j}{(4\beta^2 - \gamma^2)^2} + \frac{2\beta\gamma^2 s_j}{(4\beta^2 - \gamma^2)^2}$$

i jest większa od zera. Oznacza to, że im bardziej nieefektywny jest kraj, tym jego zyski z eksportu rosną, gdy obniżają się bariery handlowe. Dzieje się tak dlatego, że – w przypadku dwustronnego handlu międzynarodowego – redukcja barier handlowych obniża koszty operacyjne mniej efektywnej firmy, a przez to umożliwia jej zwiększenie udziału w rynku bazowym jej konkurenta, i pomimo obniżki ceny jednostkowej, powoduje wzrost jej zysków z eksportu. Dla firmy efektywniejszej dwustronny handel oznacza z kolei, że w sytuacji obniżenia barier handlowych jej przewagi konkurencyjne maleją, co skutkuje spadkiem jej udziału rynkowego, i w ten sposób zmniejszeniem jej zysków,

Jeśli idzie o drugą z rozpatrywanych pochodnych, tj. o pochodną

$$\frac{d}{ds_j} \left\{ \frac{d}{dt} \left[(p_{ij}^* - c_i - t) q_{ij}^* \right] \right\},$$

jest ona równa

$$\frac{d}{ds_j} \left[(p_{ij}^* - c_i) \frac{dq_{ij}^*}{dt} + q_{ij}^* \frac{d(p_{ij}^* - c_i)}{dt} \right] = \frac{d}{ds_j} \left(\frac{2\beta^2 - \gamma^2}{4\beta^2 - \gamma^2} q_{ij}^* - \frac{\beta(4\beta^2 - \gamma^2)}{(4\beta^2 - \gamma^2)^2} s_j q_{ij}^* \right) = \frac{dq_{ij}^*}{ds_j},$$

i jest większa od zera. Oznacza to, że im większy jest rynek importera, tym zyski z eksportu są większe.

W związku z tymi ustaleniami, można stwierdzić, że szansa na to – iż przyrost korzyści z eksportu, wywołany obniżeniem barier handlowych, przewyższy przyrost strat na rynku wewnętrznym, generowany ich redukcją – rośnie, gdy udział eksportu w produkcji krajowej rośnie. W analizowanym przez nas przypadku – dwustronnego handlu wewnątrzgałęziowego – oznacza to, że przedsiębiorstwa kraju małego i nieefektywnego mają większą szansę na zwiększenie swoich zysków w wyniku postępujących procesów integracyjnych, niż przedsiębiorstwa kraju dużego i efektywnego, dla których ujemny efekt

$$\left\{ \frac{d}{dt} \left[(p_{ij}^* - c_i - t) q_{ij}^* \right] \right\}$$

może nawet być przeważony przez dodatni efekt

$$\left\{ \frac{d}{dt} [(p_{ii}^* - c_i) q_{ii}^*] \right\}.$$

Kolejną sprawą, którą należy się obecnie zająć, jest ustalenie wpływu obniżenia barier handlowych na zmiany w nadwyżkach konsumentów. Dla tego celu należy określić znak pochodnej

$$\frac{dCS_i^*}{dt}.$$

Ponieważ

$$CS_i^* = \frac{1}{2} (p_{ii}^* q_{ii}^* + p_{ji}^* q_{ji}^*),$$

to

$$\frac{dCS_i^*}{dt} = \frac{-\beta\gamma}{4\beta^2 - \gamma^2} q_{ii}^* - \frac{2\beta^2 - \gamma^2}{4\beta^2 - \gamma^2} q_{ji}^*.$$

Pochodna ta jest zawsze mniejsza od zera, nawet w skrajnej sytuacji handlu dobrami doskonale komplementarnymi, o ile tylko spełniony jest warunek

$$c_i > c_j + t,$$

co z pewnością ma miejsce dla – wynikającej z założeń modelu – dwustronnej wymiany handlowej.

Oznacza to, że użyteczność konsumentów – również i w małym kraju, a w dodatku nieefektywnym – wzrośnie, gdy procesy integracyjne się pogłębią, i wymiana będzie dwustronna.

Ostatnim elementem dobrobytu, który należałoby zbadać w niniejszych badaniach, są wpływy budżetowe wynikające z regulacji handlu międzynarodowego:

$$T_i^* = tq_{ji}^*.$$

Przeanalizujemy teraz, jak zmieniają się one w wyniku liberalizacji handlu. W tym celu spróbujemy określić znak pochodnej

$$\frac{dT_i^*}{dt} = \frac{d}{dt} (tq_{ji}^*) = t \frac{dq_{ji}^*}{dt} + q_{ji}^*.$$

Z punktu widzenia wyłącznie matematycznego nie da się go jednoznacznie ustalić. Staje się to dopiero możliwe, gdy do analiz matematycznych dołączymy analizę ekonomiczną. Jeżeli w sytuacji wolnego handlu wpływy budżetowe z tytułu regulacji handlu międzynarodowego wyniosłyby zero, to wzrost wielkości t zwiększyłby T_i , a zatem lewostronna pochodna w rozpatrywanym punkcie byłaby dodatnia. Oznacza to, że jeżeli początkowa wartość t byłaby dodatnia i określona byłaby w procesie maksymalizacji wpływów budżetowych, wówczas obniżenie barier handlowych spowoduje z pewnością redukcję tych wpływów. Czyli

$$\frac{dT_i^*}{dt} > 0.$$

Reasumując niniejsze badania, należy stwierdzić, że dla ustalenia konsekwencji dobrobytowych procesów integracyjnych państw asymetrycznych, trzeba jeszcze zastanowić się nad znakiem pochodnej

$$\frac{dW_i^*}{dt}.$$

Jest ona równa sumie pochodnych:

$$\frac{dW_i^*}{dt} = \frac{d\Pi_i^*}{dt} + \frac{dCS_i^*}{dt} + \frac{dT_i^*}{dt}.$$

Ponieważ znaki poszczególnych składników sumy są zarówno dodatnie, jak i ujemne, nie jest możliwe *a priori* jednoznaczne określenie wpływu liberalizacji handlu międzynarodowego na dobrobyt społeczny. Dopiero specyfikacja rodzaju wymiany międzynarodowej umożliwia osiągnięcie istotnych rezultatów badawczych.

Otóż, gdy handel międzynarodowy jest międzygałęziowy, to wzrost zysków i wzrost nadwyżki konsumentów, indukowany procesami integracyjnymi, rekompensują z naddatkiem spadek wpływów budżetowych wywołany obniżeniem barier handlowych. W ten sposób tego typu handel niewątpliwie przyczynia się do wzrostu dobrobytu społecznego, niezależnie od poziomu efektywności i wielkości gospodarki.

Natomiast w przypadku dwustronnego handlu wewnątrzgałęziowego, zmiany w dobrobytach krajów asymetrycznych, wywołane ich postępującą integracją, są zależne od wielkości i efektywności ich gospodarek. Dobrobyt społeczeństwa kraju dużego i efektywnego, może się nawet zmniejszyć w takiej sytuacji. Dzieje się tak wtedy, gdy wzrost nadwyżki konsumenckiej

nie jest wystarczający, by skompensować zmniejszające się zyski firm oraz wpływy budżetowe. Z kolei, dobrobyt społeczeństwa kraju małego i nieefektywnego, w analizowanych warunkach handlu międzynarodowego, rośnie – pomimo spadku wpływów budżetowych, gdyż przyrost zysków jego przemysłu, i wzrost nadwyżki konsumenckiej rekompensuje te spadki.

W świetle powyższych ustaleń, może pojawić się istotne badawczo pytanie: dlaczego kraje duże i efektywne godzą się na liberalizację swego handlu?

Przede wszystkim zauważmy, że mogą ponieść szkodę tylko w przypadku międzynarodowego handlu wewnątrzgałęziowego. Jest mało prawdopodobne, by małe i nieefektywne kraje eksportowały do dużych i efektywnych gospodarek zasadniczo tylko produkty substytucyjne do ich produkcji. W rzeczywistości, w strukturze handlu zagranicznego, udział handlu międzygałęziowego w grupach integrujących się państw jest niewątpliwie znaczny, a to osłabia, a być może nawet rekompensuje wspomniane ubytki w dobrobycie w krajach dużych i efektywnych.

Poza tym zauważmy, że wyprowadzone wnioski badawcze dotyczą handlu dwustronnego. Z reguły, kraje duże i efektywne są za liberalizacją, gdy handel wewnątrzgałęziowy przybiera postać wymiany jednostronnej, w której one są głównymi beneficjentami, natomiast zaczynają przejawiać tendencje protekcjonistyczne, gdy im samym zagraża konkurencja zewnętrzna.

Bibliografia

Estrin S., D. Laidler, *Introduction to Microeconomics*, Harvester Wheatsheaf, New York 1995

Hine R., J. Torres i P. Wright, *Does Trade Liberalisation Damage Firms in Large Countries? Cost and Size Asymmetries in Intra-Industry Trade*, Centre for Research on Globalisation and Labour Markets, School of Economics, University of Nottingham, Research Paper 2000/15.

Kosiec K., *Zmiany w eksporcie a integracja krajów asymetrycznych* (w druku w ZN UEK).

Varian H., *Microeconomics Analysis*, W. W. Norton, New York 1978.

Marek Maciejewski
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

Wpływ integracji gospodarczej na zmianę wielkości strumieni handlu zagranicznego na przykładzie nowych państw członkowskich Unii Europejskiej

Pojęcie regionalnej integracji gospodarczej nie jest w literaturze rozumiane jednoznacznie. Można ją rozumieć jako formę międzynarodowej współpracy lub jako całkowicie nową jakość, powstałą w miejsce istniejących dotychczas struktur¹. W tym drugim rozumieniu, integracja gospodarcza oznacza proces gospodarczego scalania, łączenia w jedną całość odrębnych dotąd elementów. Powstające w wyniku integracji nowe struktury i organizmy gospodarcze nie stanowią jednak prostej sumy elementów składowych, połączonych w jedną całość, lecz tworzą przetworzoną wewnętrznie, czyli w znacznej mierze nową jakościowo strukturę gospodarczą. Dzieje się tak, ponieważ istotą integracji gospodarczej jest proces różnorodnych przeobrażeń i dostosowań w strukturze gospodarczej integrujących się elementów².

Wyrazem integracji ekonomicznej jest z jednej strony promowanie a z drugiej ograniczanie handlu. Część wymiany zostaje bowiem objęta liberalizacją, podczas gdy wymiana z krajami spoza ugrupowania integracyjnego wciąż podlega ograniczeniom. Powoduje to zmiany w strumieniach handlu zagranicznego. Efekty te, określane jako efekty statyczne integracji ekonomicznej, to efekty kreacji i przesunięcia handlu.. Zniesienie ceł i innych barier handlowych powoduje wzrost wymiany handlowej między krajami partnerskimi kosztem importu z krajów trzecich. Efekty te zachodzą przy założeniu braku mobilności czynników produkcji³.

¹ E. Jantoń-Drozdowska, *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998, s. 9.

² *Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej*, praca zbiorowa pod red. E. Osiewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001, s. 9.

³ *Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne*, praca zbiorowa pod red. J. Rymarczyka i M. Wróblewskiego, oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2006, s. 19.

Efekt kreacji wyraża się we wzroście wolumenu wzajemnych obrotów handlowych krajów tworzących strefę wolnego handlu lub unię celną, w wyniku usunięcia cel i innych barier w handlu między krajami ugrupowania oraz pozostawienia cel w stosunku do krajów trzecich w strefie wolnego handlu bądź wprowadzenia wspólnej zewnętrznej taryfy celnej w unii celnej⁴.

Efekt przesunięcia handlu związany jest ze zmianą dotychczasowych kierunków handlu, spowodowaną liberalizacją przepływów towarowych wewnątrz ugrupowania integracyjnego, a dyskryminacją w stosunku do krajów trzecich. Efekt ten oznacza zastąpienie dostaw od bardziej efektywnych producentów z krajów trzecich dostawami od mniej efektywnych producentów z krajów partnerskich strefy wolnego handlu lub unii celnej, których konkurencyjność wzrosła na skutek zniesienia wewnętrznych barier handlowych⁵.

Liberalizacja handlu prowadzi zarówno do efektów pozytywnych jak i negatywnych, generując określone korzyści i straty na rynku krajów integrujących się. Z jednej strony efekt przesunięcia handlu, uważany za negatywny efekt liberalizacji, prowadzi nie tylko do ograniczenia eksportu krajów nie należących do ugrupowania, ale także do realokacji zasobów i to często w kierunku zwiększającym koszty produkcji, czyli zmniejszającym efektywność wykorzystania zasobów. Z drugiej strony kreacja handlu czyni produkcję bardziej efektywną, bowiem wzrost wymiany następuje w wyniku substytucji produkcji droższego wytwórcy krajowego tańszą produkcją z kraju partnerskiego. Przez porównanie wielkości efektu przesunięcia handlu z wielkością efektu kreacji ocenia się efekt netto liberalizacji. Jeśli wielkość efektu kreacji handlu przewyższa wielkość efektu przesunięcia, to strefa wolnego handlu lub unia celna powinna wywrzeć pozytywny wpływ na gospodarkę krajów integrujących się zarówno w sensie dostępu do tańszego źródła zaopatrzenia jak i właściwej alokacji zasobów. Jeśli natomiast wielkość efektu przesunięcia jest większa niż efektu kreacji, to wtedy straty z tytułu obniżenia obrotów między krajami członkowskimi ugrupowania a krajami trzecimi mogą być większe niż korzyści ze wzrostu obrotów między partnerami⁶.

Wpływ procesów integracyjnych na zmiany strumieni handlu zagranicznego zbadano na przykładzie dziesięciu nowych państw członkowskich Unii Europejskiej (UE-10), które w struktury UE weszły z dniem 1 maja 2004.

⁴ Integracja europejska, praca zbiorowa pod red. A. Marszałka, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997, s. 56.

⁵ Z. Wysokińska, *Międzynarodowa integracja regionalna – aspekty teoretyczne i empiryczne*, „Ekonomista”, 1995, nr 5-6.

⁶ J. Kundera, *Liberalizacja obrotów gospodarczych w strefach wolnego handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996, s. 85.

Badanie polegało na analizie tempa wzrostu eksportu i importu każdego z tych państw w latach 1995-2008 w wymianie z pozostałymi państwami członkowskimi UE w odniesieniu do tempa wzrostu wymiany handlowej z krajami spoza Unii Europejskiej.

Analizie poddano bilateralne stosunki handlowe badanych państw z wszystkimi państwami świata.

Z jednej jednak strony uwagę skupiono na handlu z krajami UE-15 i UE-10, a z drugiej na handlu z państwami nienależącymi do UE.

W efekcie, badanie tempa wzrostu wymiany handlowej krajów UE-10 z poszczególnymi państwami członkowskimi UE (bez Rumunii i Bułgarii) polegało na odniesieniu wielkości tych obrotów do wielkości wymiany z grupą państw nienależących do UE. Analiza wyrażona została wyliczeniem, dla poszczególnych lat analizowanego okresu, wskaźnika o postaci:

$$\frac{\frac{Ex_{UE1}}{Ex_{UE0}}}{\frac{Ex_{inne1}}{Ex_{inne0}}}$$

gdzie:

Ex_{UE1} – eksport do kraju należącego do UE w roku danym

Ex_{UE0} – eksport do kraju należącego do UE w roku poprzednim

Ex_{inne1} – eksport do grupy państw nienależących do UE w roku danym

Ex_{inne0} – eksport do grupy państw nienależących do UE w roku poprzednim

Analogicznie wyliczono wskaźniki dla importu krajów UE-10 z państw członkowskich UE.

Na podobnych zasadach przeanalizowano relatywne zmiany tempa wzrostu wymiany handlowej krajów UE-10 z krajami nienależącymi do UE. Wielkości obrotów odniesiono do wymiany z grupą państw UE-25. Obliczany wskaźnik przyjął postać:

$$\frac{\frac{Ex_1}{Ex_0}}{\frac{Ex_{(UE-25)1}}{Ex_{(UE-25)0}}}$$

gdzie:

Ex_1 – eksport do kraju nienależącego do UE w roku danym

Ex_0 – eksport do kraju nienależącego do UE w roku poprzednim

$Ex_{(UE-25)1}$ – eksport do grupy państw UE-25 w roku danym

$Ex_{(UE-25)0}$ – eksport do grupy państw UE-25 w roku poprzednim

Analogicznie wyliczono wskaźniki dla importu krajów UE-10 z państw nienależących do UE.

Obliczane wskaźniki przyjmują wartości większe od 1, jeżeli tempo wzrostu eksportu/importu do/z danego kraju jest wyższe od tempa wzrostu eksportu/importu do/z grupy krajów, do której wielkości obrotów są odnoszone.

Za punkt wyjścia analizy przyjęto wielkości obrotów ogółem. Następnie, w celu określenia wpływu integracji na relatywne zmiany tempa wzrostu obrotów handlowych poszczególnymi grupami towarowymi, analizie poddano wartości strumieni handlowych dla elementów struktury towarowej wyróżnionych na podstawie klasyfikacji SITC.

Z uwagi na szeroki obszar badawczy – handel poszczególnych krajów grupy UE-10 z ich wszystkimi partnerami handlowymi – w zamieszczonych poniżej zestawieniach przedstawiono jedynie wartości zbiorcze dla handlu całej grupy państw UE-10 z trzema grupami państw: UE-15, UE-10 oraz państwami nienależącymi do UE. Uzupełnieniem tych informacji są odwołania do specyfiki zmian w handlu zagranicznym poszczególnych państw UE-10.

W tabeli 1 zamieszczono wartości wyliczonego relatywnego tempa wzrostu eksportu państw UE-10 do wyróżnionych grup krajów należących i nienależących do Unii Europejskiej dla poszczególnych lat okresu 1995-2008 oraz dla skrajnych lat tego okresu. W ostatniej kolumnie tabeli umieszczono procentowy wzrost wartości eksportu dla badanego okresu.

Analiza ogółu eksportu krajów grupy UE-10 wskazuje na to, że w okresie 1995-2008 tempo wzrostu eksportu zarówno do krajów UE-15 jak i UE-10 było wyższe od tempa wzrostu eksportu do państw nienależących do UE, przy czym tempo wzrostu eksportu do krajów UE-15 tylko w nieznacznym stopniu przewyższało tempo wzrostu eksportu do państw nienależących do UE (odpowiednio wzrost o 569,5% i 537,6%). Zauważyć przy tym można, że od roku 2002 tempo wzrostu eksportu państw UE-10 do państw UE-15 było stale niższe od tempa wzrostu eksportu do państw nienależących do UE. Z kolei od 2002 roku tempo wzrostu eksportu do państw nienależących do UE było stale wyższe od tempa wzrostu eksportu do państw UE-25.

Podobne wyniki – relatywnie wyższe tempo wzrostu eksportu do państw UE-15 i UE-10 niż do państw nienależących do UE – dla całego okresu 1995-2008 odnotowano dla Cypru, Czech, Litwy, Łotwy i Węgier. W każdym z tych przypadków zaznaczała się przewaga tempa wzrostu do krajów UE-10 i w większości przypadków była ona wyraźniejsza niż dla eksportu całej grupy państw UE-10. Przykładowo dla Łotwy wskaźnik ten

dla okresu 1995-2008 wyniósł dla UE-15 1,33, dla UE-10 4,78 a dla państw nienależących do UE 0,48, co oznacza m.in., że eksport Łotwy do państw UE-10 wzrósł w okresie 1995-2008 4,78 razy szybciej niż do państw nienależących do UE.

Tabela 1. Relatywne tempo wzrostu eksportu państw UE-10 do grup krajów należących i nienależących do Unii Europejskiej w latach 1995-2008

Grupa państw	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1995-2008	
															%
ogółem															
UE-15	0,90	1,03	1,32	1,22	0,92	1,03	1,00	0,98	0,97	0,90	0,95	0,99	0,93	1,05	569,5
UE-10	0,94	0,96	1,15	1,08	0,93	1,07	0,99	1,00	1,06	1,01	1,07	1,05	0,97	1,30	728,6
inne	1,11	0,98	0,78	0,84	1,09	0,97	1,00	1,02	1,01	1,09	1,02	1,00	1,06	0,91	537,6
produkty nieprzetworzone (0-4)															
UE-15	0,90	0,86	1,21	1,41	1,01	1,05	1,05	0,85	1,28	0,94	0,92	1,14	0,91	1,43	371,9
UE-10	0,98	0,87	1,23	1,40	1,13	1,06	1,00	0,90	1,32	0,98	1,02	1,18	0,93	2,28	652,7
inne	1,08	1,16	0,82	0,71	0,96	0,95	0,97	1,15	0,78	1,05	1,05	0,86	1,09	0,60	230,1
produkty rolno-spożywcze (0+1)															
UE-15	0,84	0,80	1,25	1,41	0,92	1,05	1,10	1,09	1,39	1,08	1,02	1,14	0,92	2,20	420,5
UE-10	0,89	0,94	1,45	1,42	0,95	1,02	1,13	1,01	1,32	1,11	1,11	1,17	0,96	3,48	724,0
inne	1,17	1,19	0,76	0,71	1,08	0,96	0,90	0,94	0,73	0,92	0,95	0,87	1,07	0,39	136,7
surowce (2+4)															
UE-15	1,10	0,97	1,10	1,03	1,03	0,90	1,00	1,02	0,91	0,86	1,18	1,06	0,81	0,91	238,8
UE-10	1,08	0,86	0,95	0,92	1,15	1,06	0,96	1,03	1,11	0,93	1,30	1,09	1,00	1,41	422,6
inne	0,91	1,06	0,93	0,98	0,95	1,09	1,00	0,98	1,06	1,14	0,83	0,93	1,18	1,00	270,7
paliwa mineralne (3)															
UE-15	1,09	0,87	1,10	1,48	1,12	1,40	0,86	0,46	1,44	0,85	0,70	1,10	1,05	0,97	497,8
UE-10	1,22	0,82	1,06	1,61	1,31	1,23	0,76	0,64	1,35	0,83	0,83	1,25	0,85	1,31	706,7
inne	0,88	1,17	0,92	0,65	0,84	0,75	1,22	1,90	0,71	1,18	1,32	0,86	1,05	0,91	514,9
produkty przetworzone (5-8)															
UE-15	0,88	1,11	1,29	1,18	0,88	1,03	0,98	1,03	0,91	0,87	0,96	0,97	0,92	0,93	590,4
UE-10	0,92	1,03	1,10	1,02	0,88	1,08	0,99	1,06	0,98	0,98	1,09	1,04	0,96	1,11	726,2
inne	1,12	0,91	0,80	0,86	1,13	0,96	1,02	0,97	1,09	1,13	1,02	1,02	1,07	1,04	646,2
produkty chemiczne (5)															
UE-15	0,78	0,88	1,24	1,13	0,98	0,88	0,89	1,07	0,93	0,97	1,07	1,06	0,98	0,79	371,6
UE-10	0,94	0,90	1,16	1,15	0,91	1,00	0,81	1,07	0,95	0,94	1,06	1,06	0,99	0,89	433,2
inne	1,19	1,13	0,83	0,88	1,05	1,08	1,16	0,93	1,07	1,04	0,94	0,94	1,01	1,21	496,7
maszyny i sprzęt transportowy (7)															
UE-15	0,95	1,36	1,30	1,13	0,86	1,12	1,00	0,98	0,90	0,87	0,92	0,96	0,91	1,12	1193,5
UE-10	0,99	1,07	1,02	0,90	0,83	1,18	1,09	1,02	1,00	1,03	1,12	1,05	0,93	1,20	1293,5
inne	1,05	0,76	0,79	0,90	1,16	0,89	0,99	1,01	1,10	1,13	1,06	1,03	1,10	0,88	1056,6
różne wyroby przemysłowe (6+8)															
UE-15	0,86	1,01	1,24	1,23	0,89	0,96	0,98	1,05	0,91	0,86	0,99	0,95	0,95	0,82	294,4
UE-10	0,88	1,05	1,19	1,09	0,94	1,02	0,99	1,11	1,00	0,95	1,10	1,05	0,99	1,39	568,1
inne	1,15	0,99	0,81	0,83	1,11	1,03	1,01	0,95	1,08	1,14	0,99	1,03	1,04	1,10	382,0

Źródło: obliczenia własne na podstawie *Commodity Trade Statistics Database*, UN Statistics Division

Dla pozostałych krajów, jedynie w przypadku Słowacji, tempo wzrostu eksportu do krajów UE-15 było wyższe od tempa wzrostu eksportu do państw nienależących do UE.

W pozostałych przypadkach (Estonia, Malta, Polska, Słowenia) tempo wzrostu eksportu do państw nienależących do UE było wyższe od tempa wzrostu eksportu do państw UE-25, natomiast tempo wzrostu eksportu do państw UE-10 było wyższe od tempa wzrostu eksportu do państw nienależących do UE. Działo się tak za sprawą wyraźnie niższego tempa wzrostu eksportu do państw UE-15 w stosunku do tempa wzrostu eksportu do państw nienależących do UE. Przykładowo dla Polski wartość tego wskaźnika w latach 1995-2008 wyniosła 0,88, dla Słowenii 0,73.

W grupie produktów nieprzetworzonych (sekcje SITC od 0 do 4) dla eksportu całej grupy UE-10 znacznie wyraźniej zaznacza się przewaga tempa wzrostu eksportu do państw UE-15 i UE-10 w stosunku do tempa wzrostu eksportu do państw nienależących do UE. Podobnie jest w odniesieniu do eksportu poszczególnych krajów UE-10, z wyjątkiem Cypru, Estonii i Malty, gdzie tempo wzrostu eksportu do państw nienależących do UE było wyższe od tempa wzrostu eksportu do państw UE-25, choć nie większe niż do państw UE-10.

Na zmiany w kategorii produktów nieprzetworzonych w największym stopniu wpływ miał eksport produktów rolno-spożywczych (sekcje SITC 0 i 1). W tej grupie towarowej w latach 1995-2008 tempo wzrostu eksportu do państw UE-15 i UE-10 było odpowiednio 2,2 oraz 3,48 razy większe od tempa wzrostu eksportu do państw nienależących do UE. Przy tym od roku 2001 tylko raz, w roku 2008, tempo wzrostu eksportu do państw UE-15 i UE-10 nie było większe od tempa wzrostu eksportu do państw spoza UE.

Podobnie jest dla poszczególnych, z wyjątkiem Malty, krajów UE-10. W wielu przypadkach tempo wzrostu eksportu do państw UE wielokrotnie przekraczało tempo wzrostu eksportu do państw nienależących do UE. Przykładowo dla Polski wartości wskaźnika w okresie 1995-2008 wyniosły: UE-15 2,4, UE-10 8,82, kraje spoza UE 0,34.

W przypadku surowców (sekcje SITC 2 i 4) oraz paliw mineralnych (sekcja 3 SITC) w okresie 1995-2008 zaznacza się przewaga tempa wzrostu eksportu ogółu państw UE-10 do państw UE-10 nad tempem wzrostu eksportu do państw nienależących do UE.

Analiza zmian eksportu poszczególnych państw grupy UE-10 wskazuje jednak na istotne rozbieżności w tempie wzrostu eksportu w odniesieniu do określonych kierunków geograficznych.

W grupie produktów przetworzonych (sekcje SITC od 5 do 8) nie ma już tak wyraźnych dysproporcji pomiędzy tempem wzrostu eksportu do państw należących i nienależących do UE.

Różnice te pojawiają się w poszczególnych kategoriach produktów przetworzonych.

W przypadku produktów chemicznych (sekcja 5 SITC) w okresie 1995-2008 tempo wzrostu eksportu grupy państw UE-10 do państw nienależących do UE było wyższe zarówno od tempa wzrostu eksportu do państw UE-15 jak i UE-10.

Zjawisko to charakteryzowało również zmiany w eksporcie Czech i Słowacji. W przypadku pozostałych państw, z wyjątkiem Estonii, tempo wzrostu eksportu do państw UE-10 przewyższało tempo wzrostu eksportu do państw nienależących do UE, a w przypadku Cypru, Litwy, Łotwy i Polski tempo wzrostu eksportu zarówno do UE-15 jak i UE-10 było wyższe od tempa wzrostu eksportu do państw spoza UE.

W eksporcie maszyn i sprzętu transportowego (sekcja 7 SITC) w okresie 1995-2008 zauważalna jest przewaga tempa wzrostu eksportu do państw należących do UE w stosunku do tempa wzrostu eksportu do państw spoza UE. W przypadku Cypru, Estonii, Litwy, Łotwy i Węgier przewaga ta dotyczy zarówno eksportu do państw UE-15 jak i UE-10, a w przypadku Czech wyłącznie w odniesieniu do eksportu do państw UE-15.

W pozostałych przypadkach tempo wzrostu eksportu do państw nienależących do UE było wyższe od tempa wzrostu do UE-25, choć jak w przypadku Polski i Słowenii, nie wyższe od tempa wzrostu eksportu do UE-10, a w przypadku Słowacji do UE-15.

Eksport różnych wyrobów przemysłowych (sekcje SITC 6 i 8) charakteryzował się wyższym tempem wzrostu w odniesieniu do państw nienależących do UE w porównaniu do tempa wzrostu eksportu do państw UE-25. Miało to miejsce głównie za sprawą wolniejszego tempa wzrostu eksportu do państw UE-15, ponieważ tempo wzrost eksportu do państw UE-10 przewyższało tempo wzrostu eksportu do państw spoza UE.

Podobnie jak dla całej grupy państw UE-10, sytuacja wygląda w przypadku Łotwy, Malty, Polski, Słowenii i Węgier. W przypadku Estonii tempo wzrostu eksportu do państw spoza UE przewyższało zarówno tempo wzrostu eksportu do UE-15 jak i UE-10. Natomiast w przypadku Cypru, Czech, Litwy i Słowacji tempo wzrostu eksportu do państw spoza UE było niższe od tempa wzrostu eksportu do państw UE-25, przy czym eksport Litwy i Słowacji zarówno do państw UE-15 jak i UE-10 rósł w tempie szybszym od eksportu do państw nienależących do UE.

Analogiczną analizę przeprowadzono dla zmian wartości importu państw UE-10.

W tabeli 2 zamieszczono wartości wyliczonego relatywnego tempa wzrostu importu państw UE-10 z wyróżnionych grup krajów należących i nienależących do Unii Europejskiej dla poszczególnych lat okresu 1995-2008 oraz dla skrajnych lat tego okresu.

Tabela 2. Relatywne tempo wzrostu importu państw UE-10 z grup krajów należących i nienależących do Unii Europejskiej w latach 1995-2008

Grupa państw	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	1995-2008	
															%
ogółem															
UE-15	0,93	1,04	1,13	0,99	0,78	1,03	0,96	1,00	1,12	0,88	0,93	0,99	0,89	0,68	436,7
UE-10	0,89	0,97	1,02	0,99	0,83	1,09	1,03	1,03	1,20	0,96	1,01	1,04	0,94	0,95	650,5
inne	1,08	0,97	0,90	1,01	1,27	0,96	1,03	0,99	0,88	1,12	1,06	1,00	1,11	1,38	689,2
produkty nieprzetworzone (0-4)															
UE-15	0,95	1,01	1,13	1,01	0,79	1,01	1,01	1,05	1,09	0,95	1,00	1,15	0,92	1,01	463,5
UE-10	0,89	0,96	1,13	1,09	0,86	1,12	1,11	1,02	1,20	0,92	1,01	1,08	0,92	1,27	611,6
inne	1,07	1,00	0,89	0,97	1,23	0,96	0,96	0,96	0,89	1,07	1,00	0,89	1,08	0,92	458,9
produkty rolno-spożywcze (0+1)															
UE-15	0,87	1,01	1,12	1,08	1,07	1,02	1,07	1,02	1,37	1,07	1,00	1,05	1,10	2,10	435,3
UE-10	0,80	1,17	1,24	1,21	1,08	1,04	1,14	1,07	1,28	1,17	1,11	1,04	1,02	3,37	756,9
inne	1,17	0,96	0,87	0,90	0,94	0,98	0,92	0,97	0,75	0,91	0,97	0,95	0,93	0,42	154,6
surowce (2+4)															
UE-15	1,04	1,00	1,03	1,18	0,87	1,14	1,17	0,90	0,86	1,08	0,99	1,02	0,94	1,17	291,2
UE-10	0,90	0,89	0,96	1,16	0,94	1,18	1,14	0,94	1,07	0,91	1,04	1,12	1,05	1,26	320,2
inne	0,99	1,02	0,99	0,85	1,14	0,87	0,86	1,10	1,10	0,96	1,00	0,96	1,03	0,84	234,5
paliwa mineralne (3)															
UE-15	1,05	1,10	0,99	1,03	0,79	0,87	1,07	0,96	1,07	1,04	1,10	1,22	0,93	1,13	783,7
UE-10	0,97	0,85	1,01	1,05	0,88	1,15	1,18	0,93	1,31	0,83	0,96	1,00	0,94	0,96	647,7
inne	0,99	1,01	1,00	0,96	1,21	1,02	0,89	1,06	0,84	1,08	0,97	0,89	1,07	0,95	680,8
produkty przetworzone (5-8)															
UE-15	0,93	1,01	1,01	0,99	0,81	1,02	0,92	0,98	1,12	0,91	0,93	0,91	0,94	0,58	420,9
UE-10	0,91	0,95	0,92	0,96	0,86	1,07	0,97	1,05	1,17	1,00	1,02	0,99	0,98	0,83	647,2
inne	1,08	0,99	1,00	1,01	1,22	0,98	1,08	1,01	0,89	1,08	1,06	1,08	1,06	1,64	803,2
produkty chemiczne (5)															
UE-15	1,03	1,08	1,06	1,09	0,91	1,01	1,02	0,99	1,05	1,04	0,98	0,96	0,95	1,17	448,2
UE-10	0,99	1,00	0,95	1,02	0,91	1,01	0,95	0,99	1,18	1,09	1,03	1,00	0,98	1,09	412,2
inne	0,98	0,94	0,96	0,92	1,10	0,99	0,99	1,01	0,94	0,95	1,01	1,03	1,04	0,86	367,8
maszyny i sprzęt transportowy (7)															
UE-15	0,90	1,00	1,01	0,96	0,77	1,03	0,88	0,96	1,20	0,88	0,93	0,92	0,94	0,49	476,0
UE-10	0,94	0,93	0,90	0,98	0,83	1,15	1,00	1,10	1,22	1,00	1,10	1,02	0,99	1,11	1195,4
inne	1,11	1,01	1,00	1,04	1,29	0,96	1,12	1,03	0,83	1,12	1,05	1,07	1,05	1,84	1067,7
różne wyroby przemysłowe (6+8)															
UE-15	0,94	1,03	1,01	1,01	0,86	1,00	0,93	1,03	1,03	0,92	0,91	0,90	0,92	0,57	349,0
UE-10	0,90	1,01	0,95	0,96	0,91	1,04	0,97	1,08	1,09	0,97	0,95	0,96	0,96	0,77	500,0
inne	1,07	0,98	1,00	1,00	1,16	1,00	1,06	0,96	0,96	1,08	1,09	1,10	1,08	1,65	683,0

Źródło: jak w Tabeli 1

Analiza ogółu importu krajów UE-10 wskazuje na przewagę tempa wzrostu importu z krajów nienależących do UE nad tempem wzrostu importu zarówno z krajów UE-15 jak i UE-10.

Na typu przewagę wskazują dane o imporcie Czech i Słowacji. Również w przypadku Estonii, Malty, Polski i Węgier tempo wzrostu importu z państw spoza UE było wyższe od tempa wzrostu importu z UE-25, jednak w przypadku tych państw, tempo wzrostu importu z państw UE-10 było wyższe od tempa wzrostu importu z państw spoza UE. Natomiast import Cypru, Litwy, Łotwy i Słowenii zarówno z państw UE-15 jak i UE-10 rósł w tempie szybszym od importu z państw nienależących do UE.

Przeciwnie wnioski płyną natomiast z analizy elementów struktury importu w podziale na dobra nieprzetworzone i przetworzone.

W przypadku produktów nieprzetworzonych (sekcje SITC od 0 do 4) wyższą dynamiką charakteryzuje się import grupy krajów UE-10 z krajów należących do UE niż z krajów spoza UE. Dotyczy to zarówno importu z krajów UE-15 jak i UE-10.

Podobnie jak dla całej grupy UE-10, wygląda charakterystyka tempa importu Cypru, Malty, Polski i Węgier. Tempo importu z państw nienależących do UE jest niższe od tempa wzrostu importu z państw UE-25 również w przypadku Łotwy i Słowenii, jednak import tych państw z krajów UE-15 lub UE-10 rósł wolniej niż z krajów spoza UE.

Natomiast w przypadku Czech, Estonii, Litwy i Słowacji tempo wzrostu importu z państw nienależących do UE było wyższe od tempa wzrostu importu z państw UE-25, przy czym, z wyjątkiem Słowacji, tempo to nie było wyższe od tempa wzrostu importu z państw UE-10.

Podobnie jak miało to miejsce przy analizie tempa zmiany eksportu, również w przypadku importu, w kategorii produktów rolno-spożywczych (sekcje SITC 0 i 1) szczególnie wyraźnie zaznacza się potwierdzenie spostrzeżeń dokonanych w odniesieniu do produktów nieprzetworzonych.

Zauważyć tu można bowiem istotną przewagę tempa wzrostu importu zarówno z krajów UE-15 jak i UE-10 w stosunku do tempa wzrostu importu z krajów nienależących do UE.

Spostrzeżenie to potwierdza się również w analizie importu poszczególnych państw grupy UE-10, z wyjątkiem Estonii i Słowacji, gdzie import z krajów spoza UE w latach 1995-2008 nieznacznie szybciej wzrósł od importu z państw UE-25, nie szybciej jednak niż import z krajów UE-10.

Podobnie, choć w mniejszym zakresie, kształtuje się przewaga tempa wzrostu importu z państw należących do UE w handlu surowcami (sekcje SITC

2 i 4). W latach 1995-2008 tempo wzrostu importu z krajów UE-15 i UE-10 było wyższe od tempa wzrostu importu z krajów nienależących do UE.

Zauważyć to można również w szczegółowej analizie handlu Litwy, Malty, Polski, Słowacji i Węgier. W przypadku pozostałych krajów, z wyjątkiem Czech, tempo wzrostu importu z krajów spoza UE było wprawdzie również niższe od tempa wzrostu importu z krajów UE-25, jednak ta przewaga nie dotyczyła obu wyróżnionych grup: UE-15 i UE-10.

Tempo wzrostu importu paliw (sekcja 3 SITC) państw grupy UE-10 charakteryzowało się wartościami zbliżonymi w odniesieniu do przywozu z krajów należących i nienależących do UE. Natomiast analiza importu poszczególnych krajów grupy UE-10 wskazuje tutaj na wyraźne zróżnicowanie.

Import produktów przetworzonych (sekcje SITC od 5 do 8) charakteryzuje się natomiast przewagą tempa wzrostu przywozu z krajów nienależących do UE, w odniesieniu do całej grupy UE-25, jak i państw UE-15 i UE-10.

Zależność taka charakteryzuje import Czech, Polski i Słowacji. Podobnie jest w przypadku Estonii, Malty i Węgier, choć w przypadku tych krajów, tempo wzrostu importu spoza UE nie przekraczało tempa wzrostu importu z krajów UE-10. Z kolei import Cypru, Litwy, Łotwy i Słowenii z krajów nienależących do UE rósł w tempie wolniejszym od importu z krajów UE-25.

Przewaga tempa wzrostu importu krajów UE-10 z krajów nienależących do UE nie dotyczy jedynie produktów chemicznych (sekcja 5 SITC).

W przypadku importu maszyn i sprzętu transportowego (sekcja 7 SITC) tempo wzrostu importu z krajów nienależących do UE było wyższe od tempa wzrostu importu z krajów UE-25, nie wyższe jednak od tempa wzrostu importu z krajów UE-10.

Taką samą zależność można zauważyć przy szczegółowej analizie importu Estonii, Malty, Polski i Węgier. Przewagę nad importem również z krajów UE-10 notują natomiast Czechy i Słowacja. Z kolei w przypadku Cypru, Litwy, Łotwy i Słowenii tempo wzrostu importu z państw nienależących do UE nie było wyższe od tempa wzrostu z importu z państw UE-25.

Tempo wzrostu importu różnych wyrobów przemysłowych (sekcje SITC 6 i 8) z krajów nienależących do UE było wyższe zarówno od tempa wzrostu importu z krajów UE-15 jak i UE-10.

Potwierdza się to w obserwacji zmian handlu Czech, Malty, Polski, Słowacji i Słowenii. Podobnie jest w przypadku Estonii i Łotwy – tam jednak wzrost tempa wzrostu importu z krajów spoza UE nie przekraczało tem-

pa wzrostu importu z państw UE-10. Z kolei w przypadku Cypru, Litwy i Węgier przyrost importu z krajów nienależących do UE był niższy zarówno od przyrostu importu z krajów UE-15 jak i UE-10.

Przeprowadzone badanie wskazuje na brak możliwości postawienia jednoznacznej diagnozy dotyczącej wpływu integracji na zmiany strumieni handlu zagranicznego. Inne wyniki uzyskano bowiem dla zmian w imporcie a inne w eksporcie. Różnice dotyczą także handlu poszczególnymi grupami towarowymi, odmiennością cechuje się także handel zagranicznych poszczególnych krajów objętych badaniem.

Zauważyć można jednak dodatnią korelację procesów integracyjnych ze zmianami w handlu, zarówno po stronie eksportu jak importu, wyrobami nieprzetworzonymi, a zwłaszcza produktami rolno-spożywczymi. W przypadku tej grupy towarowej tempo wzrostu obrotów handlowych z krajami należącymi do UE było wyraźnie wyższe od tempa wzrostu obrotów z państwami nienależącymi do UE.

Handel produktami przetworzonymi wskazuje już na przewagę tempa wzrostu obrotów z krajami nienależącymi do UE, dotyczy to zwłaszcza importu. Jeżeli tempo wzrostu obrotów z krajami UE nie było mniejsze, wynikało to głównie z wysokiej dynamiki handlu z krajami UE-10, wielokrotnie bowiem tempo wzrostu obrotów z krajami UE-15 kształtowało się na dużo niższym poziomie.

Bibliografia

Commodity Trade Statistics Database, UN Statistics Division

Integracja europejska, praca zbiorowa pod red. A. Marszałka, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 1997

Jantoń-Drozdowska E., *Regionalna integracja gospodarcza*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 1998

Kundera J., *Liberalizacja obrotów gospodarczych w strefach wolnego handlu*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław 1996

Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne, praca zbiorowa pod red. J. Rymarczyka i M. Wróblewskiego, oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław 2006

Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej, praca zbiorowa pod red. E. Osiewicz, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001

Wysokińska Z., *Międzynarodowa integracja regionalna – aspekty teoretyczne i empiryczne*, „*Ekonomista*”, 1995, nr 5-6

Józef Misala* Elżbieta Siek**

**Szkola Główna Handlowa w Warszawie,*

***Politechnika Radomska*

Rozwój handlu zagranicznego Polski z krajami Unii Europejskiej ze szczególnym uwzględnieniem handlu z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi

Głównym celem artykułu jest omówienie rozwoju handlu zagranicznego Polski z pozostałymi krajami członkowskimi obecnej Unii Europejskiej w okresie transformacji oraz sformułowanie pewnych wniosków na przyszłość. Szczególną uwagę zwraca się przy tym na rozwój handlu Polski z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi tejże Unii z Europy Środkowo-Wschodniej w okresie przedakcesyjnym i w pięciu latach po akcesji. Z odpowiedniej analizy wyłącza się z założenia Cypr i Malte, jako kraje mało porównywalne z Polską. W celu sformułowania odpowiednich wniosków analizuje się odpowiednie osiągnięcia Hiszpanii i Niemiec, które traktuje się w niniejszym artykule jako tzw. kraje referencyjne. Porównanie tychże osiągnięć zmusza niewątpliwie do wielu refleksji.

1. Miejsce krajów Unii Europejskiej w handlu światowym i miejsce Unii Europejskiej w handlu zagranicznym Polski

Ze względu na traktowanie handlu zagranicznego jako podstawy integracji gospodarczej i istotnego czynnika wzrostu gospodarczego krajów Unii Europejskiej oraz kolejne jej rozszerzenia również w 2007 roku, była ona istotnym podmiotem międzynarodowej wymiany towarami i usługami. W 2008 roku udział krajów UE-27 w całkowitym imporcie światowym wyniósł ok. 37%, zaś w całkowitym eksporcie światowym ok. 36% (po wyłączeniu handlu wewnątrzunijnego odpowiednio ok. 18% i 16%). Były to nadal udziały znaczne choć w sumie nawet rozszerzona Unia Europejska traciła pod tym względem w międzyczasie na rzecz wielu krajów świata, zwłaszcza Chin i Indii, czego trudno nie zauważać przy wnioskowaniu na przyszłość.

Tablica 1. Struktura geograficzna handlu zagranicznego Polski w wybranych latach okresu 1993-2008 (%)

Lata	Kraje rozwinięte gospodarczo			Kraje rozwijające się	Kraje Europy Środkowej i Wschodniej oraz b. ZSRR
	Ogółem	UE	EFTA		
Import Polski					
1993	76,3	64,9	3,2	10,3	13,4
1995	74,3	64,6	3,1	10,3	15,6
2000	70,9	61,2	2,2	10,6	18,5
2001	70,0	61,4	2,4	11,9	18,1
2002	70,2	61,7	2,6	12,6	17,2
2003	69,3	61,1	3,0	13,0	17,7
2004	75,9	68,1 ^a	2,6	14,2	9,9
2005	73,3	65,8 ^a	2,7	15,1	11,6
2006	70,9	63,2 ^a	2,8	17,4	11,7
2007	71,1	64,2 ^b	2,1	18,3	10,6 ^c
2008	69,3	61,9	2,2	19,1	11,6 ^c
Eksport Polski					
1993	75,2	69,2	1,6	13,7	11,1
1995	75,1	69,9	1,6	7,7	17,2
2000	76,2	69,7	1,9	6,3	17,4
2001	75,1	69,2	2,5	6,6	18,3
2002	75,1	68,7	2,8	5,9	19,0
2003	75,8	68,8	2,9	5,6	19,6
2004	85,2	79,4 ^a	2,5	5,8	9,0
2005	83,6	74,4 ^a	3,0	6,4	10,0
2006	84,7	77,2 ^a	3,1	6,1	9,2
2007	84,1	78,9 ^b	2,6	6,1	9,8 ^c
2008	83,0	77,8	2,7	6,7	10,3 ^c

^a kraje UE-24 tzn. bez Polski

^b kraje UE-26 tzn. bez Polski, ale z uwzględnieniem Bułgarii i Rumunii

^c bez Bułgarii i Rumunii

Źródło: *Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, GUS, Warszawa, różne wydania.

Z wielu różnorodnych względów, w tym m.in. z uwagi na specyficzne hołdowanie współcześnie rozwojowi eksportu na rynki krajów rozwiniętych gospodarczo - w tym zwłaszcza na rynki krajów Unii Europejskiej – można mówić o względnie stabilnym rozwoju zdolności Polski do sprzedaży na tych rynkach, choć przecież firmy z tych krajów działają również w wielu krajach szeroko rozumianego Wschodu, co wywołuje m.in. od kilku lat wzrost ich znaczenia (głównie Chin, Indii i Rosji) w imporcie Polski. Co więcej, po pięciu latach formalnego członkostwa Polski w Unii Europejskiej – co, jak wiadomo, było efektem żmudnego procesu - stosunkowo łatwo wykazać, iż w rozwoju handlu z krajami członkowskimi tejże Unii mamy faktycznie do czynienia z tzw. efektem kreacji handlu, ze wszystkimi tego pozytywnymi skutkami dla wzrostu i rozwoju gospodarczego (por. tabl. 2).

Tabela 2. Współczynniki znaczenia obrotów z krajami Unii Europejskiej w kreacji handlu zagranicznego Polski ogółem w wybranych latach okresu 2000-2008^{a)}

Wyszczególnienie	2000		2003		2004		2006		2007		2008	
	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport	Import	Eksport
Kraje UE-15	0,4162	0,3775	0,5316	0,4885	0,5602	0,5551	0,5380	0,5760	0,6543	0,8465	0,7601	0,6383
w tym: Niemcy	0,1625	0,1885	0,2123	0,2293	0,2275	0,2460	0,2370	0,2457	0,2701	0,2643	0,3509	0,2596
Kraje UE-9	0,0510	0,0572	0,0539	0,0682	0,0611	0,0918	0,0086	0,1247	0,0588	0,1327	0,1168	0,1498
Kraje UE-24	0,4672	0,4347	0,5855	0,5566	0,6213	0,6470	0,6240	0,7007	0,7130	0,7603	0,6664	0,7852
Kraje UE-26	0,4692	0,4417	0,5890	0,5645	0,6242	0,6568	0,6410	0,7153	0,7209	0,9792	0,8829	0,8057
w tym:												
Bulgaria	0,0017	0,0011	0,0009	0,0014	0,0009	0,0016	0,0030	0,0036	0,0230	0,0420	0,0021	0,0045
Rumunia	0,0014	0,0027	0,0026	0,0064	0,0019	0,0082	0,0060	0,0109	0,0450	0,0149	0,0045	0,0159

a) Obliczono według wzorów

$$\frac{IM^t}{100} \cdot Im_x^t \text{ oraz } \frac{EX^t}{100} \cdot Ex_x^t$$

gdzie:

IM^t – udział Polski w imporcie światowym w okresie „t”

EX^t – udział Polski w eksporcie światowym w okresie „t”

IM_x^t – udział importu Polski z danej grupy krajów [kraju] „x” w danym okresie „t” w ogólnym imporcie

EX_x^t – udział eksportu Polski do danej grupy krajów [kraju] „x” w okresie „t”

Źródło: jak w tabelicy 1; obliczenia własne.

Z danych tablic 1 i 2 wynika, że znane z rozważań teoretycznych zjawisko kreacji handlu ujawniało się dotychczas (także w okresie przed formalną akcesją) w eksporcie Polski do pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej. Nie ulega jednakże zarazem wątpliwości, że rozmiary tego zjawiska mogły być w 2008 roku i w kilku poprzednich latach znacznie większe, gdyby te kraje należały do czołówki najszybciej rozwijających się krajów świata i nie były tak dotkliwie dotknięte współczesnym kryzysem gospodarczym, a tak przecież nie było i nie będzie również w najbliższej przyszłości. Inaczej rzecz ujmując, jak zauważają m.in. eksperci Komisji Europejskiej (DG ECFIN 2006), pewną słabością polskiego eksportu jest silna koncentracja na rynkach krajów, z których większość wyróżnia się relatywnie niskim tempem wzrostu gospodarczego. Co więcej, dużej i rosnącej w sumie koncentracji polskiego eksportu na rynki tych krajów towarzyszył przez wiele lat spadek znaczenia eksportu na rynek Rosji, krajów postradzieckich i dynamicznie rozwijających się krajów Azji, które z kolei w coraz większym stopniu penetrują relatywnie nadal chłonny rynek wewnętrzny Polski. Dość dodać, że w 2008 roku łączny udział Rosji i Chin w globalnym imporcie Polski wynosił już ok. 24%, podczas gdy w globalnym jej eksporcie tylko ok. 10%.

Koncentracja handlu, przede wszystkim eksportu na rynkach krajów członkowskich Unii Europejskiej jest typowa dla wszystkich krajów należących do tego ugrupowania, zwłaszcza dla tych które w maju 2004 roku przystąpiły do niego razem z Polską. Większość z tych nowych krajów członkowskich radzi sobie na rynku rozszerzonej Unii Europejskiej podobnie jak Polska (ściślej – eksporterzy z Polski) w tym sensie, że w dość podobnym tempie wzrastają m.in. ich udziały w globalnym eksporcie wewnątrzunijnym (por. tabl. 3).

Udział nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w handlu wewnątrzunijnym systematycznie wzrasta. Można nawet zaryzykować stwierdzenie, że owe przyrosty - zróżnicowane w przypadku poszczególnych, analizowanych krajów (a więc bez konsekwentnego nieuwzględniania Cypru i Malty) były szczególnie duże po 2004 roku. Wskazuje to pośrednio na to, iż kolejne rozszerzenia były w sumie pozytywne i korzystne dla wszystkich tych krajów w sensie pojawiania się tzw. nowych strumieni handlu (*trade creation effect*) ze wszystkimi tego pozytywnymi skutkami dla ich wzrostu i rozwoju gospodarczego. Warto jednak od razu dodać, że z wyjątkiem Republiki Czeskiej, Słowacji i Węgier w okresie akcesji (zresztą nie tylko) nowe kraje członkowskie uczestniczyły bardziej aktywnie w wewnątrzunijnym imporcie niż w wewnątrzunijnym eksporcie.

2. Pozycja Polski i pozostałych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w handlu wewnętrznym na tle ich potencjału gospodarczego

Po pięciu latach członkostwa w Unii Europejskiej pozycja Polski w handlu wewnętrznym nie kształtowała się zbyt korzystnie. Nadal nie była ona w szczególności proporcjonalna w stosunku do potencjału gospodarczego i to również na tle większości pozostałych nowych krajów członkowskich (por. tabl. 3).

Tabela 3. Udział Polski i wybranych krajów w zasobach, PKB oraz handlu wewnętrznym w 2008 roku(UE-27=100)

Wyszczególnienie	Powierzchnia	Ludność	Skumulowane zasoby zagranicznego kapitału produkcyjnego	PKB w cenach bieżących	Handel wewnętrznym	
					Import	Eksport
Bułgaria	2,5	1,5	0,02	0,2	0,5	0,3
Estonia	1,0	0,3	0,08	0,1	0,3	0,2
Litwa	1,5	0,7	0,02	0,2	0,5	0,4
Łotwa	1,5	0,5	0,01	0,2	0,3	0,2
POLSKA	7,1	7,7	0,27	2,5	3,8	3,3
Republika Czeska	1,8	2,1	0,12	1,0	2,8	3,1
Rumunia	5,4	4,3	0,01	1,0	1,5	0,9
Słowacja	1,1	1,1	0,02	0,4	1,4	1,5
Słowenia	0,5	0,4	0,11	0,3	0,7	0,6
Węgry	2,1	2,0	0,18	0,8	1,9	2,1
Hiszpania	11,5	9,0	7,44	8,5	5,9	4,6
Niemcy	8,1	16,6	17,94	19,7	20,1	23,4
UE-27	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: jak w tabl. 3 oraz dane GUS i UNCTAD.

W okresie przedakcesyjnym i w okresie akcesji wśród nowych krajów członkowskich Polska dysponowała niewątpliwie największym potencjałem produkcyjnym. W porównaniu chociażby z potencjałem Republiki Czeskiej czy też Węgier uczestniczyła jednak w handlu wewnętrznym, zwłaszcza w wewnętrznym eksporcie, w stosunkowo mniejszym zakresie. W związku z tym, co jest zrozumiałe, w ostatnim z analizowanych lat relatywnie niski – m.in. na tle ww. krajów – był też udział Polski w łącznej wartości PKB krajów członkowskich rozszerzonej Unii Europejskiej. Było

to m.in. efektem oddziaływania wielu różnorodnych czynników o charakterze strukturalnym, w tym m.in. struktury handlu zagranicznego Polski z pozostałymi krajami członkowskimi tejże Unii.

3. Kształtowanie się struktury towarowej i rodzajowej wewnątrzunijnego handlu Polski i pozostałych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej

Polska i pozostałe nowe kraje członkowskie Unii Europejskiej jako tzw. kraje doganiające (*catching-up countries*) importowały z pozostałych krajów tejże Unii przede wszystkim dobra kapitałochłonne i technologicznie intensywne. W związku z tym na wysokim poziomie (w granicach 0,8-0,9) kształtowały się współczynniki korelacji struktury towarowej i rodzajowej importu Polski z odpowiednimi strukturami importu pozostałych nowych krajów członkowskich z obszaru Unii. Nieco inaczej kształtowała się sytuacja po stronie eksportu, co warto zanalizować bliżej (por. tabl. 4).

Tabela 4. Współczynniki korelacji struktury towarowej wewnątrzunijnego eksportu nowych krajów członkowskich ze strukturą towarową wewnątrzunijnego eksportu Polski w ramach UE-27 w wybranych latach okresu 2000-2008^{a)} według dwucyfrowej klasyfikacji SITC

Wyszczególnienie	2000	2004	2007	2008
Polska – Bułgaria	0,69	0,59	0,69	0,68
Polska – Estonia	0,97	0,97	0,96	0,96
Polska – Litwa	0,52	0,57	0,61	0,19
Polska – Łotwa	0,26	0,34	0,55	0,66
Polska – Republika Czeska	0,96	0,97	0,97	0,98
Polska – Rumunia	0,68	0,71	0,90	0,94
Polska – Słowacja	0,97	0,99	0,98	0,98
Polska – Słowenia	0,98	0,93	0,99	0,99
Polska – Węgry	0,85	0,90	0,92	0,93

^a Wartość współczynnika korelacji mieści się w przedziale [-1, +1], przy czym wskaźnik o wartości +1 oznacza pełną korelację, zaś wskaźnik -1 zupełny brak korelacji.

Źródło: dane Eurostat; obliczenia własne.

Głównie ze względu na zróżnicowanie wyposażenia w podstawowe czynniki wytwórcze i utrzymywanie się nadal pewnych, tradycyjnych kierunków specjalizacji struktura towarowa wewnątrzunijnego eksportu nowych krajów członkowskich Unii była również w 2008 roku odmienna od odpowiedniej struktury wewnątrzunijnego importu. W tymże roku stopień

podobieństwa analizowanych struktur eksportu był jednak zazwyczaj znacznie wyższy niż jeszcze kilka lat wcześniej. Podobnie można ocenić proces kształtowania się struktur rodzajowych eksportu nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w ramach UE-27 (por. tabl. 5).

Tabela 5. Współczynniki korelacji struktury rodzajowej wewnątrzunijnego eksportu nowych krajów członkowskich ze strukturą rodzajową wewnątrzunijnego eksportu Polski w ramach UE-27 w wybranych latach okresu 2000-2008^{a)}

Wyszczególnienie	2000	2004	2007	2008
Polska – Bułgaria	0,90	0,86	0,92	0,94
Polska – Estonia	-0,11	0,15	0,66	0,57
Polska – Litwa	0,35	0,15	0,04	-0,17
Polska – Łotwa	0,39	0,36	0,72	0,25
Polska – Republika Czeska	0,87	0,72	0,70	0,65
Polska – Rumunia	0,79	0,80	0,87	0,81
Polska – Słowacja	0,66	0,74	0,55	0,51
Polska – Słowenia	0,88	0,87	0,89	0,89
Polska – Węgry	-0,17	-0,14	-0,01	-0,19

a) obliczono według klucza przedstawionego w Weresa (red., 2006).

Źródło: jak w tabl. 4.

Jedną z charakterystycznych cech rozwoju wewnątrzunijnego eksportu nowych krajów członkowskich Unii był postępujący w sumie proces zbieżności jego struktur. Nawet jednak w ostatnim z analizowanych lat nie były one jednak zupełnie podobne. Z punktu widzenia Polski najbardziej odmienne były struktury odpowiedniego eksportu krajów nadbałtyckich oraz Węgier. W porównaniu z Polską kraje nadbałtyckie, zwłaszcza Litwa i Łotwa, eksportowały na rynek pozostałych krajów rozszerzonej Unii Europejskiej zdecydowanie więcej wyrobów surowco- i pracochłonnych, zaś Republika Czeska czy Węgry zdecydowanie więcej wyrobów technologicznie intensywnych, zwłaszcza trudnych do imitowania. Wszystko to znajdowało swoje odzwierciedlenie w kształtowaniu się współczynników korelacji ujawnionych przewag względnych Polski i pozostałych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej (por. tabl. 6).

Tablica 6. Współczynniki korelacji ujawnionych przewag względnych^{a)} nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej ze strukturą ujawnionych przewag względnych Polski w handlu wewnątrzunijnym w wybranych latach okresu 2000-2008

Wyszczególnienie	2000	2004	2007	2008
Polska – Bułgaria	0,37	0,11	0,92	0,54
Polska – Estonia	-0,72	-0,63	0,43	-0,01
Polska – Litwa	-0,26	-0,63	0,54	0,23
Polska – Łotwa	-0,17	-0,21	0,63	0,25
Polska – Republika Czeska	0,78	0,88	0,07	0,72
Polska – Rumunia	0,11	-0,08	0,86	0,52
Polska – Słowacja	0,38	0,15	-0,12	0,25
Polska – Słowenia	0,90	0,93	0,23	0,01
Polska – Węgry	-1,0	-0,77	-0,75	-0,03

^{a)} Wskaźniki RCA_i obliczono przy dwucyfrowej dezagregacji danych według klasyfikacji SITC zgodnie z następującym wzorem:

$$RCA_i = \ln \left[\frac{x_{ij}^k}{m_{ij}^k} : \frac{X_j^k}{M_j^k} \right]$$

gdzie:

x_{ij}^k – wartość eksportu grupy towarów „i” z kraju „k” do ugrupowania „j”

m_{ij}^k – wartość importu grupy towarów „i” z kraju „k” z ugrupowania „j”

X_j^k – wartość globalnego eksportu kraju „k” do ugrupowania „j”

M_j^k – wartość globalnego importu kraju „k” z ugrupowania „j”

Źródło: jak w tablicy 4.

W całym analizowanym okresie struktura ujawnionych przewag względnych Polski i pozostałych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w handlu wewnątrzunijnym zmieniała się. Obserwowano nawet wyraźne podobieństwo ewolucji struktury owych przewag i/lub ich braku głównie w zakresie dóbr surowcochłonnych (częściowo także pracochłonnych). Obserwowano także nadrabianie dystansu w zakresie dóbr technologicznie intensywnych i to nawet trudnych do imitowania. Z tego punktu widzenia na korzyść wyróżniały się zwłaszcza Węgry, Słowenia, Słowacja i Republika Czeska (por. tabl. 7).

Tablica 7. Wskaźniki ujawnionej przewagi względnej (RCA_i) w handlu wewnątrzunijnym nowych krajów członkowskich w ramach UE-27 według chłonności czynników wytwórczych w wybranych latach okresu 2000-2008^{a)}

Kraj	Rok	Rodzaje wyrobów					Średnia zwykła
		Surowco- chłonne	Praco- chłonne	Kapitało- chłonne	Technologicznie intensywne		
					Łatwe do imitowania	Trudne do imitowania	
Bułgaria	2000	0,43	0,19	0,29	- 1,32	- 0,65	- 0,21
	2004	0,47	0,39	- 0,06	- 1,31	- 0,50	- 0,20
	2007	0,24	0,38	0,15	- 1,14	- 0,32	- 0,14
	2008	0,19	0,32	0,21	- 0,93	- 0,39	- 0,12
Estonia	2000	0,47	0,23	- 1,39	0,92	- 1,15	- 0,18
	2004	0,30	0,35	- 0,63	0,43	- 0,63	- 0,05
	2007	0,19	0,33	- 0,40	- 0,19	- 0,11	- 0,04
	2008	0,02	0,39	- 0,40	- 0,10	- 0,06	- 0,03
Litwa	2000	1,20	0,15	- 1,48	- 1,36	- 0,65	- 0,43
	2004	1,43	0,23	- 1,41	- 0,97	- 0,72	- 0,29
	2007	1,16	0,23	- 1,10	- 0,91	- 0,21	- 0,17
	2008	1,15	0,02	- 1,08	- 0,99	- 0,52	- 0,28
Łotwa	2000	1,02	0,27	- 0,88	- 1,31	- 1,32	- 0,44
	2004	0,72	0,31	- 0,35	- 1,11	- 1,10	- 0,31
	2007	0,73	0,12	- 0,16	- 0,37	- 1,00	- 0,14
	2008	0,33	0,13	0,05	- 0,23	- 0,80	- 0,10
POLSKA	2000	- 0,75	0,73	0,68	- 0,77	0,37	0,05
	2004	- 1,05	0,59	0,98	- 0,51	0,28	0,06
	2007	0,30	0,27	0,21	- 0,54	- 0,15	0,02
	2008	0,24	0,27	0,07	- 0,45	- 0,20	- 0,01
Republika Czeska	2000	- 0,07	0,24	0,23	- 0,62	- 0,15	- 0,07
	2004	- 0,23	0,08	0,13	- 0,03	- 0,09	- 0,03
	2007	- 0,24	0,08	0,11	- 0,05	- 0,07	- 0,03
	2008	- 0,17	0,07	0,06	0,02	- 0,05	- 0,02
Rumunia	2000	0,38	0,27	- 0,07	- 0,58	- 0,53	- 0,11
	2004	0,41	0,34	- 0,42	- 0,95	- 0,16	- 0,16
	2007	0,12	0,38	- 0,21	- 1,15	0,02	- 0,17
	2008	0,11	0,28	- 0,14	- 0,83	0,09	- 0,10
Słowacja	2000	0,22	0,04	0,38	- 0,62	- 0,39	- 0,07
	2004	0,20	0,00	0,27	- 0,32	- 0,32	- 0,03
	2007	0,03	- 0,06	0,18	0,26	- 0,42	0,00
	2008	- 0,03	- 0,07	0,12	0,27	- 0,36	- 0,01
Słowenia	2000	- 1,60	0,37	0,16	- 0,65	0,12	- 0,32
	2004	- 1,43	0,33	0,12	- 0,66	0,20	- 0,29
	2007	- 0,84	0,17	0,28	- 0,58	0,10	- 0,17
	2008	- 0,83	0,16	0,30	- 0,43	0,10	- 0,14
Węgry	2000	0,41	- 0,25	- 0,23	0,42	- 0,11	0,05
	2004	0,13	- 0,36	- 0,41	0,41	0,00	- 0,01
	2007	0,13	- 0,41	- 0,23	0,39	0,05	- 0,01
	2008	0,11	- 0,38	- 0,22	0,40	0,02	- 0,01

^{a)} wyjaśnienia jak w tablicach 4 i 5

Źródło: jak w tabl. 4.

W trudnym okresie przedakcesyjnym i w okresie formalnego członkostwa w każdym z nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w procesie rozwoju handlu wewnątrzunijnego starano się wykorzystywać przewagi komparatywne związane z dysponowaniem określonymi zasobami naturalnymi (np. ujawnione przewagi względne Bułgarii, Rumunii, Węgier i krajów nadbałtyckich – *notabene* głównie w zakresie wyrobów ziemiochłonnych, surowcochłonnych oraz w zakresie wyrobów pracochłonnych). Ale zarazem w mniejszym lub większym stopniu, starano się tworzyć nowe przewagi komparatywne o charakterze dynamicznym, głównie zaś w zakresie wyrobów kapitałochłonnych i technologicznie intensywnych. Pod względem tempa procesu tworzenia tychże przewag Polska ustępowała zdecydowanie wielu nowym krajom członkowskim (por. tabl. 9).

Tablica 8. Udział wyrobów kapitałochłonnych i technologicznie intensywnych w globalnym eksporcie poszczególnych nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w ramach UE-27 w 2008 roku (%)

Kraje	Wyroby kapitałochłonne	Wyroby technologicznie intensywne		Razem
		Łatwe do imitowania	Trudne do imitowania	
Bułgaria	27,72	5,58	17,11	50,41
Estonia	16,38	10,63	20,83	47,84
Litwa	8,18	6,74	12,04	26,96
Łotwa	22,48	11,81	8,33	42,62
POLSKA	26,87	11,24	20,24	58,35
Republika Czeska	26,39	17,43	25,20	69,03
Rumunia	21,28	6,33	27,17	55,78
Słowacja	30,76	20,49	16,79	68,04
Słowenia	36,54	8,06	24,47	69,07
Węgry	17,38	22,41	35,06	74,85

Źródło: jak w tablicy 4.

W 2008 roku, ale także w kilku poprzednich latach, Polska ustępowała zdecydowanie Węgrom, Słowenii, Republice Czeskiej oraz Słowacji pod względem udziału w eksporcie wewnątrzunijnym (także w eksporcie ogółem) wyrobów kapitałochłonnych i technologicznie intensywnych. Po prostu, w tychże krajach – m.in. wskutek umiejętnego wykorzystania tzw. powiązań wstecznych (*backward linkages*) oraz powiązań „do przodu” (*forward linkages*) w zakresie międzynarodowych przepływów kapitału i wiedzy technicznej – w szybszym tempie i bardziej skutecznie udało się przechodzić od uwarunkowanych głównie zasobami naturalnymi tzw. komparatywnymi przewagami statycznymi do kreowania przewag typu dy-

namicznego określanych w literaturze fachowej mianem endogenicznych przewag konkurencyjnych (*endogenous dynamic competitive advantages*)¹.

4. Rozwój handlu Polski z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej; główne tendencje i cechy charakterystyczne

Dzisiaj nie ulega już większej wątpliwości to, że przywódcy krajów – rdzenia Unii Europejskiej decydując się na jej dalsze poszerzenia wśród wielu warunków ich urzeczywistnienia (np. spełnienie tzw. kryteriów kopenhaskich, zwłaszcza przestrzegania zasad demokracji życia gospodarczego i sprostania podstawowym wymogom konkurowania w skali Unii) wyraźnie sugerowali przywódcom krajów aplikujących o członkostwo w Unii jakby wzajemne sprawdzenie własnych zdolności ekonomicznych w ramach luźniejszych regionalnych ugrupowań integracyjnych w postaci stref wolnego handlu². Faktycznie w 1992 roku taka strefa powstała pod nazwą Środkowoeuropejskiej Strefy Wolnego Handlu (CEFTA – *Central European Free Trade Association*). Początkowo należały do niej wyłącznie Polska, dawna Czechosłowacja i Węgry. W międzyczasie do CEFTA dołączyły m.in. Słowenia oraz Bułgaria i Rumunia, które to kraje wchodziły wspólnie w skład UE-27. Decyzje o kolejnych rozszerzeniach Unii w 2004 i 2007 roku jakby potwierdzały słuszność długookresowego spojrzenia przywódców rdzenia współczesnej Unii Europejskiej i członków jej organu wykonawczego w postaci Komisji UE (ale także członków Parlamentu Europejskiego).

4.1. Rozwój oraz miejsce i znaczenie handlu Polski z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej

Z formalnego punktu widzenia o rozwoju tzw. handlu wewnątrzunijnego Polski (*EU – intra trade*), a także o odpowiednich jego skutkach można mówić dopiero począwszy od 1 maja 2004 roku. Jak jednak wiadomo, owo formalne członkostwo było poprzedzone przyjęciem wielu rozwiązań instytucjonalno-instrumentalnych oraz realizacją wielu procesów dostosowawczych i to nie tylko we współpracy gospodarczej z krajami tzw. starej Unii (UE-15). Można sobie zatem pozwolić na swego rodzaju „zabieg teoretyczno-analityczny”, którego istota sprowadza się do obserwacji handlu Polski

¹ Na te tematy zob. też dalej.

² Ibidem, zwłaszcza w pkt. 4.3.

z krajami Unii Europejskiej od 2000 roku, od którego dysponujemy odpowiednimi porównywalnymi danymi statystycznymi. Przy realizacji tego „zabiegu” niezbędne jest jednak odróżnianie trzech specyficznych sytuacji (przypadków), a ściślej wewnątrzunijnego handlu Polski z Unią Europejską w składzie 15 krajów (*EU15 intra trade*), 25 krajów (*EU25 intra trade*) i wreszcie 27 krajów (*EU27 intra trade*).

Rozmiary teoretycznego handlu wewnątrzunijnego Polski z krajami UE-15 były w 2000 roku stosunkowo niewielkie zarówno w imporcie (ok. 32 494 mln €), jak i – przede wszystkim – w eksporcie (ok. 24 037 mln €). Stosunkowo niewielkie były też wtedy rozmiary obrotów z obecnymi krajami członkowskimi tejże Unii. W miarę upływu czasu wartość odpowiednich obrotów wyraźnie jednak rosła (por. tabl. 9).

Tablica 9. Udział Rozmiary i dynamika handlu wewnątrzunijnego Polski w okresie 2000-2008 (mln € i %)

Lata	Import Polski				Eksport Polski			
	Rozmiary w mln €		Dynamika (rok poprzedni=100) w %		Rozmiary w mln €		Dynamika (rok poprzedni=100) w %	
	UE-15	UE-27	UE-15	UE-27	UE-15	UE-27	UE-15	UE-27
2000	32 459,3	36 601,9	116,8	117,8	24 018,2	27 913,9	132,8	133,2
2001	34 390,8	39 044,9	106,0	106,7	27 823,7	32 631,8	115,8	116,9
2002	36 069,0	40 760,4	104,9	104,4	29 915,3	35 299,8	107,5	108,2
2003	36 892,9	42 009,4	102,3	103,1	32 710,1	38 931,6	109,3	110,3
2004	47 301,3	54 310,0	128,2	129,3	40 600,9	48 463,3	124,1	124,5
2005	53 445,9	61 539,8	113,0	113,3	46 730,3	56 520,6	115,1	116,6
2006	62 333,2	72 008,9	116,6	117,0	55 704,4	68 944,4	119,2	122,1
2007	74 627,3	86 405,1	119,7	120,0	63 742,6	79 671,2	114,4	115,5
2008	-	88 171,1	-	114,2	-	90 456,0	-	112,6

Źródło: dane Eurostat i GUS; obliczenia własne.

W analizowanym okresie tempo wzrostu obrotów Polski z krajami UE-15 i z krajami UE-27 (a zatem także z krajami UE-25) było wyraźnie skorelowane ze sobą. W przypadku wewnątrzunijnego importu Polski odpowiedni współczynnik korelacji (tzn. przy porównaniach importu z UE-15 i UE-27, a raczej UE-26) wynosił wtedy 0,99, zaś w przypadku eksportu 1,00. Generowanie (kreacja) nowych strumieni handlu dokonywała się zatem w zasadzie w sposób równomierny i to raczej szybciej w okresie 2005-2008 niż w okresie 2000-2004, co można tylko częściowo tłumaczyć wzrostem wtedy cen w handlu międzynarodowym. Istotne znaczenie miały bowiem dodatkowo inne czynniki, a tym m.in. zmiany poziomu kursu

waluty narodowej. Rzecz charakterystyczna, że te zmiany były zasadniczo odmienne jeśli brać pod uwagę okres przedakcesyjny – z jednej strony oraz okres bezpośrednio po akcesji – z drugiej.

W okresie przed akcesją Polski do Unii Europejskiej (od 2000 roku do początków 2004 roku) obserwowano deprecjację nominalnego i efektywnego kursu złotego (tzw. kursu korygowanego zmianami kosztów pracy), co w warunkach znacznego bezrobocia i dekoniunktury sprzyjało wzrostowi produkcji i eksportu w Polsce, nie powodującego w zasadzie nasilenia inflacji. Odwrócenie trendu kursu waluty narodowej nastąpiło po akcesji Polski do Unii Europejskiej w maju 2004 roku. Od drugiego kwartału tegoż roku do trzeciego kwartału 2008 roku, głównie wskutek wzrostu rozmiarów napływu zagranicznego kapitału do Polski w postaci zagranicznych inwestycji bezpośrednich i różnorodnych funduszy unijnych, obserwowano mianowicie aprecjację nominalnego i realnego kursu złotego. Utrudniało to bieżącą dynamizację polskiego eksportu wrażliwego przecieź na zmiany poziomu kursu. Ale zarazem podwyżki kursu walutowego łagodziły w tym czasie negatywne skutki wzrostu światowych cen paliw i żywności na poziomie cen krajowych, zaś – przynajmniej zgodnie z odpowiednim dorobkiem teoretycznym – wzmożony napływ zagranicznego kapitału mógł – w każdym razie powinien – sprzyjać wzrostowi poziomu międzynarodowej zdolności konkurencyjnej i międzynarodowej bieżącej konkurencyjności gospodarki narodowej Polski. Inna sprawa, że pod koniec 2008 roku, głównie wskutek załamania cen żywności i energii oraz spadku popytu zewnętrznego (częściowo także wewnętrznego) obserwowano ponowną, nagłą i znaczną deprecjację nominalnego i realnego efektywnego kursu złotego, co oddziaływało stabilizująco na poziom produkcji i eksportu w Polsce (w tym eksportu na rynki pozostałych krajów członkowskich Unii Europejskiej) i to przy ograniczonych skutkach inflacyjnych. W warunkach rozprzestrzeniającego się ogólnoswiatowego kryzysu finansowego i gospodarczego były to zmiany korzystne, ale raczej tylko w ujęciu krótkookresowym. Do tej pory ujawiły się bowiem w Polsce tylko w ograniczonym zakresie skutki wielu strukturalnych mankamentów gospodarki narodowej, w tym handlu zagranicznego.

Do tego warto dodać kilka innych uwag. Otóż, jak twierdzi D. Rosati (2009) głównymi przyczynami względnie dużej odporności Polski na bieżący kryzys gospodarczy nie były wcale: a) relatywnie niska zależność od handlu zagranicznego oraz b) relatywnie niski poziom rozwoju sektora finansowego. Według niego, najważniejszym czynnikiem wpływającym na rozwój kryzysu było kształtowanie się nierównowagi wewnętrznej i zewnętrznej, a ściślej jej narastanie i stopień finansowania napływem płynnego kapitału

zagranicznego; z tych punktów widzenia sytuacja w Polsce kształtowała się względnie dobrze, ale przecież – nawet w warunkach dobrze rozwiniętego systemu nadzoru bankowego – pogorszyła się zdecydowanie w 2009 roku, kiedy to – jak się wydaje – mechanizmy działania tzw. deficytów bliźniaczych zaczęły funkcjonować ze zwiększoną siłą i czego negatywne skutki mogą się ujawnić już stosunkowo niedługo³. Tak czy inaczej, miejsce i znaczenie Polski w handlu wewnątrzunijnym było dotychczas niewielkie (w 2008 roku 3,8% wewnątrzunijnego importu i 3,3% wewnątrzunijnego eksportu). Podobnie można ocenić udział Polski we wzajemnym handlu nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej, choć trudno nie dostrzegać wzrostu jego znaczenia (por. tabl. 10).

Tablica 10. Udział nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej w handlu zagranicznym Polski w wybranych latach okresu 2000-2008 (%)

Wyszczególnienie	Import Polski			Eksport Polski		
	2000	2005	2008	2000	2005	2008
Bułgaria	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Estonia	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1
Litwa	0,6	0,6	0,5	1,7	1,4	1,6
Łotwa	0,1	0,3	0,1	0,6	0,6	0,7
Republika Czeska	3,1	3,6	3,8	3,7	4,6	5,7
Rumunia	0,2	0,5	0,5	0,5	1,1	1,6
Słowacja	1,4	1,8	1,9	1,3	1,9	2,4
Słowenia	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,4
Węgry	1,5	1,8	1,9	2,0	2,8	2,8
Razem ww.	7,6	9,4	9,4	10,6	13,1	15,6

Źródło: Comtrade Database; obliczenia własne.

W analizowanym okresie, m.in. wskutek pogłębiania się subregionalnej integracji w ramach CEFTA, znaczenie obrotów zagranicznych Polski z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej wyraźnie rosło. Dotyczyło to zwłaszcza eksportu Polski⁴. Tym niemniej, nawet w ostatnim z analizowanych lat udział handlu zagranicznego Polski z tymi krajami stanowił śladową część handlu światowego (ok. 0,02%), a nawet handlu wzajemnego w ramach rozszerzonej Unii Europejskiej (ok. 0,4%). Tym niemniej – jak starano się udowodnić wcześniej – warto było tenże handel rozwijać. Wiadomo zarazem, że rozwijał się on w zróżnicowanym tempie w stosunkach z poszczególnymi krajami, o czym – zwłaszcza po 2005 roku – decydowały znowu głównie czynniki o charakterze strukturalnym.

³ Na te tematy zob. szerzej Misala (2008) oraz cytowana tam literatura fachowa.

⁴ Szerzej na te tematy zob. m.in. Bożyk (1999); Molendowski (2007); Miklaszewski, Molendowski (red., 2009). Zob. także Bąk, Wojtkowska-Lodej (red., 2009).

4.2. Struktura towarowa i rodzajowa obrotów Polski z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej oraz kształtowanie się ujawnionych przewag względnych

Handel Polski z tzw. nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej rozwijał się przez wieki, ale z wielu różnorodnych, zrozumiałych względów nabrał szczególnego znaczenia na przełomie XX i XXI wieku. Wtedy to też zasadniczo zmieniła się m.in. struktura towarowa obrotów handlowych Polski z tymi krajami i to również w porównaniu z tą, która była charakterystyczna dla okresu funkcjonowania byłej Rady Wzajemnej Pomocy Gospodarczej opartej na zasadzie międzygałęziowej komplementarności między byłym Związkiem Radzieckim i krajami satelickimi. W międzyczasie, ściślej po 1989 roku, obserwowano m.in. wzrost znaczenia komplementarności wewnątrzgałęziowej między tzw. średnimi i małymi krajami członkowskimi byłej RWPG, w tym m.in. między Polską i pozostałymi. Zarazem w ujęciu towarowym (według jednocyfrowej klasyfikacji SITC) wymiana handlowa Polski z każdym z tych krajów wyróżniała się pewną specyfiką, o czym świadczy chociażby kształtowanie się wskaźników ujawnionej przewagi względnej RCA_i w handlu Polski z tymi krajami w 2008 roku (por. tabl. 11).

Zróznicowanie struktur ujawnionych przewag względnych (także ich braku) w handlu Polski z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej widać szczególnie wyraźnie, jeśli brać pod uwagę ich ujęcie w przekroju rodzajowym, a ściślej – według zasobochłonności wymienianych produktów. Tak podchodząc do zagadnienia łatwiej też wskazać na pewne tendencje rozwojowe kształtowania się tych struktur (por. tabl. 12).

Z analizy kształtowania się wskaźników ujawnionych przewag względnych (RCA_i) wynika jednoznacznie, że wymiana handlowa Polski z pozostałymi, nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej (pomijając Cypr i Malte) miała głównie charakter międzygałęziowy. Sytuacja kształtowała się przy tym w sposób zróżnicowany w obrotach Polski z każdym z analizowanych krajów i to zarówno w okresie przedakcesyjnym, jak i w okresie członkostwa w Unii Europejskiej. Ogólnie rzecz biorąc, w okresie członkostwa, w obrotach Polski z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej zwiększała się względna przewaga eksporterów z kraju w zakresie dóbr surowcochłonnych, przy zmniejszaniu się tejże przewagi w zakresie dóbr pracochłonnych i technologicznie intensywnych. Co więcej, w obrotach z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej Polska nie dysponowała w 2008 roku w obrotach z nimi ujawnioną

przewagą komparatywną w obrotach wyrobami kapitałochłonnymi. Stopień tej przewagi wykazywanej jeszcze w 2005 roku zmienił się na jej brak w ostatnich z analizowanych lat.

Tablica 11. Współczynniki ujawnionych przewag względnych (RCA) handlu Polski z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej w 2008 roku^{a)}

Wyszczególnienie	Bulgaria	Estonia	Litwa	Łotwa	Rep. Czeska	Rumunia	Słowacja	Słowenia	Węgry
żywność i zwierzęta żywe	0,84	0,60	0,45	0,94	0,37	1,86	0,62	1,58	0,21
napoje i tytoń	-1,10	8,28	-0,38	0,11	0,63	-0,39	3,03	7,11	1,79
surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	0,73	-2,18	-0,96	-1,53	-0,54	0,74	-0,55	0,77	-0,80
paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	7,42	2,83	-2,52	-1,78	0,18	4,30	-0,29	2,01	-0,26
oleje, tłuszcze, woski zwierzęce i roślinne	3,36	-1,50	-0,75	2,68	0,81	-0,94	3,07	-2,35	-0,39
chemikalia i produkty pokrewne	1,51	0,34	-0,48	1,39	-0,33	0,15	-0,15	-0,86	-0,88
towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca	-0,92	-0,84	0,46	-1,05	-0,10	-0,31	-0,21	0,23	0,11
maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	0,76	0,25	0,81	1,32	-0,15	-0,54	-0,09	-0,08	0,00
różne wyroby przemysłowe	-0,30	0,41	0,31	0,89	0,63	0,05	1,27	0,41	0,72
towary i transakcje niesklasyfikowane	4,18	1,75	0,81	-1,98	-0,77	2,33	-8,12	-0,11	-5,59
średnia zwykła	1,65	0,99	-0,23	0,10	0,07	0,73	-0,14	0,87	-0,51

a) wyjaśnienia jak w tabl. 5 i 6.

Źródło: Comtrade Database; obliczenia własne.

Tablica 12. Kształtowanie się współczynników ujawnionych przewag względnych (RCA) w handlu Polski z pozostałymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej w wybranych latach okresu 2000-2008^{a)}

Kraj	Rok	Rodzaje wyrobów				
		Surowco- chłonne	Praco- chłonne	Kapitało- chłonne	Technologicznie intensywne	
					Łatwe do imitowania	Trudne do imitowania
Bułgaria	2000	1,06	0,75	-1,84	0,57	-0,31
	2005	0,41	0,07	-1,02	1,43	0,09
	2008	1,16	0,05	-1,02	1,49	0,31
Estonia	2000	0,49	-0,04	1,23	-2,06	0,61
	2005	-0,47	-0,11	0,04	0,76	0,51
	2008	0,67	-0,03	-0,55	0,02	0,40
Litwa	2000	-1,91	0,98	4,36	1,90	1,18
	2005	-1,46	0,73	1,77	0,28	1,12
	2008	-0,60	0,41	0,69	-0,16	0,29
Łotwa	2000	0,53	-0,47	-0,24	3,33	1,08
	2005	-1,44	0,67	1,47	2,07	1,63
	2008	0,10	-0,07	-0,75	0,89	1,64
Republika Czeska	2000	0,43	-0,12	0,00	0,13	-0,49
	2005	0,55	0,08	-0,15	0,08	-0,53
	2008	-0,01	0,13	0,07	-0,15	-0,20
Rumunia	2000	0,41	0,44	-0,66	1,52	-0,95
	2005	1,55	0,30	-0,58	0,98	-0,74
	2008	2,36	0,21	-0,32	0,71	-1,09
Słowacja	2000	-0,09	0,56	-0,13	0,27	-0,62
	2005	0,16	0,72	-0,42	-0,14	-0,35
	2008	-0,19	0,78	-0,10	-0,38	-0,17
Słowenia	2000	1,98	0,17	0,43	-1,14	-0,14
	2005	2,09	0,31	0,33	-0,72	-0,46
	2008	1,23	0,04	0,82	-1,13	-0,41
Węgry	2000	-0,14	0,29	1,22	-1,45	-0,80
	2005	0,46	0,47	0,93	-1,34	-0,45
	2008	0,04	0,48	0,58	-0,61	-0,50
ww. kraje średnia zwykła	2000	0,31	0,30	0,49	0,34	-0,05
	2005	0,21	0,36	0,26	0,38	0,09
	2008	0,53	0,22	-0,06	0,08	0,03

a) wyjaśnienia jak w tablicach 5 i 6.

Źródło: jak w tabl. 11.

5. Podsumowanie i wnioski

Droga Polski do członkostwa w Unii Europejskiej była niewątpliwie trudna i żmudna. W sumie jednakże opłacało się podejmować odpowiednie wysiłki również dlatego, że ich efektem są m.in. konkretne, pozytywne efekty w sferze handlu zagranicznego, ze wszystkimi tego skutkami dla wzrostu i rozwoju gospodarczego oraz kształtowania się poziomu dobrobytu obywateli. Te efekty mogły być znacznie większe gdyby w Polsce wykorzystano bardziej umiejętnie wiele dodatkowych możliwości, które stunkowo łatwo wykazać bazując chociażby na dotychczasowym dorobku teoretycznym dotyczącym regionalnej integracji gospodarczej, ale przecież nie tylko.

Z przeprowadzonej analizy empirycznej wynika dość jednoznacznie, że w Polsce nie wykorzystano dotychczas m.in. wszystkich możliwości rozwoju i doskonalenia handlu wewnątrzunijnego, w tym handlu z pozostałymi nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej. Co więcej, w wielu tych nowych krajach odpowiednie możliwości wykorzystywano do końca 2008 roku w znacznie większym stopniu niż w Polsce. Dotyczyło to zwłaszcza Republiki Czeskiej, Słowacji, Słowenii i Węgier. Ogólnie rzecz biorąc, w tychże krajach w szybszym tempie i bardziej skutecznie niż w Polsce udawało się m.in. przechodzić od uwarunkowanych głównie zasobami naturalnymi tzw. komparatywnymi przewagami statycznymi do kreowania endogenicznych przewag konkurencyjnych typu dynamicznego m.in. poprzez umiejętnie prowadzoną politykę stabilizacji makroekonomicznej i rozwój szeroko rozumianej infrastruktury gospodarczej.

Ogólne wnioski są oczywiste. Przede wszystkim w Polsce należy bardziej konsekwentnie niż dotychczas realizować różnego rodzaju reformy systemowe mające na celu realizację założeń zapisanego przecież w Konstytucji modelu socjalnej gospodarki rynkowej i typowej dla niego koncepcji zlokalizowanego konkurowania i konkurencyjności międzynarodowej (*Standortwettbewerb*). Co więcej, wykorzystując doświadczenia wielu nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej warto bardziej konsekwentnie realizować postanowienia tzw. Traktatu z Maastricht i tzw. Strategii Lizbońskiej nie zapominając równocześnie o konieczności realizacji postanowień tzw. klauzul derogacyjnych zawartych w układzie akcesyjnym do Unii. Współcześnie trudno wskazać na lepsze, ogólne „drogowskazy”. Oczywiście, wszystko należy zacząć od tzw. „sprzątania własnego podwórka”, zaś w tym przypadku kluczowe znaczenie wydają się mieć działania na rzecz poprawy infrastruktury gospodarczej i zwiększenia stopnia stabilizacji makroekonomicznej. Są to z natury rzeczy zagadnienia same w sobie.

Bibliografia

- Bąk H., Wojtkowska-Lodej G., red. (2009), *Gospodarka Polski w Unii Europejskiej*, SGH, Warszawa.
- Bożyk P. (1999), *24 kraje Europy Środkowej i Wschodniej – transformacja*, SGH, Warszawa.
- DG ECFIN (2006), *Growth and Competitiveness in the Polish Economy. The Road to Real Convergence*, European Economy, No 27, Brussels.
- External and intra – European trade*, European Commission, Brussels, selected issues.
- Michaely M (1996), *Trade Preferential Agreements in Latin America; An Ex-ante Assessment*, Policy Research Working Paper, No 1583, World Bank, Washington.
- Miklaszewski S., Molendowski E., red. (2009), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa.
- Misala J. (2008), *Problemy stabilizacji makroekonomicznej w Polsce w warunkach występowania deficytów bliźniaczych*, w: Rudolf S., red., *Sektor finansowy. Dylematy i kierunki rozwoju*, PTE, Warszawa.
- Misala J. (2009), *Funkcjonowanie Wspólnoty Europejskiej – kilka stylizowanych faktów*, w: Stępnia A., Umiński S., Zabłocka A., red., *Wybrane problemy integracji europejskiej*, Uniwersytet Gdański, Sopot.
- Molendowski E. (2007), *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego*, GUS, Warszawa, wybrane wydania.
- Rosati D. (2009), *Umiejdzynarodowienie gospodarki Polski a światowy kryzys gospodarczy*, Instytut Handlu Zagranicznego i Studiów Europejskich, SGH, Warszawa, maszynopis powielony.
- Weresa M., red. (2006), *Polska. Raport o konkurencyjności*, SGH, Warszawa.
- World Investment Report*, UNCTAD, Geneva, wybrane wydania.

Gra przetargowa o kształt umowy handlowej między krajami asymetrycznymi należącymi do ugrupowania integracyjnego

Jedną z istotnych przesłanek przynależności do ugrupowania integracyjnego kraju o relatywnie nieefektywnie działającej gospodarce jest przekonanie, że przeniesienie części, bądź całości kompetencji w danej dziedzinie na szczebel ponadnarodowy pozwala lepiej realizować własne interesy, aniżeli gdyby próbować to czynić w pojedynkę. Choć powyższe twierdzenie wydaje się być prawdziwe w tym względzie, że siła przetargowa reprezentanta całego ugrupowania jest z pewnością większa od tej, jaką dysponuje w negocjacjach handlowych z partnerem zewnętrznym przedstawiciel pojedynczego kraju wchodzącego w jego skład, to należy zaznaczyć, że samo „uwspólnotowienie” pewnych działań stanowi jedynie warunek konieczny, aczkolwiek niewystarczający do wystąpienia prawdziwego efektu synergii. Warunkiem drugiego rzędu, od którego jednoczesnego spełnienia zależy czy transfer kompetencji będzie służyć osiągnięciu celów całego ugrupowania jest kształt wypracowanego mandatu negocjacyjnego¹, a więc wspólne stanowisko wszystkich krajów, będące z kolei punktem odniesienia dla negocjatora reprezentującego ich interesy na zewnątrz².

Celem niniejszego artykułu będzie próba wykazania, że w przypadku krajów asymetrycznych tzn. o różnej wielkości gospodarek i ich zróżnicowanym stopniu rozwoju, funkcjonujących w ramach jednego ugrupowania inte-

¹ W niniejszym opracowaniu przyjmujemy, że o kształcie mandatu negocjacyjnego decyduje pewien rodzaj umowy handlowej, która zostaje zawarta pomiędzy uczestnikami negocjacji odbywających się wewnątrz ugrupowania integracyjnego. Jest to o tyle uzasadnione, że sam mandat stanowi wynik tych negocjacji, zaś nieodłącznym elementem negocjacji jest zawieranie pomniejszych transakcji wymiennych typu „coś za coś” np. „ustępstwo z jednej strony za ustępstwo z drugiej strony”.

² Odrębną kwestię stanowi fakt czy negocjator jest w stanie efektywnie wypełnić zobowiązania mandatu negocjacyjnego, negocjując w imieniu całego ugrupowania integracyjnego umowę handlową z partnerem zewnętrznym.

gracyjnego może dochodzić do sytuacji, w której warunek wystarczający nie będzie spełniony, a więc stanowisko negocjacyjne przyjmowane jako wspólne będzie w rzeczywistości odzwierciedlać interesy tylko krajów najsilniejszych, a niekiedy pozostawać nawet w wyraźnej sprzeczności z interesami krajów słabszych. Należy przy tym podkreślić, że wykazanie prawdziwości wyżej postawionej tezy może mieć poważne konsekwencje dla postrzegania istoty integracji gospodarczej jako takiej, szczególnie jeśli wpisujemy ową sytuację w kontekst integracji europejskiej. Dla Polski, która z oczywistych względów odgrywałaby tu rolę kraju słabszego oznaczałoby to w praktyce konieczność uwzględnienia w swoim bilansie członkostwa w UE dodatkowej pozycji po stronie pasywów. Próbę potwierdzenia niniejszej tezy podejmiemy w oparciu o teorię gier oraz teorię kontraktu, odwołując się przy tym do modelu mocodawcy-pełnomocnika (*The Principal-Agent model*).

Założmy zatem, że wewnątrz ugrupowania integracyjnego mamy do czynienia z dwoma krajami asymetrycznymi, A i B, z których pierwszy jest krajem o dużej i efektywnie działającej gospodarce, a drugi wprost przeciwnie – o relatywnie małej i nieefektywnej. Dla uproszczenia kraj A będziemy nazywać krajem bogatym, a kraj B – krajem biednym. Dystans rozwojowy, jaki dzieli obydwaj kraje determinuje ich role wewnątrz ugrupowania, czyniąc z kraju A naturalnego lidera decyzyjnego w sprawach gospodarczych, a z kraju B – naśladowcę³. Rola lidera decyzyjnego polega przede wszystkim na tym, że pełni on funkcję inicjatora działań zmierzających do wypracowania wspólnego porozumienia w zakresie mandatu negocjacyjnego, który następnie będzie podstawą do prowadzenia negocjacji z zewnętrznym partnerem handlowym w imieniu całego ugrupowania (w naszej analizie w imieniu kraju A i B).

Lider proponując treść przyszłego kompromisu próbuje implementować na grunt ponadnarodowy rozwiązania mające zwiększać efektywność jego gospodarki. Znając doskonale parametry gospodarki swojego słabszego partnera, kraj bogaty ma poprzez to wpływ na przyszłą wielkość produkcji kraju biednego. Z punktu widzenia teorii ekonomii obserwujemy w tym przypadku typową grę Stackelberga, w której kraj A jest przywódcą ilościowym, zaś kraj B – naśladowcą. Natomiast teoria kontraktu postrzega ową grę jako problem mocodawcy-pełnomocnika, gdzie mocodawca jest liderem, zaś pełnomocnik – naśladowcą⁴. Mocodawca składa pełnomocni-

³ Jest to całkiem naturalny kierunek oddziaływania. Kraje biedne próbują naśladować kraje bogate, czerpiąc inspiracje dla własnego rozwoju gospodarczego z doświadczeń tych ostatnich.

⁴ Por. B. Salanié, *The Economics of Contracts*, The MIT Press, Cambridge-Massachusetts-London 1999, s. 5.

kowi ofertę dotyczącą treści kontraktu⁵ (mandatu negocjacyjnego) na zasadzie „przyjmij albo odrzuć” (*take-it-or-leave-it*), przy czym ten drugi nie może zaproponować rozwiązania alternatywnego, które byłoby dla niego bardziej korzystne, lecz jedynie zaakceptować lub odrzucić przedstawioną mu ofertę.

Negocjacje między krajami A i B przyjmują wobec tego formę 2-etapowej gry przetargowej, w której kraj-mocodawca proponuje krajowi-pelnomocnikowi wdrożenie w swojej gospodarce pewnego rozwiązania produkcyjnego, które on zastosował wcześniej u siebie. Ponieważ wprowadzenie tej innowacji⁶ wiąże się z poniesieniem kosztów dostosowania gospodarki słabszej do nowego rozwiązania w wysokości c , lider oferuje w zamian za akceptację jego oferty transfer pieniężny⁷ t taki, że $t=c^8$. W takim wypadku naśladowca niezależnie od tego czy powie *TAK* czy *NIE* otrzyma wypłatę równą 0 . W rzeczywistości kraj biedny będzie bardziej skłonny przystać na propozycję kraju bogatego, gdyż dzięki temu uczyni swoją gospodarkę bardziej „innowacyjną”, a więc przynajmniej teoretycznie zmniejszy swój dystans rozwojowy do kraju A.

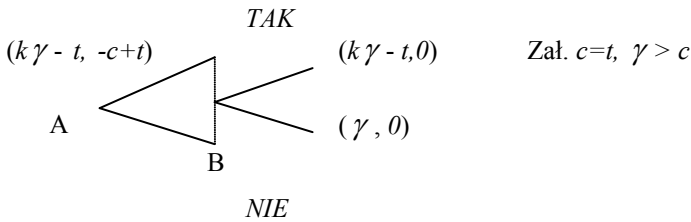
⁵ Za J. Watsonem przyjmujemy, że kontrakt stanowi jedynie „porozumienie co do przyszłego postępowania, które w zamierzeniu ma zostać zrealizowane”. Por. J. Watson, *Strategia. Wprowadzenie do teorii gier*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2005, s. 128. Definicja ta wyraźnie sugeruje, iż należy odróżniać fakt zawarcia kontraktu od jego rzeczywistej realizacji, co jest zgodne z naszymi założeniami, ponieważ skupiamy się wyłącznie na wypracowaniu treści mandatu negocjacyjnego, a nie na tym, czy jego zapisy staną się faktycznie obowiązujące w formie umowy handlowej zawartej między ugrupowaniem integracyjnym a stroną trzecią.

⁶ Pojęcie „innowacji” będziemy stosować zamiennie z określeniem „nowe rozwiązanie”.

⁷ Dopuszczając możliwość dokonywania transferów pieniężnych między graczami przyjmujemy, że mamy do czynienia z tzw. użytecznością przechodnią tzn. użyteczność może być transferowalna od jednego do drugiego gracza przy pomocy pieniędzy w proporcji jeden do jednego, co z kolei oznacza, że transferowane pieniądze mają dla obydwu graczy porównywalną wartość. Oczywiście założenie to jest założeniem bardzo mocnym, aczkolwiek nie nierealistycznym szczególnie w warunkach gry przetargowej między krajami asymetrycznymi należącymi do jednego ugrupowania integracyjnego.

⁸ Z gry „ultimatum” wiemy, że gracz wykonujący pierwszy ruch będzie chciał uzyskać swój cel przy możliwie najniższym transferze środków do gracza drugiego. Por. J. Watson, *op. cit.*, s. 204n.

Rysunek 1. Gra przetargowa o kształt umowy handlowej (pozornie prawdziwa)



Źródło: Opracowanie własne

Tymczasem z punktu widzenia kraju bogatego niniejsza gra przetargowa wygląda zupełnie inaczej (Rys. 1.). Ze względu na fakt, że kraj A poczynił już w przeszłości (powiedzmy w punkcie czasu T_0) stosowne inwestycje (-) związane z wprowadzeniem we własnej gospodarce powyższego rozwiązania, to do momentu złożenia oferty (T_1), czyli w czasie $T_1 - T_0$ nastąpił w tej gospodarce zwrot poniesionych nakładów inwestycyjnych. Stąd jego wypłata początkowa będąca równocześnie „ceną” braku osiągnięcia porozumienia wynosi (+). W przypadku odrzucenia oferty przez kraj B, kraj A nie będzie miał wpływu na szybkość procesu dyfuzji tego rozwiązania produkcyjnego w kraju B, a więc na obszarze całego ugrupowania integracyjnego i może w przyszłości (powiedzmy w punkcie czasu T_3 ⁹) utracić swoją przewagę konkurencyjną, jak również możliwość realizacji zysku wynikającego z opóźnienia naśladowczego (wartość ta stanowiłaby wówczas jego koszty utopione), natomiast przyjęcie oferty stwarza dla niego szansę na osiągnięcie wyżej wymienionych celów. Przyjmijmy zatem, że zysk kraju A będzie w takiej sytuacji odpowiadać k -krotności zwrotu poniesionych przez niego nakładów inwestycyjnych, czyli k przy założeniu, że kR^+ . Możliwość realizacji zysku na tym poziomie będzie efektem dokonania przez lidera wyboru wielkości własnej produkcji, do której następnie dostosuje się naśladowca.

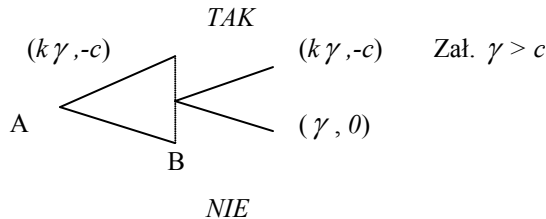
W tak skonstruowanej grze przetargowej istnieje tylko jedna równowaga doskonała ($k - t, 0$), gdyż kraj bogaty będzie dążył do uzyskania najbardziej korzystnej dla niego wypłaty k nawet za cenę transferu $t = c$. Warto przy tym podkreślić, że c stanowi jedynie koszty obserwowalne w krótkim okresie, jakie musi ponieść kraj biedny, aby przystosować swoją gospodarkę do nowego rozwiązania produkcyjnego. Ponieważ przy wystąpieniu transferu t

⁹ Celowo nazywamy ten punkt czasu punktem T_3 a nie T_2 chcąc podkreślić dystans rozwojowy, jaki dzieli obydwa kraje oraz zwrócić uwagę czytelnika na zdolność myślenia strategicznego u lidera, a więc planowania w perspektywie długookresowej.

krajowi biednemu będzie obojętne czy zaakceptuje ofertę, czy też nie (jego wypłata wynosi w obydwu przypadkach 0), ze względów opisanych powyżej kraj ten będzie bardziej skłonny powiedzieć TAK¹⁰.

Chociaż łączna wartość kontraktu została teoretycznie zmaksymalizowana, bo $k-t >$ przy założeniu, że $c=t$, $> c$, a więc $> t$, to nie jest to rezultat prawdziwy, lecz pozornie prawdziwy, ponieważ t stanowi wyłącznie transfer pomiędzy graczami, a to oznacza, że nie należy go uwzględniać w obliczeniu łącznej wartości¹¹, stąd w rzeczywistości $(k-t)+(-c+t)=k-c$, co z kolei implikuje wynik nieefektywny, jako że podczas, gdy sytuacja jednego z graczy uległa poprawie $k>$, sytuacja drugiego z nich pogorszyła się $-c<0$. Punktem odniesienia dla tej gry jest bowiem stan wyjściowy $(,0)$. Co więcej, gracz pierwszy otrzyma w tej grze całą nadwyżkę, przy czym pod pojęciem nadwyżki rozumiemy różnicę pomiędzy łączną wartością kontraktu a łączną wypłatą, która zostałaby uzyskana w przypadku nieosiągnięcia porozumienia. Ujmując rzecz bardziej formalnie, wartość nadwyżki jest równa $k-c=(k-1)-c$. Stąd gra ta w rzeczywistości wygląda tak, jak na Rys. 2.

Rysunek 2. Gra przetargowa o kształt umowy handlowej (prawdziwa)



Źródło: Opracowanie własne

Z powyższych rozważań możemy zatem wysnuć wniosek, że wynegocjowana umowa (mandat negocjacyjny) odzwierciedla wyłącznie interesy kraju silniejszego, a więc drugi z proponowanych na początku warunków, czyli warunek wystarczający nie został spełniony. Jak podkreślaliśmy wcze-

¹⁰ Uwzględnianie wyłącznie kosztów krótkoterminowych jest zgodne z krótkim cyklem politycznym tzn. politykowi wybieralnemu co kilka lat w demokratycznych wyborach zależy przede wszystkim na efekcie teraźniejszym, gdyż ten jest możliwy do natychmiastowego zweryfikowania przez wyborców. Łatwiej zatem „sprzedać” własnemu narodowi przyjęcie narzuconego przez innych rozwiązania jako sukces, szczególnie gdy towarzyszy temu transfer pieniężny. Taki rodzaj myślenia krótkookresowego jest przede wszystkim cechą charakterystyczną niedojrzałych demokracji.

¹¹ Por. J. Watson, po. cit., s. 197.

śniej, kluczową rolę w niniejszej grze przetargowej odgrywa czas. Dzięki uzyskaniu efektu akomodacji wewnątrz ugrupowania integracyjnego (kraj B obowiązuje odtąd wiążący kontrakt wynikający z zawartego porozumienia), kraj A ma możliwość forsowania korzystnego dla siebie rozwiązania (przedstawianego jako wspólne) również na zewnątrz tego ugrupowania w kontaktach ze stroną trzecią, ponieważ osiągnięte porozumienie (mandat negocjacyjny) jest punktem wyjścia do dalszych negocjacji, tym razem z partnerem zewnętrznym.

Należy równocześnie dodać, iż jak dotychczas braliśmy pod uwagę jedynie skutek oddziaływania implementacji nowego rozwiązania na gospodarkę kraju słabszego na poziomie krajowym. Tymczasem poczynione przez kraj B zobowiązania na szczeblu ponadnarodowym mogą implikować również efekty zewnętrzne (zarówno dodatnie, jak i ujemne) na poziomie międzynarodowym. Żadne ugrupowanie integracyjne nie stanowi bowiem doskonałego substytutu państwa narodowego, czyli innymi słowy istnieje wiele obszarów, które są wyłączną domeną krajów członkowskich. Z opisanej powyżej gry przetargowej można w takim razie wyciągnąć kolejny wniosek, a mianowicie, że jeżeli zobowiązania podjęte przez kraj biedny w wyniku negocjacji prowadzonych z krajem bogatym wewnątrz ugrupowania integracyjnego generują dla tego pierwszego ujemne efekty zewnętrzne na poziomie międzynarodowym, to należy wówczas uznać, że krajowi B zostało narzucone rozwiązanie, które stoi w wyraźnej sprzeczności z jego interesami. Podczas, gdy krótkookresowe koszty związane z wdrożeniem innowacji zostaną na poziomie krajowym skompensowane transferem od kraju bogatego (szczebel ponadnarodowy), żaden transfer nie równoważy kosztów wynikających z wystąpienia ujemnego efektu zewnętrznego w kontaktach z partnerem trzecim (spoza ugrupowania), a więc na poziomie międzynarodowym¹².

Reasumując, samo przekazanie kompetencji w danej dziedzinie na szczebel ponadnarodowy (rozumiane tutaj również jako ujednoczenie sta-

¹² Jako przykład takiej oto sytuacji może posłużyć wynegocjowany niedawno w UE tzw. pakiet energetyczno-klimatyczny. Limity CO₂, które zostały przyjęte przez UE jako efekt „wspólnych” negocjacji były w rzeczywistości propozycją krajów gospodarczo najsłabszych. W zamian za zgodę na proponowaną przez te kraje wysokość limitów, jak również czas ich implementacji w gospodarce Polska otrzymała obietnicę pewnego rodzaju kompensaty pieniężnej, która jednak w żadnym wypadku nie uwzględnia kosztów, jakie będzie w związku z przyjęciem na siebie owych zobowiązań musiał ponieść nasz kraj chociażby w relacjach „gazowych” z Rosją, szczególnie, że obecnie toczą się z Rosjanami rozmowy na temat podpisania długoterminowej umowy w sprawie dostaw gazu. Zobowiązania poczynione przez Polskę odnośnie ograniczenia emisji CO₂ (wobec braku rozwiązań alternatywnych takich, jak gazoport czy elektrownia atomowa) dodatkowo zmniejszają naszą i tak już relatywnie słabą pozycję przetargową w negocjacjach z Rosją.

nowisk poszczególnych krajów członkowskich wewnątrz ugrupowania integracyjnego w wyniku toczących się między nimi negocjacji) stanowi dla kraju gospodarczo nieefektywnego mierną gwarancję uwzględnienia w wypracowanym mandacie negocjacyjnym jego interesów. Dzieje się tak ze względu na fakt, że asymetria rozwojowa i będący jej następstwem podział ról w zakresie podejmowania decyzji gospodarczych wewnątrz ugrupowania integracyjnego ma niebagatelny wpływ na siłę przetargową poszczególnych krajów, alokując zasadniczo większe możliwości przetargowe po stronie kraju bogatego¹³.

Co więcej, bezkrytyczna akceptacja rozwiązań proponowanych przez kraje-liderów może wywoływać negatywne efekty zarówno wewnątrz, jak i na zewnątrz tego ugrupowania także w długim okresie¹⁴. Po pierwsze, prowadzi ona do utrwalenia przewagi konkurencyjnej krajów bogatych nad biednymi (obydwie gospodarki rozwijają się, ale dystans między nimi się nie zmniejsza). Po drugie, obniża pozycję przetargową kraju-naśladowcy w negocjacjach handlowych z krajami trzecimi. Po trzecie wreszcie, iteracyjne przeprowadzanie tego typu gier z takim samym wynikiem (akceptacją oferty lidera) implikuje w długim okresie zaniżanie wypłat dla naśladowcy, ponieważ zaczyna tu działać dodatkowy czynnik, jakim jest reputacja, która również ma wpływ na siłę przetargową krajów w negocjacjach handlowych (wewnątrz i na zewnątrz ugrupowania integracyjnego). To wszystko z kolei utwierdza partnerów zewnętrznych w przekonaniu, iż chcąc negocjować umowy handlowe z danym ugrupowaniem integracyjnym wystarczy w tym celu porozumieć się tylko z najsilniejszymi jego reprezentantami, gdyż to oni jako jedyni mają moc sprawczą wewnątrz tego ugrupowania. Dalsze pogłębianie integracji na takich warunkach może prowadzić w efekcie do coraz większej marginalizacji krajów relatywnie słabszych gospodarczo na arenie międzynarodowej.

¹³ Kraj bogaty dysponuje większym asortymentem środków perswazji od kraju biednego, chociażby w zakresie możliwości dokonania transferu pieniężnego, co stanowi jedną z wielu przyczyn tego, że kraje słabe gospodarczo nie mają wewnątrz ugrupowania integracyjnego realnej szansy na przedstawienie swoim bogatszym partnerom równoprawnej kontroferty w reakcji na składane przez nich propozycje.

¹⁴ Decydenci kraju-naśladowcy powinni w swoich kalkulacjach przetargowych uwzględniać efekty wewnętrzne i zewnętrzne zarówno krótko-, jak i długookresowe.

Bibliografia

Laffont, J. J., Martimort D, *The Theory of Incentives. The Principal-Agent Model*, Princeton University Press, New Jersey 2002.

Montet, Ch., Serra, D., *Game theory and Economics*, Palgrave Macmillan, Basingstoke (UK), New York 2003.

Salanié, B., *The Economics of Contracts*, The MIT Press, Cambridge-Massachusetts-London 1999.

Straffin, P. D., *Teoria gier*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 1993.

Watson, J., *Strategia. Wprowadzenie do teorii gier*, Wydawnictwa Naukowo-Techniczne, Warszawa 2005

Europejska Polityka Sąsiedztwa – główne elementy wsparcia finansowego z budżetu UE na lata 2007-2013

1. Uwagi wstępne

Przesunięcie granic Unii Europejskiej na wschód w 2004 r. spowodowało konieczność zmierzenia się z zupełnie nowymi problemami i wyzwaniem. Zaproponowana w 2003 r. przez Komisję Europejską idea „szerszej Europy”, czyli nowych ram współpracy z południowymi i wschodnimi sąsiadami¹, uwzględniała poza Europą Wschodnią, także państwa Bliskiego Wschodu i Afryki Północnej położone w basenie Morza Śródziemnego. Idea „szerszej Europy” zakładała „eksport” europejskich wartości oraz integrację, przede wszystkim gospodarczą, państw sąsiedzkich z UE. Pozwoliłoby to na stworzenie „kręgu przyjaciół” współpracujących z Unią w kwestiach społecznych, gospodarczych i politycznych oraz dzielących podstawowe wartości Unii bez przesądzania o przyszłym członkostwie w zjednoczonej Europie.

Piąte rozszerzenie UE nie oznacza zakończenia procesu integracji na kontynencie europejskim. Unia Europejska stanęła przed kolejnym wyzwaniem. Wraz z ostatnim rozszerzeniem nastąpiła zmiana polityki UE wobec Wschodu. Jednym z ważniejszych tematów dyskusji toczących się w ramach Unii Europejskiej jest problem jej przyszłego kształtu, w tym również w odniesieniu do geograficznych granic integracji. Kwestia ta zyskuje na znaczeniu wskutek przemian, jakie w ostatnich latach zostały rozpoczęte i dokonują się na kontynencie europejskim².

¹ *Wider Europe-Neighbourhood: A new framework of cooperation with our Eastern and Southern Neighbours* COM (2003) 104 final, Bruksela 11.3.2003.

² Szerzej zob.: D. Hübner, *Przyszłość Europy*, [w:] *Unia Europejska – wyzwania bliskiej przyszłości*, pod redakcją naukową E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, SGH, Warszawa 2006, s. 10-16; E. Molendowski, *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowo-wschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CE-FTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Seria Specjalna: Monografie Nr 184, Kraków 2007, s. 248-251.

Powołana w 2004 r. na tej bazie Europejska Polityka Sąsiedztwa (EP-S)³ jest wynikiem oczekiwań zarówno większości państw członkowskich „starej Unii”, obawiających się dalszego „niekontrolowanego” rozszerzenia o państwa Europy Wschodniej i ewentualnej destabilizacji w państwach leżących w basenie Morza Śródziemnego, jak i nowych członków Unii zwróconych tradycyjnie także na Wschód. EPS nie powstała z próżni. Wcześniejsze rozszerzenia Unii Europejskiej doprowadziły do utworzenia polityk skierowanych ku poszczególnym „zagranicznym” regionom. Powstałe w 1995 r. Partnerstwo Euro-Śródziemnomorskie, zwane też – od miejsca konferencji, w czasie której zostało powołane – Procesem Barcelońskim, miało za zadanie zintensyfikować dialog polityczny, współpracę gospodarczą oraz stosunki między społeczeństwami w regionie Morza Śródziemnego. Wymiar Północny z 1997 r. stał się forum dialogu pomiędzy Szwecją i Finlandią a Rosją we wspólnych obszarach bezpieczeństwa, ekologii i współpracy regionalnej obszarów przygranicznych. EPS obejmuje obecnie także Synergię Czarnomorską, która powołana została w czasie niemieckiej prezydencji UE w kwietniu 2007 r. Synergia obejmuje państwa czerpiące korzyści z EPS, polityki rozszerzenia, Bułgarię i Rumunię, będące już wtedy członkami UE oraz Rosję, która swoje stosunki z Unią opiera na specjalnych zasadach⁴.

Dwie najnowsze propozycje są wynikiem potrzeby szybszej i głębszej integracji regionów objętych EPS z Unią Europejską. Jest to Proces Barceloński: Unia dla Śródziemnomorza oraz Partnerstwo Wschodnie. Unia dla Śródziemnomorza jest inicjatywą francuską, podczas gdy Partnerstwo Wschodnie – polsko-szwedzką. Jak sugerują ich nazwy, pierwsza z nich zwrócona jest ku Południu i obejmuje także Turcję, Macedonię i Chorwację, a więc państwa wyłączone z EPS, jako posiadające perspektywę członkostwa; druga natomiast – Partnerstwo Wschodnie – to próba wzmocnienia i przyspieszenia procesu reform wewnętrznych i integracji partnerów wschodnich z Unią Europejską⁵.

Finansowanie poszczególnych obszarów sąsiedztwa w okresie do końca 2006 r. odbywało się głównie poprzez takie mechanizmy jak *Technical*

³ *European Neighbourhood Policy. Strategy Paper*; COM (2004) 373 final, Bruksela 12.5.2004.

⁴ Por.: J. Muś, J. Kamińska, *Implikacje wymiaru finansowego polityki UE wobec sąsiadów*, Biuletyn Analiz 2008 nr 2, UKIE, Warszawa 2008 ([http://www.biuletyn.ukie.gov.pl/HLP/banal.nsf/0/F7B646412EB16B58C125753800414499/\\$file/06_J.Mus,J.Kami%C5%84ska_Implikacje%20wymiaru%20finansowego.pdf?Open](http://www.biuletyn.ukie.gov.pl/HLP/banal.nsf/0/F7B646412EB16B58C125753800414499/$file/06_J.Mus,J.Kami%C5%84ska_Implikacje%20wymiaru%20finansowego.pdf?Open)).

⁵ Szerzej zob.: J. Muś, J. Kamińska, *Implikacje wymiaru finansowego polityki UE ...*, op. cit., J. Popielawska, *W jakim towarzystwie? Partnerstwo Wschodnie na tle innych inicjatyw UE na wschodzie*, „Analizy Natolińskie” nr 5(37) 2009; R. Trzaskowski, *Jak wzmocnić Europejską politykę Sąsiedztwa? Udział krajów EPS we wspólnotowych politykach i agencjach*, „Analizy Natolińskie” nr 1(33)/2009.

Assistance for the Commonwealth of Independent States (TACIS) skierowane dla sąsiadów wschodnich, *Euro-Mediterranean Partnership (MEDA)* dla państw śródziemnomorskich oraz Europejską Inicjatywę dla Demokracji i Praw Człowieka (*European Initiative for Democracy and Human Rights, EIDHR*). Fundusze dostępne w okresie 2000-2006 w ramach MEDA wynosiły ok. 5,3 mld EUR oraz 3,1 mld EUR w ramach TACIS. Ponadto Europejski Bank Inwestycyjny udzielił pożyczek w wysokości ok. 2 mld EUR dla MEDA i 500 mln dla TACIS⁶.

Unia Europejska stale zwiększa wydatki na działania zewnętrzne, w tym także na politykę skierowaną ku najbliższemu sąsiedztwu Unii. W porównaniu z poprzednią perspektywą finansową, budżet na lata 2007-2013 ujęty w dziale czwartym „UE jako gracz globalny” wzrósł o 29% do łącznej sumy 49,5 mld euro⁷. Opracowanie niniejsze jest próbą analizy finansowej strony polityki Unii Europejskiej wobec sąsiadów, z uwzględnieniem szerokiego wachlarza dostępnych instrumentów finansowych.

2. Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa

W ramach reformy funduszy pomocowych dotyczącej perspektywy finansowej na lata 2007-13, podjęto decyzję, że działania zewnętrzne podejmowane przez UE będą finansowane głównie w ramach sześciu programów. Wśród nich znalazły się trzy, które wspierają różne rodzaje polityki zewnętrznej UE (politykę przedakcesyjną, politykę sąsiedztwa, politykę rozwojową) oraz kolejne trzy, które pozwalają na szybką reakcję na sytuacje kryzysowe (polityczne, humanitarne, finansowe). Należą do nich⁸:

- Instrument Pomocy Przedakcesyjnej (*Instrument for Pre-Accession – IPA*), przeznaczony na finansowanie działań prowadzonych w obecnych i przyszłych państwach kandydujących,
- Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa (*European Neighbourhood and Partnership Programme – ENPI*) na rzecz państw trzecich objętych polityką sąsiedztwa,
- Instrument Współpracy Rozwojowej i Ekonomicznej (*a Development Cooperation and Economic Cooperation Instrument – DCECI*) wspiera państwa rozwijające się,

⁶ *European Neighbourhood Policy: Funding*, < http://ec.europa.eu/world/enp/funding_en.htm >

⁷ Financial Framework 2007-2013. Annex. (<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2009-0114+0+DOC+XML+V0//EN>).

⁸ B. Piskorska, *Wymiar wschodni polityki Unii Europejskiej*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2008, s. 300-301.

- Instrument Stabilności (*an Instrument for Stability*),
- Instrument Pomocy Humanitarnej (*a Humanitarian Aid instrument*),
- Instrument Pomocy Makrofinansowej (*a Macro Financial Assistance Instrument*).

Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa (*European Neighbourhood and Partnership Programme – ENPI*) utworzono jeszcze w 2006 r. jako instrument finansowy uzupełniający programy MEDA i TACIS, a rok później zastąpił je całkowicie. Ma on na celu wspieranie zrównoważonego rozwoju, walkę z ubóstwem, rozwój instrumentów i narzędzi umożliwiających przystąpienie do jednolitego rynku, dostosowanie ustawodawstwa do unijnego i harmonizację przepisów, reformę instytucjonalną oraz udział we wspólnotowych agencjach i programach. Nowym elementem jest współpraca transgraniczna z uwzględnieniem programów operacyjnych wspólnych dla państw członkowskich i państw sąsiedzkich UE. Opiera się na modelu INTERREG, który jest finansowany z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego⁹. Zgodnie z propozycjami Komisji Europejskiej obejmuje wspieranie stałego rozwoju gospodarczego i społecznego przygranicznych regionów. Stara się także sprostać wspólnym wyzwaniom dla Unii Europejskiej i jej sąsiadów w zakresie ochrony środowiska, zdrowia publicznego, zapobiegania i walki z przestępczością. Ponadto wspiera dążenia do współpracy międzyludzkiej pomiędzy państwami członkowskimi UE i ich sąsiadami. Skupia się przede wszystkim na wykonywaniu Planów Działania polityki sąsiedztwa oraz wspólnie uzgodnionych dokumentów, które mają za zadanie przybliżyć państwa sąsiadujące do Unii Europejskiej¹⁰.

W budżecie Unii Europejskiej na lata 2007-2013 przeznaczono na działania w ramach ENPI środki w wysokości 11,2 mld EUR, co stanowi nieco ponad 20% zaplanowanych wydatków na polityki zewnętrzne i około 2% całego budżetu UE. W marcu 2007 r. Komisja Europejska postanowiła podzielić fundusze na dwie części. Pierwsza miała być dostępna w latach 2007-2010 a następna w latach 2010-2013. Ponadto zdecydowano się przyjąć Papiery Strategiczne i Programy Indykatoryjne dla każdego kraju i regionu na lata 2007-2010. Papiery Strategiczne identyfikują najważniejsze priorytety na okres 7 lat. Następnie do nich dołączane są Programy Indykatoryjne (regionalne, międzyregionalne i krajowe), w których zawierane są szczegółowe plany finansowania na 4 lata. Po 4 latach Papiery Strategiczne poddawane są przeglądowi i następnie planuje się wydatki na następny okres (2010-2013). Poszczególne projekty zawarte są w Programach Dzia-

⁹ J. Muś, J. Kamińska, *Implikacje wymiaru finansowego polityki UE wobec sąsiadów*, op. cit.

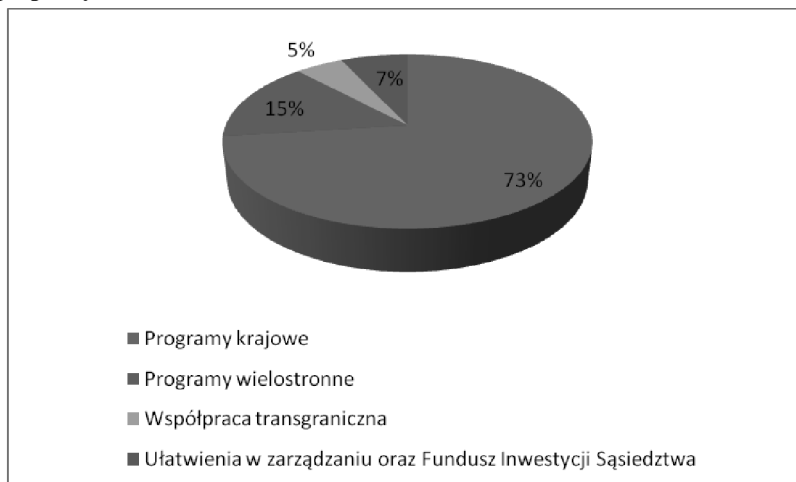
¹⁰ *Wymiar wschodni polityki Unii Europejskiej ...*, op. cit., s. 302.

łań oraz we Wspólnych Programach Operacyjnych w zakresie współpracy transgranicznej¹¹.

Wsparcie finansowe udzielane jest na podstawie programów krajowych, programów wielonarodowych, programów współpracy transgranicznej, ułatwień w zarządzaniu oraz Sąsiedzkiego Funduszu Inwestycyjnego¹².

Największa część środków finansowych w ramach ENPI przeznaczana jest na programy krajowe wspierające wdrażanie programów reform. Z ok. 5,6 mld EUR dostępnych w ramach ENPI w latach 2007-2010, aż 73% środków (4,1 mld EUR) będzie ukierunkowane na wsparcie partnerów w realizacji Europejskiej Polityki Sąsiedztwa we współfinansowaniu wdrażania wytycznych w ramach Wspólnych Przestrzeni. Kolejną pod względem wielkości część środków (827 mln EUR) przyznano na programy wielostronne. Ponadto wspierana jest także współpraca transgraniczna, która obejmuje w szczególności współpracę pomiędzy lokalnymi i regionalnymi władzami po obu stronach zewnętrznych granic UE. Na ten cel przeznaczono 277 mln EUR¹³. Strukturę wydatków na poszczególne obszary współpracy przedstawiono na Wykresie nr 1.

Wykres 1. Struktura budżetu ENPI na latach 2007-2010 w/g obszarów współpracy



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI). Funding 2007-2013* (http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/0703_enpi_figures_en.pdf).

¹¹ J. Muś, J. Kamińska, *Implikacje wymiaru finansowego polityki UE ...*, op. cit., s. 4.

¹² *Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa*, <http://www.interreg.gov.pl/20072013/instrument+sasiedztwa/instrumentsasiedztwa.htm>

¹³ Por.: *European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI). Funding 2007-2013* <http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/0703_enpi_figures_en.pdf>

Należy jednak zaznaczyć, że programy współpracy transgranicznej współfinansuje także Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego. Zgodnie z Komunikatem Komisji Europejskiej na temat Wzmocnienia Europejskiej Polityki Sąsiedztwa 400 mln EUR przeznaczono na wsparcie dla zarządzania i promocję inwestycji poprzez Sąsiedzki Fundusz Inwestycyjny i Ułatwienia w Zarządzaniu. Dodatkowo kraje sąsiedzkie mogą ubiegać się o pożyczki finansowane z Europejskiego Banku Inwestycyjnego o łącznej kwocie w wysokości 12,4 mld EUR w okresie od 2007 do 2013 r.¹⁴.

Z kolei programy wielostronne obejmują Programy Międzyregionalne oraz Programy Regionalne Południe i Wschód. Programy Międzyregionalne wzmocniają dialog pomiędzy UE a jej sąsiadami oraz wspierają działania, które ze względów administracyjnych, spójności i przejrzystości przyniosą znaczny wzrost efektywności. Program Wschód, na który przeznaczono ok. 223,5 mln EUR ukierunkowany jest na wsparcie dla regionów Europy Wschodniej i Kaukazu Południowego. Obejmuje następujące priorytety: rozwój sieci transportowych i energetycznych oraz współpracę w obszarze małych i średnich przedsiębiorstw (25-35%), ochronę środowiska i leśnictwo (25-35%), walkę ze zorganizowaną przestępczością i kwestię migracji (20-30%), kontakty międzyludzkie (10-15%) oraz likwidację min, niewybuchów, broni strzeleckiej i lekkiej (5-10%)¹⁵. Program Południe dysponuje środkami w wysokości 340,3 mln EUR i obejmuje swoim zasięgiem kraje regionu Morza Śródziemnego. Priorytetowymi działaniami są: globalny podział (pokrywa wydatki związane z przygotowaniem, monitoringiem i oceną działań niezbędnych do wdrożenia programów kierunkowych – 9,4%) współpraca w zakresie polityki, sprawiedliwości, bezpieczeństwa, migracji (10,4%), zrównoważony rozwój (60,5%), rozwój społeczeństwa obywatelskiego, równouprawnienie płci i wymiana kulturowa (19,7%)¹⁶.

Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa zawiera również element ukierunkowany na kooperację transgraniczną (*Cross Border Cooperation*). Współpraca ta ma na celu wzmocnienie współpracy między państwami członkowskimi a krajami partnerskimi wzdłuż zewnętrznej granicy UE. W perspektywie finansowej na lata 2007-2013 przeznaczono na ten cel 1,1 mld EUR. Działania podejmowane są głównie w obszarach przygranicznych i dotyczą wspierania rozwoju gospodarczego i społecznego, kwestii ochrony zdrowia i środowiska, walki z przestępczością zorganizowaną, zapewnienia bezpieczeństwa na granicach i promowania kontaktów międ-

¹⁴ Tamże.

¹⁵ J. Muś, J. Kamińska, *Implikacje wymiaru finansowego polityki UE ...*, op. cit., s. 6.

¹⁶ *European Neighbourhood and Partnership Instrument. ENPI Eastern Regional Indicative Programme 2007-2010*, European Commission, 15.06.2006, <http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/enpi_eastern_rsp_en.pdf>

dzyludzkich. Ustanowiono dwa rodzaje programów: programy współpracy lądowej między krajami posiadającymi wspólną granicę lądową oraz wielostronne programy współpracy w basenach morskich. Do tej pory powołano 15 programów współpracy transgranicznej, z których 9 dotyczy granic lądowych, 3 – morskich oraz kolejne 3 – basenów morskich¹⁷.

Fundusz Ułatwienia w Zarządzaniu (*Governance Facility – GF*) dostarcza dodatkowych źródeł finansowych dla tych dwóch partnerów (po jednym z południa i ze wschodu), którzy okazali wolę do przeprowadzenia istotnych reform uzgodnionych w Planach Działań i uzyskali najbardziej widoczne efekty. Na ten komponent przeznaczono po 50 mln EUR rocznie łącznie dla dwóch krajów. Ocena postępów w zakresie zarządzania jest dokonywana w oparciu o zagadnienia określone w Planach Działania w zakresie demokratyzacji, poszanowania praw człowieka oraz rządów prawa¹⁸.

Kolejnym funduszem jest Sąsiedzki Fundusz Inwestycyjny (*Neighborhood Investment Facility – NIF*). Stanowi on innowacyjny mechanizm finansowy mający na celu mobilizację dodatkowych funduszy na pokrycie potrzeb inwestycyjnych w regionie w infrastrukturę w takich sektorach jak: transport, energia, środowisko czy kwestie socjalne. NIF powołano w celu wspierania i zabezpieczania grantów i kredytów dla zainteresowanych partnerów przez Europejski Bank Inwestycyjny, Europejski bank Odbudowy i Rozwoju. KE przeznaczyła na ten cel 700 mln EUR na lata 2007-2013¹⁹.

3. Alokacja środków przeznaczonych na EPS wg krajów przeznaczenia

Oprócz przedstawienia mechanizmów finansowych wspierających kraje sąsiadujące z Unią Europejską, godna uwagi wydaje się analiza alokacji środków finansowych w ramach wzmocnionej Europejskiej Polityki Sąsiedztwa na lata 2007-2010. W Tabeli nr 1 zestawiono wielkość środków przeznaczonych na te działania w latach 2003-2006 (z programów TACIS i MEDA) z planowanym budżetem na lata 2007-2010 (z ENPI).

¹⁷ *Cross-Border Cooperation within the European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI)*, <http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional-cooperation/enpi-cross-border/index_en.htm>

¹⁸ *ENPI info centre*, http://www.enpi-info.eu/main.php?id=402&id_type=2

¹⁹ *Promoting investment through the Neighbourhood Investment Facility (NIF)*, <http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional-cooperation/irc/investment_en.htm>

Tabela 1. Środki na wsparcie 16 krajów sąsiadujących z UE

Kraje	Lata2003-2006		Lata2007-2010	
	mln EUR	percapita	mln EUR	percapita
Armenia	58,0	18,7	98,4	31,7
Azerbejdżan	44,0	5,4	92,0	11,2
Gruzja	59,0	11,3	120,0	23,0
Mołdowa	107,6	25,0	209,7	48,8
Ukraina	215,3	4,4	494,0	10,1
Białoruś	15,0	1,5	20,0	2,0
Współpracaregionalna	.	.	223,5	2,8
Razem-Wschód	498,9	6,3	1257,6	15,8
Algieria	198,6	6,3	220,0	7,0
Egipt	415,0	6,3	558,0	8,4
Izrael	-	-	8,0	1,2
Jordania	160,0	30,8	265,0	51,0
Liban	100,0	22,7	187,0	42,5
Libia	-	-	8,0	1,5
Maroko	569,5	19,4	654,0	22,2
AutonomiaPalestyńska	.	.	632,0	162,5
Syria	106,5	6,3	130,0	7,6
Tunezja	316,0	32,2	300,0	30,6
Współpracaregionalna	.	.	343,3	1,9
Razem-Południe	1759,1	9,8	3305,3	18,4

Źródło: Opracowanie na podstawie: A. K. Cianciara, *Czy wzmocniona Europejska Polityka Sąsiedztwa przywraca równowagę na osi Południe-Wschód?*, „Analizy i Opinie”, Nr 78, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, listopad 2007; *European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI) for The Euro Mediterranean Partnership, Regional Strategy Paper (2007-2013) and Regional Indicative Programme (2007-2010)*, European Commission, (http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/enpi_euomed_rsp_en.pdf).

Na podstawie powyższego zestawienia można wnioskować o nierównym podziale środków finansowych, gdyż wielkość nakładów przeznaczona na kraje Basenu Morza Śródziemnego jest ponad dwukrotnie większa w stosunku do nakładów finansowych dla krajów wschodniego wymiaru EPS. Po uwzględnieniu szeregu czynników mających wpływ na uwarunkowania poszczególnych krajów, taka opinia powinna zostać zweryfikowana. Po pierwsze należy zwrócić uwagę na dynamikę wzrostu środków finansowych w latach 2003-2006 oraz 2007-2010. Jest ona większa dla sąsiadów wschodnich. Następnie uwzględniając ilość krajów, dla których przeznacza-

ne są nakłady w każdym z wymiarów okaże się, że dysproporcja jest jeszcze mniejsza, gdyż wymiar wschodni obejmuje 6 krajów a wymiar południowy 10. Zatem statystycznie na jeden kraj Wschodu przeznaczono 209,6 mln EUR, a na jeden kraj Południa 330,53 mln EUR w latach 2007-10. Dla pełniejszej analizy niezbędne jest także przyjęcie wskaźnika per capita, zgodnie z którym na głowę mieszkańca Wschodu w latach 2007-2010 przypada 15,8 EUR, natomiast na głowę mieszkańca Południa przypada 18,4 EUR²⁰.

Konieczne wydaje się również odniesienie do umów o partnerstwie i współpracy (PCA) oraz umów o stowarzyszeniu (AA), a zwłaszcza do zakresu ich działań oraz celów. Należy tu wspomnieć o istotnych różnicach pomiędzy tymi umowami, które mogą wpływać na nierównomierne ulokowanie środków finansowych na korzyść państw objętych umowami o szerszym zakresie działań. Układy o Partnerstwie i Współpracy skupiają się głównie na wzmocnieniu demokracji i rozwoju gospodarki kraju partnerskiego poprzez dialog polityczny i współpracę. Natomiast cele Umów o Stowarzyszeniu oprócz wymienionych, zakładały także konkretne działania: utworzenie strefy wolnego handlu w ciągu 12 lat, wprowadzenie zgodnych z przepisami unijnymi reguł dotyczących własności intelektualnej, konkurencji, pomocy państwa dla przedsiębiorstw, procedur przetargowych²¹.

Analizując aktualny budżet UE należy także zwrócić uwagę na sytuację polityczną poszczególnych krajów objętych EPS. Niedemokratyczny ustrój niektórych państw oraz niechęć ich przywódców do utrzymywania relacji z UE uniemożliwiają także wspieranie ich rozwoju ze strony UE. Do takich krajów należy zaliczyć Libię i Białoruś. W przypadku Białorusi dotychczasowe relacje z UE opierały się na sankcjach dyplomatycznych i finansowych wobec polityków reżimu i osób odpowiedzialnych za naruszanie praw człowieka oraz pozbawieniu kraju preferencji celnych w celu ograniczenia współpracy gospodarczej. Pomoc i wsparcie jest natomiast możliwe w odniesieniu do przedsięwzięć nakierunkowanych na rozwój społeczeństwa obywatelskiego i wzmocnianie opozycji. Europejska Polityka Sąsiedztwa uzależniła udział Białorusi od spełnienia 12 kryteriów ujętych w tzw. Non Paper z 2006 r.²². Libia od 1999 r. posiada status obserwatora procesu barcelońskiego. Wyjątek stanowi także Autonomia Palestyńska, której udzielana

²⁰ A. K. Cianciara, *Czy wzmocniona Europejska Polityka Sąsiedztwa przywraca równowagę na osi Południe-Wschód?*, Analizy i Opinie, Nr 78, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, listopad 2007.

²¹ Tamże.

²² Ł. Adamski, *Propozycja nowej strategii UE wobec Białorusi*, Biuletyn nr 46, Polski Instytut Studiów Międzynarodowych, Warszawa, wrzesień 2008.

jest znaczna pomoc o charakterze humanitarnym ze względu na trudną sytuację szczególnie w rejonie Strefy Gazy²³.

4. Podsumowanie

Fundusze przeznaczone dla państw sąsiedzkich pochodzą ze środków ukierunkowanych na rozwój danego obszaru geograficznego oraz wsparcia konkretnych reform lub innych działań państw partnerskich. System finansowania EPS jako instrument obejmujący wiele dziedzin życia społecznego, politycznego i gospodarczego, cechuje duży stopień skomplikowania. Mechanizmy finansujące przenikają się i nachodzą na siebie, co zwiększa liczbę ich źródeł i tym samym dostępność i pozyskiwanie funduszy²⁴.

Finansowanie Synergii Czarnomorskiej odbywa się poprzez środki pochodzące z Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa oraz ze wsparcia inwestycyjnego pochodzącego z Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju i Europejskiego Banku Inwestycyjnego²⁵. Ponadto utworzenie Sąsiedzkiego Funduszu Inwestycyjnego (NIF) dla krajów z planami działania stanowi mechanizm gromadzenia środków finansowych pochodzących ze Wspólnoty i państw członkowskich. Ułatwia także współpracę z europejskimi publicznymi instytucjami finansowymi. Przyczynia się zatem do przygotowania i współfinansowania inwestycji infrastrukturalnych w dziedzinach priorytetowych. W 2007 r. łączna suma funduszy przeznaczonych dla państw sąsiadujących objętych Synergią Czarnomorską wyniosła 862,15 mln EUR. Warto zaznaczyć, że 25,8 mln przeznaczono w ramach pomocy humanitarnej UE dla Azerbejdżanu, Gruzji, Mołdowy i Federacji Rosyjskiej oraz 497,2 mln EUR dla Turcji w ramach Instrumentu Pomocy Przedakcesyjnej (IPA)²⁶.

Unia Dla Morza Śródziemnego opiera się na Procesie Barcelońskim. Komunikat Komisji Europejskiej nakreśla propozycje konkretnych projektów, które mają być dodatkowo współfinansowane przez państwa członkow-

²³ *Barcelona Process: Union for the Mediterranean*. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Bruksela 20.05.08, <http://ec.europa.eu/external_relations/euromed/docs/com08_319_en.pdf>

²⁴ *Implikacje wymiaru finansowego polityki UE*, op. cit., s. 1.

²⁵ *Synergia czarnomorska – Nowa inicjatywa współpracy regionalnej*. Komunikat Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego, Bruksela, 11.04.2007, <http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/com07_160_pl.pdf>

²⁶ *Report on the first year of implementation of the Black Sea Synergy*. Annex II Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, Brussels, 19.6.2008, <http://ec.europa.eu/external_relations/blacksea/doc/com08_391_en.pdf>

skie. Fundusze pozyskiwane są także z sektora prywatnego, władz regionalnych, międzynarodowych instytucji, które mogą również odnieść konkretne korzyści. Instrumenty pomocy finansowej UE wykorzystywane w ramach Unii Dla Śródziemnomorza obejmują Eurośródziemnomorski Fundusz Inwestycji i Partnerstwa (FEMPI), Sąsiedzki Fundusz Inwestycyjny i Instrument Współpracy Transgranicznej. W 2007 r. Komisja Europejska przeznaczyła 1,3 mld EUR w ramach ENPI dla dziesięciu krajów partnerskich (łącznie z pomocą dla Izraela i Libii)²⁷.

Finansowanie Partnerstwa Wschodniego odbywa się z już dostępnych środków w ramach ENPI, które przeznaczone były na współpracę regionalną we wschodnim sąsiedztwie oraz na współpracę transgraniczną. Zgodnie z założeniami, fundusze Unii Europejskiej mogą być uzupełniane kredytami Europejskiego Banku Inwestycyjnego, Europejskiego Banku Odbudowy i Rozwoju oraz przekazywanymi dobrowolnie środkami przez kraje członkowskie UE i inne kraje partnerskie. Komisja Europejska przeznaczyła na tą inicjatywę 600 mln EUR do 2013 r., z czego 250 mln EUR zostało już ulokowane w ramach ENPI dla regionu wschodnich sąsiadów a 350 mln EUR stanowi dodatkowe środki. Wykorzystywane mają być także środki Sąsiedzkiego Funduszu Inwestycyjnego²⁸.

Wymiar Północny finansowany jest głównie przez Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa. Ponadto dwie inicjatywy funkcjonujące w ramach tego wymiaru: Partnerstwo na Rzecz Środowiska oraz Partnerstwo na Rzecz Zdrowia Publicznego i Opieki Społecznej zdołały pozyskać dodatkowe fundusze z państw UE i krajów partnerskich²⁹.

Proces regionalizacji polityki UE wobec sąsiadów implikuje większą koncentrację w ramach EPS na obszarach, które są rzeczywiście istotne dla państw członkowskich UE. Co więcej eliminuje finansowy udział pozostałych państw, które nie przejawiają takiego zainteresowania. W konsekwencji wpływa to także na większy wkład poszczególnych państw, prywatnych przedsiębiorstw czy instytucji międzynarodowych³⁰.

²⁷ Tamże.

²⁸ *Communication from the Commission to the European Parliament and the Council – Eastern Partnership*, Brussels, 03.12.2008, <http://ec.europa.eu/external_relations/eastern/docs/com08_823_en.pdf>

²⁹ *Implikacje wymiaru finansowego polityki UE*, op. cit., s. 14.

³⁰ Tamże.

Bibliografia

Adamski Ł., *Propozycja nowej strategii UE wobec Białorusi*, Biuletyn nr 46, Polski Instytut Studiów Międzynarodowych, Warszawa, wrzesień 2008;

Barcelona Process: Union for the Mediterranean. Communication from the Commission to the European Parliament and the Council, Bruksela 20.05.08, (http://ec.europa.eu/external_relations/euromed/docs/com08_319_en.pdf);

Cianciara A.K., *Czy wzmocniona Europejska Polityka Sąsiedztwa przywraca równowagę na osi Południe-Wschód?*, „Analizy i Opinie”, Nr 78, Instytut Spraw Publicznych, Warszawa, listopad 2007;

Communication from the Commission to the European Parliament and the Council – Eastern Partnership, Brussels, 03.12.2008, (http://ec.europa.eu/external_relations/eastern/docs/com08_823_en.pdf);

Cross-Border Cooperation within the European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI), (http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional-cooperation/enpi-cross-border/index_en.htm);

ENPI info centre, (http://www.enpi-info.eu/main.php?id=402&id_type=2);

European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI). Funding 2007-2013 (http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/0703_enpi_figures_en.pdf);

European Neighbourhood and Partnership Instrument. ENPI Eastern Regional Indicative Programme 2007-2010, European Commission, 15.06.2006, (http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/country/enpi_eastern_rsp_en.pdf);

European Neighbourhood Policy. Strategy Paper, COM (2004) 373 final, Bruksela 12.5.2004;

European Neighbourhood and Partnership Instrument (ENPI) for The Euro Mediterranean Partnership, Regional Strategy Paper (2007-2013) and Regional Indicative Programme (2007-2010), European Commission;

Europejski Instrument Sąsiedztwa i Partnerstwa, (<http://www.interreg.gov.pl/20072013/instrument+sasiedztwa/instrumentsasiedztwa.htm>);

Financial Framework 2007-2013. Annex. (<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2009-0114+0+DOC+XML+V0//EN>);

Hübner D., *Przyszłość Europy*, [w:] *Unia Europejska – wyzwania bliskiej przyszłości*, pod redakcją naukową E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, SGH, Warszawa 2006;

Molendowski E., *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Seria Specjalna: Monografie Nr 184, Kraków 2007, s. 248-251;

Molendowski E., *Liberalizacja handlu pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej – jej znaczenie w procesie i integracji europejskiej*, [w:] S. Miklaszewski, E. Molendowski (redakcja naukowa), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Difin, Warszawa 2009.

Muś J., Kamińska J., *Implikacje wymiaru finansowego polityki UE wobec sąsiadów*, „Biuletyn Analiz” 2008 nr 2, UKIE, Warszawa 2008; ([http://www.biuletyn.ukie.gov.pl/HLP/banal.nsf/0/F7B646412EB16B58C125753800414499/\\$file/06_J.Mus,J.Kami%C5%84ska_Implikacje%20wymiaru%20finansowego.pdf?Open](http://www.biuletyn.ukie.gov.pl/HLP/banal.nsf/0/F7B646412EB16B58C125753800414499/$file/06_J.Mus,J.Kami%C5%84ska_Implikacje%20wymiaru%20finansowego.pdf?Open));

Piskorska B., *Wymiar wschodni polityki Unii Europejskiej*, Wyd. Adam Marszałek, Toruń 2008;

Popielawska J., *W jakim towarzystwie? Partnerstwo Wschodnie na tle innych inicjatyw UE na wschodzie*, „Analizy Natolińskie” nr 5(37) 2009;

Promoting investment through the Neighbourhood Investment Facility (NIF), (http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional-cooperation/irc/investment_en.htm);

Report on the first year of implementation of the Black Sea Synergy. Annex II Communication from the Commission to the Council and the European Parliament, Brussels, 19.6.2008, (http://ec.europa.eu/external_relations/blacksea/doc/com08_391_en.pdf);

Synergia czarnomorska – Nowa inicjatywa współpracy regionalnej. Komunikat Komisji dla Rady i Parlamentu Europejskiego, Bruksela, 11.04.2007, (http://ec.europa.eu/world/enp/pdf/com07_160_pl.pdf);

TACIS Regional Cooperation: TACIS Indicative Programme. European Neighbourhood and Partnership Programme, European Commission;

Trzaskowski R., *Jak wzmacniać Europejską politykę Sąsiedztwa? Udział krajów EPS we wspólnotowych politykach i agencjach*, „Analizy Natolińskie” nr 1(33)/2009;

Unia Europejska – wyzwania bliskiej przyszłości, pod redakcją naukową E. Kaweckiej-Wyrzykowskiej, SGH, Warszawa 2006;

Wider Europe-Neighbourhood: A new framework of cooperation with our Eastern and Southern neighbors COM (2003) 104 final, Bruksela 11.3.2003.

Uczestnictwo Finlandii w międzynarodowych obrotach towarowych w latach 2000-2008

Wprowadzenie

Pierwsza dekada XXI wieku upływa pod znakiem dynamizacji procesów globalizacji oraz narastającego tempa przemian w gospodarce światowej. Zmienia się również rola i znaczenie poszczególnych podmiotów gospodarki światowej oraz miejsce, jakie zajmują w tym systemie¹. Zmiany zachodzące w gospodarce światowej nie pozostają bez wpływu na gospodarkę Finlandii. Decyduje o tym bardzo duży stopień otwartości fińskiej gospodarki. Celem pracy jest przedstawienie wyników badań nad charakterem międzynarodowej wymiany towarowej Finlandii. Uwzględniono wielkość i dynamikę obrotów, ich strukturę geograficzną oraz towarową. Ponadto zbadano uzyskiwane przez Finlandię przewagi komparatywne w handlu. Analizą objęto okres od 2000 do 2008 roku. Badania prowadzono dla 10 sekcji SITC, ponadto szczegółowo przeanalizowano handel Finlandii w ramach grupy obejmującej produkty zaawansowanej technologii. Scharakteryzowano także wybrane działania antykryzysowe podejmowane w Finlandii dla pobudzenia eksportu.

Wielkość i dynamika obrotów

W latach 2000-2008 uczestnictwo Finlandii w międzynarodowych obrotach towarowych wykazywało tendencję wzrostową. Wartość eksportu Finlandii wzrosła z prawie 50mld EUR w 2000 r. do ponad 65,5mld EUR w 2008 r. Jednocześnie import Finlandii zwiększył się z około 37mld EUR do ponad 62mld EUR. W analizowanym okresie notowano nadwyżkę, przy czym jej skala stopniowo malała: z 12,6mld EUR w 2000 r. do 3,4mld EUR w 2008 r. Najwyższą dynamikę zmian zarówno po stronie eksportu, jak

¹ B.Jeliński, *Transnational perspective of world trade development*, (w:) Meeting Global Challenges, Working Papers 25, Institute of International Business, University of Gdańsk, Gdansk 2008, s. 569.

i importu zaobserwowano w roku 2000 (wzrost na poziomie 25%). Dużą dynamiką cechował się również rok 2006, kiedy to obroty wzrosły o 17%. Natomiast lata 2001-2002 przyniosły pewne ograniczenie eksportu oraz importu (rzędu 1-3%).

W badanym okresie udział eksportu w PKB Finlandii minimalnie się zmniejszył: z 37% do 36,6%. Udział Finlandii w światowym eksporcie w 2000 r. był równy 0,76%, w 2007 r. osiągnął 0,69%. W przypadku importu było to odpowiednio 0,55% i 0,62%. W 2007 r. fiński eksport per capita był równy 17072 USD, tymczasem średni poziom eksportu per capita na świecie to 1961USD. Import per capita Finlandii w 2007 r. to 15493USD, a średni poziom importu per capita na świecie to 1980USD².

Tabela 1. Wartość obrotów towarowych Finlandii z zagranicą w latach 2000-2008 [mln EUR]

Rok	Eksport	Import	Saldo
2000	49484,3	36837,4	12646,9
2001	47800,4	35890,7	11909,7
2002	47245,2	35611,1	11634,1
2003	46378,3	36774,7	9603,6
2004	48917,0	40729,7	8187,3
2005	52453,0	47026,6	5426,4
2006	61489,2	55252,6	6236,6
2007	65687,6	59616,0	6071,6
2008	65513,0	62084,1	3428,9

Źródło: *Foreign Trade 2008. Finnish Trade in Figures*, TULLI, TULL Customs, Helsinki 2009 oraz *Foreign Trade 2001. Finnish Trade in Figures*, TULLI, TULL Customs, Helsinki 2002

Tabela 2. Dynamika handlu zagranicznego Finlandii w latach 2000-2008 [%]

Rok	Eksport	Import
2000	+26	+24
2001	-3	-3
2002	-1	-1
2003	-2	+3
2004	+5	+11
2005	+7	+15
2006	+17	+17
2007	+7	+8
2008	0	+4

Źródło: Ibidem.

² Obliczenia własne na podstawie danych *Statistics Finland*, <http://www.stat.fi/org>, dostęp 10.11.2009.

Struktura geograficzna handlu

Finlandia realizuje wymianę towarową głównie z krajami europejskimi (Por. tabele 3 i 4). W badanym okresie udział Europy w eksporcie Finlandii wzrósł z 71,5% do 73,8%. Po stronie importu również dominują kraje Europy, na które przypadało 76,9% fińskich zakupów za granicą w 2001 r. i 75,7% w 2008 r. Za około 55% eksportu oraz importu odpowiadały tak w 2001, jak i w 2008 r. kraje Unii Europejskiej. Uwagę zwraca wzrost znaczenia Azji jako rynku zbytu dla towarów fińskich oraz miejsca zakupu towarów importowanych. Ponad 13% fińskich towarów trafiło w 2008 r. na rynek azjatycki. W analizowanym okresie udział Azji w fińskim imporcie zwiększył się z 12,6 do 15,6% (głównie ze szkodą dla Ameryki Północnej, której udział w imporcie Finlandii zmniejszył się z 7,4 do 4,1%).

Tabela 3. Eksport Finlandii wg grup krajów

	2008		2001	
	mld EUR	%	mld EUR	%
Unia Europejska	36,6	55,9	25,6	53,7
W tym: strefa euro	19,6	29,9	15,6	32,7
Pozostałe kraje europejskie	11,7	17,9	8,4	17,8
Azja	8,8	13,4	6,1	12,8
Ameryka Północna	4,6	7,0	5,0	10,6
Reszta świata	3,8	5,8	2,4	5,1

Źródło: Ibidem.

Tabela 4. Import Finlandii wg grup krajów

	2008		2001	
	mld EUR	%	mld EUR	%
Unia Europejska	34,0	54,8	19,8	55,7
w tym strefa euro	19,2	30,9	11,9	33,4
Pozostałe kraje europejskie	13,0	20,9	7,6	21,2
Azja	9,7	15,6	4,5	12,6
Ameryka Północna	2,5	4,1	2,6	7,4
Reszta świata	2,9	4,6	1,1	3,1

Źródło: Ibidem.

W 2001 r. najważniejszym partnerem Finlandii w eksporcie były Niemcy. Do Niemiec trafiło wówczas 12,4% towarów wyeksportowanych przez Finlandię. Kolejne miejsca na liście najważniejszych partnerów zajęły USA (9,7%) oraz Zjednoczone Królestwo (9,6%). W pierwszej dziesiątce

znalazły się jeszcze następujące kraje UE: Szwecja, Francja, Niderlandy oraz Włochy. W 2008 r. zdecydowanym liderem na liście najważniejszych rynków eksportowych Finlandii była Rosja (16,3%). Kolejne miejsca należały do Szwecji oraz Niemiec (po 10%). Wśród dziesięciu najważniejszych partnerów handlowych Finlandii w eksporcie znalazły się jeszcze następujące kraje UE: Zjednoczone Królestwo i Niderlandy (po 5%) oraz Francja, Włochy i Polska (po około 3,3%).

Po stronie importu pierwsze trzy miejsca zarówno w 2001 jak i 2008 r. zajęły Niemcy, Szwecja oraz Rosja, nastąpiło jednak przetasowanie miejsc w ramach tej trójki. O ile w 2001 r. najwięcej towarów importowanych przez Finlandię pochodziło z Niemiec (14,5%), to w 2008 r. pozycję lidera objęła Rosja (16,3%)³. W 2008 r. Niemcy uplasowały się na miejscu drugim z udziałem 14%, zaś Szwecja zajęła miejsce trzecie (9,9%). Warto w tym miejscu zwrócić uwagę na rosnącą pozycję Chin jako dostawcy towarów na rynek fiński. W 2001 r. Chiny zajmowały miejsce poza pierwszą dziesiątką, natomiast w roku 2008 uplasowały się na pozycji czwartej z udziałem na poziomie 7%.

Tabela 5. Najważniejsi partnerzy Finlandii w eksporcie w 2001 r.

Kraj	Wartość [mlnEUR]	Udział [%]
Niemcy	5899,8	12,4
USA	4639,8	9,7
Zjednoczone Królestwo	4596,9	9,6
Szwecja	3984,3	8,4
Rosja	2798,7	5,9
Francja	2201,5	4,6
Niderlandy	1864,1	3,9
Włochy	1722,4	3,6
Chiny	1257,1	2,6
Norwegia	1210,5	2,5

Źródło: Ibidem.

Tabela 6. Najważniejsi partnerzy Finlandii w imporcie w 2001 r.

Kraj	Wartość [mlnEUR]	Udział [%]
Niemcy	5161,8	14,5
Szwecja	3623,4	10,2

³ Na rosnącą rolę Rosji jako partnera handlowego krajów UE zwraca uwagę J.Kuśpit. Zob. J.Kuśpit, *Perspektywy rozwoju wymiany handlowej Unii Europejskiej z Rosją*, (w:) Regionalizacja i lokalizacja, red. J.Rymarczyk, B.Skulska, W.Michalczyk, Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009, s. 234 i nast.

Rosja	3421,6	9,6
USA	2441,5	6,9
Zjednoczone Królestwo	2287,6	6,4
Francja	1602,8	4,5
Japonia	1528,6	4,3
Niderlandy	1304,0	3,7
Dania	1297,7	3,6
Włochy	1264,9	3,5

Źródło: Ibidem.

Tabela 7. Najważniejsi partnerzy Finlandii w eksporcie w 2008 r.

Kraj	Wartość [mlnEUR]	Udział [%]
Rosja	7611,6	11,6
Szwecja	6578,1	10,0
Niemcy	6557,1	10,0
USA	4146	6,3
Zjednoczone Królestwo	3595,2	5,5
Niderlandy	3368,4	5,1
Francja	2287,8	3,5
Włochy	2161,1	3,3
Polska	2104,6	3,2
Chiny	2058,7	3,1

Źródło: Ibidem.

Warto jednocześnie zaznaczyć, że w badanym okresie zmienił się charakter relacji eksportowo-importowych Finlandii z Niemcami. W 2001 i 2002 r. obroty z Niemcami zamknęły się nadwyżką Finlandii na poziomie 714 mln EUR i 196 mln EUR, jednak od 2003 r. Finlandia notuje ujemne saldo w handlu z Niemcami. Deficyt stopniowo się powiększa (od 22 mln EUR w 2003 r. do 2,15 mld EUR w 2008 r.). Wymiana towarowa Finlandii ze Szwecją w latach 2001-2008 zamykała się nadwyżką w granicach 1-2,5 mld EUR; z kolei w przypadku handlu z Rosją nieprzerwanie odnotowywano ujemne saldo (w 2008 r. deficyt sięgnął 2,5 mld EUR)⁴.

⁴ Podaję za *Foreign Trade 2008. Finnish Trade in Figures*, TULLI, TULL Customs, Helsinki 2009 oraz *Foreign Trade 2001. Finnish Trade in Figures*, TULLI, TULL Customs, Helsinki 2002.

Tabela 8. Najważniejsi partnerzy Finlandii w imporcie w 2008 r.

Kraj	Wartość [mlnEUR]	Udział [%]
Rosja	10140,4	16,3
Niemcy	8707,4	14,0
Szwecja	6167,7	9,9
Chiny	4364,9	7,0
Niderlandy	2604,2	4,2
Zjednoczone Królestwo	2570,1	4,1
Francja	2108,7	3,4
Włochy	1865,9	3,0
USA	1853,4	3,0
Norwegia	1676,7	2,7

Źródło: Ibidem.

Struktura towarowa wymiany z zagranicą

W tabelach 9 i 10 przedstawiono strukturę towarową fińskiego handlu zagranicznego. Uwzględniono rok 2001 oraz 2008. Jak wynika z analizy zestawionych danych w eksporcie dominują dwie sekcje: 6 – towary przemysłowe oraz 7 – maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy. Odpowiadały one za 75,8% fińskiego eksportu w 2001 i 71,6% w 2008 r. po stronie importu wyróżniają się cztery sekcje towarowe: 7-maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (40,7% w 2001 r. i 34,8% w 2008 r.), paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (11,5% i 17,6% odpowiednio), 6 – towary przemysłowe (około 12% w badanym okresie) oraz 5 – chemikalia (11% i 10% odpowiednio).

Można, więc mówić o względnie utrwalonej strukturze fińskiego eksportu w I dekadzie XXI wieku. Należy jednak podkreślić, że Finlandia dokonała wyraźnej przebudowy struktury towarowej eksportu w ciągu minionych paru dekad⁵. Jeszcze w 1950 r. ponad 85% fińskiego eksportu stanowiły produkty przemysłu drzewnego⁶. W latach 90. XX w. odpowiadały one za 40% fińskiego eksportu, obecnie zaś stanowią około 16% eksportu Finlandii⁷.

⁵ Wydaje się, iż Finlandia jest doskonałym przykładem transgresyjności na poziomie kraju. Zob. J.Skonieczny, A.Świda, *Transgresyjność krajów gospodarczego regionów*, (w:) Modele rozwoju gospodarczego dla Polski w dobie integracji europejskiej i globalizacji, red. M.Noga, M.K.Stawicka, CeDeWu, Warszawa 2009, s. 10 i nast.

⁶ <http://www.country-studies.com/finland/foreign-trade.html>, dostęp 15.11.2009.

⁷ *Finnish exports by industry*, TEKES, Helsinki 2009.

Tabela 9. Struktura towarowa eksportu Finlandii wg sekcji SITC

Nr sekcji	Wyszczególnienie Nazwa sekcji	2008		2001	
		mln EUR	%	mln EUR	%
0	Żywność i zwierzęta żywe	1177,1	1,8	793,3	1,7
1	Napoje i tytoń	144,4	0,2	86,8	0,2
2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	3241,5	4,9	3019,8	6,3
3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	4488,9	6,9	1480,7	3,1
4	Oleje i tłuszcze	61,7	0,1	42,2	0,1
5	Chemikalia i produkty pokrewne	5401,4	8,2	3045,5	6,4
6	Towary przemysłowe	18293,4	27,9	14838,0	31,1
7	Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	28639,1	43,7	21314,4	44,7
8	Różne wyroby przemysłowe	3324,7	5,1	2702,7	5,7
9	Pozostałe	740,7	1,1	358,0	0,8
Ogółem		65513,0	100,0	47681,3	100,0

Źródło: Ibidem.

Tabela 10. Struktura towarowa importu Finlandii wg sekcji SITC

Nr sekcji	Wyszczególnienie Nazwa sekcji	2008		2001	
		mln EUR	%	mln EUR	%
0	Żywność i zwierzęta żywe	2586,9	4,2	1581,0	4,4
1	Napoje i tytoń	543,2	0,9	285,6	0,8
2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	5393,5	8,7	2370,3	6,7
3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	10913,3	17,6	4113,3	11,5
4	Oleje i tłuszcze	109,8	0,2	37,4	0,1
5	Chemikalia i produkty pokrewne	6468,4	10,4	3941,4	11,1
6	Towary przemysłowe	7634,8	12,3	4349,4	12,2
7	Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	21574,7	34,8	14503,1	40,7
8	Różne wyroby przemysłowe	5216,1	8,4	3711,9	10,4
9	Pozostałe	1643,5	2,6	746,3	2,1
Ogółem		62084,1	100,0	35639,9	100,0

Źródło: Ibidem.

Z uwagi na duże znaczenie Finlandii jako producenta i eksportera towarów wysokiej technologii, w tabelach 11 i 12 zestawiono dane obrazujące uczestnictwo Finlandii w międzynarodowej wymianie towarami z grupy high-technology. Wartość fińskiego eksportu towarów wysokiej technologii zwiększyła się z 9945 mln EUR w 2001 r. do 11487mln EUR w 2008 r. Jednak udział towarów wysokiej technologii w fińskim eksporcie spadł z 20,9%

w 2001 r. do 17,5% w 2008 r. Największe znaczenie mają produkty branży telekomunikacyjnej. W 2008 r. ich eksport stanowił 14,1% eksportu Finlandii (w 2001 r. aż 17%). Wartość wyeksportowanych przez Finlandię produktów branży telekomunikacyjnej była równa 9217 mln EUR (w 2001 r. 8113 mln EUR).

Tabela 11. Eksport towarów wysokiej technologii według grup produktów

Grupa produktów	2008		2001	
	mln EUR	udział w eksporcie Finlandii [%]	mln EUR	udział w eksporcie Finlandii [%]
Statki kosmiczne	146,3	0,2	163,0	0,3
Komputery i urządzenia biurowe	450,7	0,7	354,7	0,7
Telekomunikacja	9217,4	14,1	8113,0	17,0
Lekarstwa	121,7	0,2	33,6	0,1
Przyrządy naukowe	1030,5	1,6	899,6	1,9
Urządzenia elektryczne	111,3	0,2	114	0,2
Chemikalia	79,8	0,1	59,2	0,1
Urządzenia nonelektryczne	219,2	0,3	174,4	0,4
Uzbrojenie	110,4	0,2	34,1	0,1
Ogółem	11487,3	17,5	9945,5	20,9

Źródło: Ibidem.

Tabela 12. Import towarów wysokiej technologii według grup produktów

Grupa produktów	2008		2001	
	mln EUR	udział w eksporcie Finlandii [%]	mln EUR	udział w eksporcie Finlandii [%]
Statki kosmiczne	346,5	0,6	319,4	0,9
Komputery i urządzenia biurowe	1303,6	2,1	1340	3,8
Telekomunikacja	5334,9	8,6	3121,2	8,8
Lekarstwa	349,5	0,6	144,4	0,4
Przyrządy naukowe	647,5	1	563,6	1,6
Urządzenia elektryczne	154,2	0,2	502,7	1,4
Chemikalia	170,6	0,3	136,6	0,4
Urządzenia nonelektryczne	216,6	0,3	161,3	0,5
Uzbrojenie	98,3	0,2	35,8	0,1
Ogółem	8621,7	13,9	6325,5	17,7

Źródło: Ibidem.

Warto w tym miejscu zaznaczyć, że w latach 2001-2008 nastąpiła bardzo poważna zmiana w strukturze geograficznej fińskiego handlu towarami

wysokiej technologii. W 2008 roku najważniejszymi dostawcami towarów wysokiej technologii na rynek fiński były następujące kraje: Chiny (26,8%), Korea Południowa (15,1%) oraz Niemcy (8,6%) i USA (5,6%). Natomiast na początku XXI w. towary wysokiej technologii, które trafiły do Finlandii pochodziły w większości z: USA (19,5), Niemiec (11,1%), Japonii (10,4%), Zjednoczonego Królestwa (8,2%) oraz Estonii (7,3%)⁸.

W przypadku eksportu towarów wysokiej technologii przez Finlandię również nastąpiły wyraźne zmiany struktury geograficznej. W 2008 r. fińskie towary wysokiej technologii trafiły głównie na rynki: Rosji (9,8%), Zjednoczonego Królestwa (9,2%), Włoch (6,8%) oraz Niemiec (6,5%). W 2001 r. najważniejszymi odbiorcami fińskich towarów high-tech były: Zjednoczone Królestwo (13%), Niemcy (7,6%), USA (6,7%) oraz Francja (5,2%).

Przewaga komparatywna

Dla oceny konkurencyjności fińskich towarów na światowym rynku wykorzystano wskaźnik ujawnionej przewagi komparatywnej B. Balassy (Revealed Comparative Advantage – RCA). Zastosowanie wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej umożliwia identyfikację sektorów, w których kraj zyskuje przewagę względną. W literaturze przedmiotu można spotkać kilka wersji wskaźnika RCA. W pracy przyjęto następującą formułę⁹:

$$RCA_{iy} = \frac{\frac{Ex_{iy}}{\sum Ex_{iy}}}{\frac{Im_{iy}}{\sum Im_{iy}}}$$

gdzie:

i – grupa towarowa,

y – grupa krajów

Ex – eksport

Im – import.

Jeżeli wskaźnik RCA przybiera wartości większe od jedności, można przyjąć, iż analizowany kraj posiada przewagę komparatywną w handlu grupą towarową „i” z daną grupą krajów partnerskich.

⁸ Do analizy wykorzystano informacje zaczerpnięte z *Foreign Trade 2008. Finnish Trade ...*-op.cit. oraz *Foreign Trade 2001. Finnish Trade ...* op.cit.

⁹ *Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje*, pr. zb. pod red. K. Budzowskiego, S. Wydymsa, AE w Krakowie, Kraków 1999, część I, s. 10.

W tabeli 13 przedstawiono wyniki obliczeń wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej dla obrotów towarowych Finlandii w roku 2001 oraz 2008. Finlandia uzyskuje przewagę komparatywną w handlu w ramach sekcji 6 – towary przemysłowe oraz sekcji 7 – maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy. W przypadku sekcji 6 wartość wskaźnika RCA zmalała z 2,55 w 2001 r. do 2,27 w 2008 r. Z kolei w przypadku sekcji 7, w badanym okresie nastąpił wzrost wskaźnika RCA z 1,1 do 1,26. Warto podkreślić, że Finlandia notuje przewagę komparatywną w handlu tymi grupami towarowymi, które odpowiadają za ponad 70% jej obrotów z zagranicą.

Tabela 13. Przewaga komparatywna Finlandii w handlu

SITC	Nazwa	2008	2001
0	Żywność i zwierzęta żywe	0,431	0,375
1	Napoje i tytoń	0,252	0,227
2	Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	0,570	0,952
3	Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	0,390	0,269
4	Oleje i tłuszcze	0,533	0,843
5	Chemikalia i produkty pokrewne	0,791	0,578
6	Towary przemysłowe	2,271	2,550
7	Maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy	1,258	1,099
8	Różne wyroby przemysłowe	0,604	0,544
9	Pozostałe	0,427	0,359

Źródło: Obliczenia własne.

Analogiczne obliczenia wykonano dla towarów wysokiej technologii, uwzględniając poszczególne grupy produktów. Okazało się, że wyraźną przewagę zaobserwować można dla produktów branż y telekomunikacyjnej (1,94 w 2001 r. i 1,64 w 2008 r.) oraz dla instrumentów naukowych (wzrost z 1,19 w 2001 r. do 1,51 w 2008 r.). Wyraźny wzrost wskaźnika RCA odnotowano dla maszyn elektrycznych oraz maszyn nonelektrycznych (Patrz tabela 14).

Tabela 14. Przewaga komparatywna Finlandii w handlu towarami wysokiej technologii

Wyszczególnienie	2008	2001
Statki kosmiczne	0,400	0,381
Komputery i urządzenia biurowe	0,328	0,198
Telekomunikacja	1,637	1,943
Lekarstwa	0,330	0,174
Przyrządy naukowe	1,508	1,193
Urządzenia elektryczne	0,684	0,170
Chemikalia	0,443	0,324
Urządzenia nonelektryczne	0,959	0,808
Uzbrojenie	1,064	0,712

Źródło: Obliczenia własne.

Wsparcie działalności eksporterów przez państwo w warunkach kryzysu lat 2008-2009

Finlandia, jako gospodarka charakteryzująca się dużym stopniem otwartości, została w znacznym stopniu dotknięta kryzysem lat 2008-2009. Tendencje kryzysowe przełożyły się na dynamikę PKB, sytuację na rynku pracy, produkcję przemysłową, aktywność eksportową. Najgorsza sytuacja wystąpiła w II kwartale 2009 r. Produkcja przemysłowa w lipcu 2009 r. spadła aż o 20% w porównaniu do analogicznego okresu roku poprzedniego. Bezrobocie wzrosło z 6,3% w II kwartale 2008 r. do 8,7% w lipcu 2009 r. Szacuje się, iż w 2009 r. eksport zmniejszy się o ponad 26% w porównaniu do 2008 r. Jednocześnie eksperci przewidują spadek PKB o ponad 7% w 2009 r w porównaniu do poprzedniego okresu¹⁰.

W celu przeciwdziałania negatywnym tendencjom w obszarze przemysłu rząd Finlandii zdecydował się wprowadzić system ubezpieczeń kredytów eksportowych. Realizację programu powierzono fińskiej agencji rządowej Finnvera plc. Finnvera plc przejmuje 90% ryzyka związanego z prowadzeniem działalności eksportowej, natomiast w 10% ryzyko ponosi fińskie przedsiębiorstwo. Przewiduje się wdrażanie tego programu do końca 2010 r.¹¹.

Z uwagi na członkostwo Finlandii w Unii Europejskiej, tego typu instrument musiał być poddany ocenie przez Komisję Europejską. Stanowisko Komisji zostało wyrażone przez Unijną Komisarz ds. Handlu Neelie Kroes. Finlandia zyskała akceptację Komisji w kwestii stosowania systemu ubezpieczeń kredytów eksportowych¹².

Konkurencyjność Finlandii w świetle rankingów konkurencyjności

Według modelu konkurencyjnego rozwoju gospodarki, autorstwa M.E. Portera, jak również zgodnie z ujęciem międzynarodowej konkurencyjności gospodarki przez Światowe Forum Ekonomiczne oraz Instytut Zarządzania Rozwojem najwyższy, najbardziej zaawansowany stopień w ewolucji kon-

¹⁰ *Economic Outlook*, „Bank of Finland Bulletin” 2009, Special Issue 2.

¹¹ *State Aid: Commission approves Finnish export-credit insurance scheme*, <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/979>, dostęp: 15.11.2009.

¹² *EU approves Finnish export-credit insurance scheme to boost economy*, http://news.stonebtb.com/Export_Credit_Insurance/20776-EU-approves-Finnish-export-credit-insurance-scheme-to-boost-economy.shtml, dostęp: 20.11.2009.

kurencyjności to tzw. etap innowacyjny. Na tym poziomie przewaga konkurencyjna oparta jest na wytwarzaniu oraz eksportowaniu towarów i usług wysokiej technologii/zaawansowanej technologii. Dla osiągnięcia takiego stadium konkurencyjności niezbędne jest długofalowe inwestowanie w czynnik ludzki oraz sferę nauki i działalność badawczo-rozwojową. Swobodnym zapleczem i fundamentem gospodarki wiedzy są, bowiem odpowiednio wyszkoleni pracownicy, wysokiej klasy specjaliści oraz dynamicznie i bardzo aktywnie działające instytucje naukowe oraz ośrodki badawczo-rozwojowe, kreujące wiedzę i innowacje. Wreszcie ostatnim elementem są realne powiązania sektora nauki i edukacji z sektorem przedsiębiorstw. Owe interakcje mają przekładać się na praktyczne stosowanie wykreowanych osiągnięć naukowych i innowacji.

Jak już wcześniej stwierdzono, w ciągu minionych kilkudziesięciu lat Finlandia przebudowała strukturę swojej gospodarki. Ten, niegdyś oparty na przemyśle drzewnym oraz rybołówstwie kraj, to obecnie gospodarka wiodąca w obszarze wysokich technologii. Przebudowa fundamentów fińskiej gospodarki znajduje odzwierciedlenie w jej międzynarodowej konkurencyjności. Finlandia oceniana jest jako jeden z najbardziej konkurencyjnych podmiotów w gospodarce światowej. W tabelach 15 i 16 zestawiono dane obrazujące miejsce Finlandii na konkurencyjnej mapie świata w latach 2001-2009 według autorów uznanych opracowań z tego zakresu, w tym w szczególności Rocznika Konkurencyjności Światowej (Instytutu Zarządzania Rozwojem) oraz Raportu Konkurencyjności Globalnej (Światowego Forum Ekonomicznego). Eksperti Światowego Forum Ekonomicznego niezmiennie umiejscawiają Finlandię w pierwszej dziesiątce najbardziej konkurencyjnych gospodarek. Do roku 2006 była to pozycja pierwsza bądź druga, natomiast w latach 2006-2009 – miejsce szóste. Z kolei według Rocznika Konkurencyjności Światowej, Finlandia zajmowała miejsce drugie lub trzecie w latach 2001-2003, w okresie od 2004 do 2006 roku uplasowała się w drugiej piątce zestawienia (pozycje 8, 6, 10 odpowiednio), w latach 2007-2008 spadła na miejsca 17-15, by powrócić do pierwszej dziesiątki w roku 2009 (miejsce 9).

Tabela 15. Miejsce Finlandii w światowym rankingu konkurencyjności

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Miejsce	3	2	3	8	6	10	17	15	9
Wartość	83,380	84,332	b.d.	83,636	82,627	80,894	77,337	75,025	88,373

Źródło: *World Competitiveness Yearbook 2001-2009*, IMD, Lausanne 2001-2009

Tabela 16. Miejsce Finlandii w rankingu konkurencyjności

Wyszczególnienie	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2006/7	2007/8	2008/9	2009/10
Miejsce	1	2	1	1	2	2	6	6	6	6
Wartość	b.d.	b.d.	b.d.	5,95	b.d.	5,76	b.d.s	5,49	5,50	5,43

Źródło: *Global Competitiveness Report 2001-2009*, WEF, Geneva 2001-2009

Podsumowanie

Finlandia jest aktywnym uczestnikiem światowych obrotów towarowych. Intensywność handlu wynika z faktu, iż Finlandia jako mała gospodarka jest uzależniona od powiązań międzynarodowych zarówno po stronie eksportu, jak i w odniesieniu do importu. Struktura geograficzna wymiany podyktowana jest częściowo uczestnictwem Finlandii w strukturach Unii Europejskiej (stąd duże powiązania handlowe z częścią krajów należących do tego ugrupowania), częściowo zaś wynika z bliskości rynku rosyjskiego. W latach 2001-2008 r. struktura towarowa fińskiego handlu była stabilna, nie zaobserwowano wyraźnych zmian. Można stwierdzić, iż aktualna sytuacja jest pochodną głębokich zmian, jakie wprowadzono w fińskiej gospodarce w latach 80. i 90. ubiegłego wieku, a ich wynik został utrwalony w bieżącej dekadzie.

Bibliografia

- Economic Outlook*, „Bank of Finland Bulletin” 2009, Special Issue 2.
- EU approves Finnish export-credit insurance scheme to boost economy*, http://news.stonebtb.com/Export_Credit_Insurance/20776-EU-approves-Finnish-export-credit-insurance-scheme-to-boost-economy.shtml
- Finnish exports by industry*, TEKES, Helsinki 2009
- Foreign Trade 2008. Finnish Trade in Figures*, TULLI, TULL Customs, Helsinki 2009
- Foreign Trade 2001. Finnish Trade in Figures*, TULLI, TULL Customs, Helsinki 2002
- Global Competitiveness Report 2001-2009*, WEF, Geneva 2001-2009
- Handel zagraniczny: metody, problemy, tendencje*, pr. zb. pod red. K. Budzowskiego, S. Wydymusa, AE w Krakowie, Kraków 1999
- <http://www.country-studies.com/finland/foreign-trade.html>
- Jeliński B., *Transnational perspective of world trade development*, (w:) Meeting Global Challenges, Working Papers 25, Institute of International Business, University of Gdańsk, Gdańsk 2008

Konieczny J., Świda A., *Transgresyjność krajów gospodarczego regionów*, (w:) Modele rozwoju gospodarczego dla Polski w dobie integracji europejskiej i globalizacji, red. Noga M., Stawiska M.K., CeDeWu, Warszawa 2009

Kuśpit J., *Perspektywy rozwoju wymiany handlowej Unii Europejskiej z Rosją*, (w:) Regionalizacja i lokalizacja, red. Rymarczyk J., Skulska B., Michalczyk W., Wyd. Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław 2009

World Competitiveness Yearbook 2001-2009, IMD, Lausanne 2001-2009

State Aid: Commission approves Finnish export-credit insurance scheme,

<http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/09/979>

Statistics Finland, <http://www.stat.fi/org>

Kierunki rozwoju i uwarunkowania wewnątrzspółnotowej wymiany usług na początku XXI wieku

Jednym z głównych trendów współczesnej gospodarki jest dynamiczny rozwój sektora usług. W ostatnich latach Unia Europejska utrzymuje pozycję lidera na światowym rynku usług. Wraz z pogłębiającym się procesem integracji gospodarczej rośnie również znaczenie wymiany usług w ramach Unii Europejskiej.

Celem artykułu jest przedstawienie kierunków rozwoju i uwarunkowań wymiany usług Unii Europejskiej na początku XXI wieku.

Na wstępie należy stwierdzić, że dotychczas brak jest jednoznacznej definicji usług, dlatego też wielu badaczy międzynarodowej wymiany gospodarczej podejmuje próby wyjaśnienia zjawiska rozwoju wymiany usług w celu pogłębionej analizy ich przyczyn oraz skutków dla obrotów handlowych czy rozwoju gospodarczego krajów¹.

Wśród wielu definicji wyjaśniających kategorię usług nadal najczęściej wykorzystywane jest wyjaśnienie ich pojęcia przez T. P. Hilla, określające usługę jako zmianę warunków funkcjonowania osoby lub dobra będącego własnością określonego podmiotu gospodarczego, która wywołuje działalność innego podmiotu, pod warunkiem wyrażenia na tę działalność zgody osoby lub podmiotu gospodarczego zainteresowanego tą usługą (najczęściej w formie porozumienia)².

Swoboda przepływu usług stanowi jedną z czterech wolności wspólnego rynku. W porównaniu z przepływami towarów czy kapitału, liberalizacja sektora usług nadal napotyka na szereg ograniczeń. Wspomnieć wypada, że swoboda świadczenia usług została uregulowana w Traktacie ustanawia-

¹ Szerzej na ten temat: J. Misła, *Międzynarodowa wymiana usług w świetle teorii*, [w:] *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services*, pr. zbior. pod red. A. Szymaniana, Wyd. Akademickie i Profesjonalne, Warszawa 2008, s. 21-30.

² T.P. Hill, *On Goods and Services*, „Review on Income and Wealth”, 1997, nr 23, s. 318.

jącym Europejską Wspólnotę Gospodarczą (obecnie Traktat ustanawiający Wspólnotę Europejską)³.

Pod pojęciem usług wg TWE rozumie się: „świadczenia wykonywane zwykle za wynagrodzeniem w zakresie, w jakim nie są objęte postanowieniami o swobodnym przepływie towarów, kapitału i osób⁴. Z powyższej definicji wynika, że usługi są wykonywane , mają charakter transgraniczny i czasowy, oraz nie podlegają przepisom dotyczącym pozostałych swobód jednolitego rynku⁵.

Analizując swobodę przepływu usług, obok ponadgranicznego ich charakteru, dodatkowo istotnym elementem jest posiadanie przez strony transakcji – usługodawcę i/lub usługobiorcę – obywatelstwa Unii Europejskiej⁶. Usługi obejmują świadczenia wykonywane w ramach działalności handlowej, przemysłowej, rzemieślniczej oraz wolnych zawodów⁷.

Należy również dodać, że postanowienia TWE w zakresie swobody świadczenia usług nie obejmują wszystkich rodzajów usług. Wyłączeniu podlegają: usługi w dziedzinie transportu, oraz usługi bankowe i ubezpieczeniowe⁸. Ze swobody świadczenia usług wyłączona jest również działalność związana z wykonywaniem władzy publicznej oraz objęta klauzulą porządku publicznego⁹.

Liberalizacja świadczenia usług ma istotne znaczenie dla dalszego rozwoju rynku wewnętrznego. Podkreślono jej znaczenie chociażby w Strategii Lizbońskiej¹⁰, Strategii rynku wewnętrznego w zakresie usług¹¹ oraz Raporcie na temat identyfikacji barier w swobodzie świadczenia usług¹², czy także w innych pla-

³ Por. art. 59-66 Traktatu w sprawie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej z 25 marca 1957 r., Zbiór Dokumentów, Polska Fundacja Spraw Międzynarodowych, Warszawa 1957, nr 5, s. 996-1000, obecnie art. 49-55 Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską, Dz. U. C 321 E/1, z 29.12.2006 (tekst skonsolidowany).

⁴ Art. 50 TWE, Dz. U. C 321 E/1, z 29.12.2006 (tekst skonsolidowany),

⁵ Szerzej na ten temat por. J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2007, s. 179.

⁶ J. W. Wiktor, *Rynek Unii Europejskiej. Koncepcja i zasady funkcjonowania*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2005, s. 78.

⁷ D. Adamski, *Pojęcie usługi w systemie prawa rynku wewnętrznego Wspólnoty Europejskiej*, „Kwartalnik Prawa Publicznego”, 2002, nr 1-2.

⁸ Art. 51 ust. 1 i 2 TWE, Dz. U. C 321 E/1, z 29.12.2006 (tekst skonsolidowany).

⁹ Art. 45 i 46 TWE, Dz. U. C 321 E/1, z 29.12.2006 (tekst skonsolidowany).

¹⁰ *Lisbon European Council*, „Bulletin of the European Union”, 2000, t. 3; źródło: <http://europa.eu.int/abc/doc/off/bull/en/200003/somma00.htm>, data pobrania: maj 2009.

¹¹ *An Internal Market Strategy for Services*, 29.12.2000, European Communities COM(2000) 888 final.

¹² *Report from the Commission to the Council and European Parliament on the state of*

nach i opracowaniach w zakresie liberalizacji przepływu usług wewnątrz Unii Europejskiej¹³. Efektem podejmowanych działań stała się Dyrektywa usługowa, będąca największym projektem, którego celem jest swoboda świadczenia usług na obszarze Unii Europejskiej¹⁴. W dokumencie tym założono zniesienie wszelkich barier w przepływie usług do 2010 r. Dyrektywa umożliwi krajowi, który dokonuje zakupu usług, zastosowanie ograniczeń ze względu na interes publiczny, politykę państwa, bezpieczeństwo publiczne, zdrowie społeczeństwa czy ochronę środowiska¹⁵. Ponadto w Dyrektywie rozszerzono listę sektorów wyłączonych ze świadczenia usług na obszarze całej Unii¹⁶.

Z przeprowadzonych analiz¹⁷ wynikało m.in., że bariery w dziedzinie usług często są skutkiem istniejących zakazów lub ograniczeń w zakresie ich świadczenia przez zagranicznych usługodawców. Wyniki analizy istniejących barier na obszarze Unii Europejskiej pokazały również, że największą liczbę ograniczeń na rynku usług dla firm krajowych można spotkać w Niemczech, Francji, Belgii, Włoszech, Hiszpanii, Danii oraz Austrii, zaś najbardziej swobodny przepływ usług występuje w Finlandii, Irlandii, Wielkiej Brytanii, Luksemburgu, Grecji, Portugalii i Szwecji. Zagraniczne firmy świadczące usługi napotkają na najwięcej ograniczeń we Włoszech, Francji, Grecji, Belgii, Niemczech, Hiszpanii, Portugalii i Danii. Najbardziej otwarte na świadczenie usług przez zagraniczne podmioty są: Irlandia, Wielka Brytania, Luksemburg, Holandia, Finlandia, Szwecja i Austria¹⁸.

Internal Market for Services Presented under the First Stage of the Internal Market Strategy for Services, Commission of the European Communities, Brussels, 30.07.2002, COM(2002) 441 final.

¹³ Por. np. *Plan FSAP w dziedzinie usług finansowych na lata 1999-2005*, *Biała Księga w dziedzinie usług finansowych na lata 2005-2010*, *przepisy regulujące usługi telekomunikacyjne, dyrektywa pocztowa oraz plan działania na lata 2002-2010 w obszarze usług transportowych*, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?language=PL&reference=A6-0248/2007>, data pobrania: październik 2009; oraz http://ec.europa.eu/information_society/tl/policy/a2z/index_pl.htm, data pobrania: październik 2009.

¹⁴ Dyrektywa 2006/48 WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 14.06.2006.

¹⁵ *Economic Assessment of the Barriers to an Internal Market for Services*, Copenhagen Economics, Copenhagen 2005, s. 10-15.

¹⁶ Do grupy tej zaliczono m.in.: usługi o specyficznym charakterze dla swojej branży np. usługi finansowe (w tym m.in.: usługi w zakresie bankowości, działalności kredytowej, ubezpieczeń i reasekuracji, usługi w zakresie emerytur, funduszy inwestycyjnych, czy też doradztwa inwestycyjnego), łączności elektronicznej, transportu, usługi prawnicze, ochrony zdrowia, usługi audiowizualne, hazard i loterie oraz zawody, czy działalność związana ze sferą prawa publicznego (przykładowo: usługi notarialne, pobór podatków).

¹⁷ Raport nie objął krajów, które przystąpiły do Unii Europejskiej w 2004 r. i 2007 r.

¹⁸ *Economic Assessment of the Barriers to an Internal Market for Services. Final Report*, Copenhagen Economics, Copenhagen 2005, s. 76-77.

Przyjęta Dyrektywa jest kompromisem, pozwalającym na swobodny przepływ usług oraz ustanawiającym ramy prawne ułatwiające korzystanie ze swobody przedsiębiorczości przez usługodawców. Stanowi ona punkt wyjścia do podejmowania dalszych działań na rzecz liberalizacji przepływu usług oraz ujednoczenia standardów świadczenia usług, harmonizacji przepisów czy wzajemnego ich uznawania.

Tabela 1. Wielkość eksportu i importu usług rynkowych¹⁹ Unii Europejskiej na tle wybranych regionów świata w latach 2000 – 2008 (w mld USD)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Eksport									
Unia Europejska	643,3	667,1	735,5	879,5	1061,0	1165,6	1313,3	1586,6	1753,9
Europa ogółem ^a	716,4	736,1	807,3	966,2	1166,2	1286,6	1443,9	1743,3	1936,9
Wspólnota Państw Niepodległych	17,1	19,3	23,2	26,9	34,8	41,9	51,6	65,7	84,2
Ameryka Północna	330,9	317,1	325,2	339,8	393,2	432,7	484,0	553,9	604,6
Ameryka Południowa i Centralna	46,6	45,7	44,6	49,5	57,4	70,0	79,6	94,0	108,3
Afryka	31,5	32,2	34,4	42,6	51,6	56,4	63,6	77,9	87,8
Bliski Wschód	33,8	32,9	34,8	43,8	51,4	60,2	71,8	81,6	97,4
Azja	304,9	301,2	326,8	363,7	466,2	532,4	622,4	755,9	858,7
Świat ogółem	1481,3	1484,4	1596,4	1832,4	2220,7	2480,3	2816,9	3372,4	3777,9
Import									
Unia Europejska	619,5	640,9	694,0	827,2	965,2	1050,6	1153,5	1371,6	1512,6
Europa ogółem ^a	660,7	681,8	738,7	879,6	1030,5	1126,6	1234,5	1472,0	1625,5
Wspólnota Państw Niepodległych	23,5	28,8	33,9	39,5	50,3	59,8	69,8	91,0	114,2
Ameryka Północna	268,2	264,2	270,9	291,7	335,9	365,9	408,7	446,7	479,3
Ameryka Południowa i Centralna	54,9	55,1	48,8	51,2	58,6	71,3	81,3	98,2	117,5
Afryka	37,6	40,2	41,4	47,1	58,7	69,9	80,4	104,7	120,9
Bliski Wschód	48,8	46,9	51,1	60,5	75,0	89,5	108,6	141,4	167,9
Azja	360,5	356,2	375,6	411,8	510,3	569,4	644,3	759,9	864,0
Świat ogółem	1454,2	1473,2	1560,4	1781,3	2119,4	2352,3	2627,6	3113,9	3489,2

^a Dane dotyczące Europy uwzględniają kraje Unii Europejskiej

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie *International Trade Statistics 2009*, WTO, Geneva 2009, s. 189-194

¹⁹ W 1993 roku Międzynarodowy Fundusz Walutowy opublikował piątą wersję Instrukcji sporządzania bilansu płatniczego. Zgodnie z tą Instrukcją transakcje dotyczące płatności za usługi są dzielone na następujące kategorie w ramach usług rynkowych: transport, podróże zagraniczne, usługi pozostałe, do których zalicza się m.in.: usługi łącznościowe (telekomunikacyjne, pocztowe, kurierskie), budowlane, ubezpieczeniowe, finansowe, informatyczne i informacyjne, prawa autorskie, patenty i opłaty licencyjne, pozostałe usługi biznesowe, usługi dla ludności, kulturalne i rekreacyjne, rządowe. W statystykach GATS usług rządowych nie uwzględnia się w ogóle. Por. *IMF Balance of Payment Manual – 5th Edition*, International Monetary Fund, Washington D.C. 1993.

Powyżej zamieszczone dane potwierdzają znaczenie Unii Europejskiej jako lidera w światowej wymianie usług. Udział Unii Europejskiej w eksporcie globalnym usług wykazywał tendencję rosnącą w pierwszej połowie badanego okresu, osiągając odpowiednio 43,4% w 2000 r., a prawie 48,0% w 2003 r. W latach 2004 – 2008 kształtował się na poziomie około 47%. Należy wspomnieć, że 90% stanowił udział eksportu usług Unii Europejskiej w stosunku do wywozu usług w Europie w analizowanym okresie. W imporcie udział Unii Europejskiej w imporcie globalnym usług kształtował się na nieco niższym poziomie, odpowiednio od 42,6% w 2000 r. osiągając ponad 46% w 2003 r., a następnie blisko 45,5% w 2004 r. W latach 2005 – 2008 utrzymywał się na poziomie około 44%. Wśród krajów europejskich import usług realizowany przez kraje Unii Europejskiej kształtował się na poziomie co najmniej 93%. W całym analizowanym okresie Unia Europejska odnotowała dodatnie saldo w wymianie usług.

Tabela 2. Wielkość wewnątrzspółnotowej wymiany usług w latach 2000-2008 (w mld USD)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Eksport wewnątrzspółnotowy ^a	386,5	393,4	424,1	508,5	543,7	607,4	679,0	825,0	926,2
Import wewnątrzspółnotowy ^a	338,3	346,4	366,1	434,4	451,3	495,8	540,2	648,4	733,6
Saldo wymiany wewnątrzspółnotowej	48,2	47,0	58,0	74,1	92,4	111,6	138,8	176,6	192,6

^a Dane dla lat 2000 – 2003 uwzględniają 15 krajów członkowskich UE

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie *International Trade Statistics 2009*, WTO, Geneva 2009, s. 191 i 194

Wartość wewnątrzspółnotowej wymiany usług wykazywała tendencję rosnącą w całym badanym okresie (por. tab. 2). W latach 2000 – 2008 odnotowano również wzrastającą nadwyżkę wywozu nad przywozem usług wewnątrzspółnotowych (por. tab. 2).

Udział eksportu usług pomiędzy krajami członkowskimi Unii stanowił na początku badanego okresu 60,1% i wykazywał tendencję malejącą. Od 2004 roku kształtuje się na poziomie niewiele ponad 50%.

Podobna tendencja zauważalna jest w imporcie usług pomiędzy krajami członkowskimi UE. Udział importu usług wewnątrzspółnotowych w 2000 r. kształtował się na poziomie 54,6%. Po rozszerzeniu Unii Europejskiej mniej niż połowa usług jest importowana pomiędzy krajami członkowskimi (por. tab. 3).

Tabela 3. Udział wewnątrzspółnotowej wymiany usług w unijnym eksporcie i imporcie usług ogółem w latach 2000-2008 (w %)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Udział eksportu wewnątrzspółnotowego w eksporcie usług ogółem ^a	60,1	58,9	57,7	57,8	51,2	52,1	51,7	52,0	52,8
Udział importu wewnątrzspółnotowego w imporcie usług ogółem ^a	54,6	54,0	52,7	52,5	46,8	47,1	46,8	47,3	48,5

^a Dane dla lat 2000 – 2003 uwzględniają 15 krajów członkowskich UE

Źródło: Opracowanie i obliczenia własne na podstawie *International Trade Statistics 2009*, WTO, Geneva 2009, s. 191 i 194

W strukturze usług wywożonych i przywożonych pomiędzy krajami Unii Europejskiej można zauważyć zarówno różnice jak i podobieństwa.

Tabela 4. Struktura branżowa wewnątrzspółnotowych usług wywożonych przez kraje Unii Europejskiej w latach 2000 – 2007 (w %)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1. Transport	20,48	19,13	18,72	17,46	18,42	18,81	18,92	19,53
2. Podróże zagraniczne	32,57	31,43	31,75	31,95	32,09	30,46	29,20	28,06
3. Pozostałe usługi:	46,94	47,99	48,28	49,42	49,49	50,70	51,84	52,34
- usługi łącznościowe	2,44	2,74	2,81	3,02	2,94	3,12	3,22	2,97
- usługi budowlane	1,96	2,01	1,75	1,69	1,74	2,00	1,96	1,76
- usługi ubezpieczeniowe	1,68	2,31	2,96	3,47	2,92	2,21	2,29	2,19
- usługi finansowe	7,44	6,89	6,78	6,78	6,84	7,44	8,70	9,75
- usługi informatyczne i informacyjne	3,78	4,80	4,61	5,19	6,06	5,90	5,85	5,94
- prawa autorskie, patenty i opłaty licencyjne	2,39	2,31	2,11	2,83	2,78	2,83	2,65	2,64
- pozostałe usługi biznesowe	24,78	24,24	24,18	23,48	23,29	24,43	24,65	24,70
- usługi dla ludności, kulturalne, rekreacyjne	1,20	1,17	1,11	1,14	1,20	1,20	1,07	1,07
- usługi rządowe	1,20	1,47	1,90	1,74	1,72	1,60	1,48	1,34
4. Usługi niesklasyfikowane	0,00	1,45	1,25	1,16	0,00	0,04	0,03	0,06

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *European Union International Trade in Services, Analytical aspects, Data 1997-2005*, Eurostat. Statistical books, European Communities, Luxembourg 2007, s. 57, *European Union International Trade in Services, Analytical aspects, Data 2003-2007*, Eurostat. Statistical books, European Communities, Luxembourg 2009, s. 92

W strukturze wywozu jak i przywozu wewnątrzspółnotowych usług dominuje grupa określana jako „pozostałe usługi”. Jej udział w badanym okresie wzrastał i na koniec analizy stanowił ponad połowę usług, będących przedmiotem wymiany pomiędzy krajami Unii Europejskiej (por. tab. 4 i 5). W całej Unii Europejskiej wiodącą rolę w analizowanej grupie odgrywały tzw. pozostałe usługi biznesowe, stanowiące około ¼ ogółu usług wymie-

nianych w ramach Unii Europejskiej. Znaczący udział tej grupy świadczyć może o znacznych powiązaniach pomiędzy podmiotami działającymi na rynku Unii Europejskiej. Drugą pozycję wśród analizowanej grupy stanowią w wywozie usługi finansowe. W całym badanym okresie wykazywały one tendencję rosnącą (por. tab. 4). W przywozie udział wspomnianej powyżej grupy jest kształtował się na poziomie prawie o połowę niższym (por. tab. 4 i 5). Wywożone usługi informatyczne i informacyjne przewyższały grupę usług przywożonych. Natomiast usługi klasyfikowane jako prawa autorskie, patenty i opłaty licencyjne odgrywały większą rolę w strukturze usług przywożonych – prawie o 1 punkt procentowy (por. tab. 4 i 5). Zwiększony przywóz usług jest m.in. związany z rozszerzeniem Unii Europejskiej o kraje na niższym poziomie rozwoju gospodarczego. Drugą istotną główną grupę stanowią podróże zagraniczne, jednak ich udział w badanym okresie wykazywał tendencję malejącą. Na trzecim miejscu znalazły się usługi transportowe. W obu przypadkach – wywozu i przywozu – zauważa się spadek udziału tych usług w latach 2000 – 2003 i nieznaczny ich wzrost w drugiej połowie analizowanego okresu. Analizując strukturę branżową usług wywożonych i przywożonych można jedynie dodać, że usługi tradycyjne, takie np. budowlane czy łącznościowe odgrywają nieznaczną rolę w wewnątrzspółnotowej wymianie usług (por. tab. 4 i 5).

Tabela 5. Struktura branżowa wewnątrzspółnotowych usług przywożonych przez kraje Unii Europejskiej w latach 2000-2007 (w %)

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1. Transport	22,62	19,90	19,63	18,76	20,84	20,94	21,27	21,79
2. Podróże zagraniczne	32,02	30,16	29,86	29,86	29,76	28,82	27,49	26,65
3. Pozostałe usługi:	45,33	47,59	48,07	49,20	49,37	50,19	51,21	51,41
- usługi łącznościowe	2,75	2,93	2,85	3,17	3,05	3,19	3,45	3,21
- usługi budowlane	1,72	1,64	1,49	1,56	1,72	1,70	1,64	1,81
- usługi ubezpieczeniowe	1,72	2,12	2,54	3,07	2,52	2,46	2,61	2,50
- usługi finansowe	3,92	3,56	3,79	3,69	3,97	4,39	5,01	5,06
- usługi informatyczne i informacyjne	2,61	2,88	2,92	3,02	3,09	3,37	3,41	3,58
- prawa autorskie, patenty i opłaty licencyjne	3,62	3,51	3,24	3,84	3,87	3,58	3,95	3,65
- pozostałe usługi biznesowe	25,35	27,48	27,15	27,44	27,48	27,84	27,61	28,15
- usługi dla ludności, kulturalne, rekreacyjne	1,61	1,59	1,29	1,32	1,41	1,47	1,35	1,36
- usługi rządowe	1,96	1,87	2,83	2,06	2,23	1,49	2,13	2,14
4. Usługi niesklasyfikowane	0,02	2,35	2,44	2,18	0,03	0,04	0,04	0,15

Źródło: Obliczenia własne na podstawie: *European Union International Trade in Services, Analytical aspects, Data 1997-2005*, Eurostat. Statistical books, European Communities, Luxembourg 2007, s. 57-58, *European Union International Trade in Services, Analytical aspects, Data 2003-2007*, Eurostat. Statistical books, European Communities, Luxembourg 2009, s. 92-93

Przeprowadzona analiza struktury wywożonych i przywożonych usług w ramach Unii Europejskiej została poszerzona o określenie ich przewag komparatywnych na rynku całej Unii Europejskiej. Do obliczeń wykorzystano wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA)²⁰.

Tabela 6. Wartość wskaźnika RCA wewnątrzspółnotowych usług Unii Europejskiej w latach 2000-2007

Wyszczególnienie	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1. Transport	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01
2. Podróże zagraniczne	1,44	1,58	1,62	1,70	1,54	1,45	1,37	1,29
3. Pozostałe usługi:	1,47	1,59	1,62	1,66	1,66	1,76	1,89	1,96
- usługi łącznościowe	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06	0,06
- usługi budowlane	0,71	0,69	0,61	0,53	0,57	0,63	0,57	0,55
- usługi ubezpieczeniowe	0,98	1,41	1,99	2,22	1,70	1,30	1,40	1,21
- usługi finansowe	4,33	3,25	2,67	2,21	2,71	3,02	3,33	3,90
- usługi informatyczne i informacyjne	0,96	1,35	1,22	1,41	1,53	1,34	1,17	1,17
- prawa autorskie, patenty i opłaty licencyjne	0,92	0,80	0,72	0,94	0,90	0,84	0,78	0,74
- pozostałe usługi biznesowe	6,85	6,91	7,46	6,11	6,02	6,82	6,24	6,77
- usługi dla ludności, kulturalne, rekreacyjne	0,05	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04	0,04
- usługi rządowe	0,75	0,92	1,47	1,32	1,22	1,09	1,10	0,99
4. Usługi niesklasyfikowane	-	0,78	0,44	0,56	-	0,03	0,01	0,03

Źródło: obliczenia własne na podstawie *European Union International Trade in Services, Analytical aspects, Data 1997-2005*, Eurostat. Statistical books, European Communities, Luxembourg 2007, s. 58, *European Union International Trade in Services, Analytical aspects, Data 2003-2007*, Eurostat. Statistical books, European Communities, Luxembourg 2009, s. 93

Przewagi komparatywne ujawniły się w dwóch głównych grupach: podróże zagraniczne i pozostałe usługi. W tej ostatniej grupie największe przewagi zauważa się w podgrupie: pozostałe usługi biznesowe. W całym badanym okresie przewagi komparatywne zauważa się również w zakresie usług finansowych. Od 2001 roku za konkurencyjne można również uważać usługi ubezpieczeniowe oraz informatyczne i informacyjne. W latach 2002-2006 przewagi komparatywne wystąpiły również w podgrupie: usługi rządowe. Ujawnione

²⁰ Badanie konkurencyjności wywożonych i przywożonych usług zostało przeprowadzone w oparciu o wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (RCA), zaproponowany przez B. Balassę według reinterpretowanej formuły: , gdzie x_{ij} – oznacza eksport i-tej grupy usług do j-tego kraju, m_{ij} – oznacza import i-tej grupy usług z j-tego kraju, X_j – eksport usług ogółem j-tego kraju, M_j – import usług ogółem j-tego kraju. Wartość wskaźnika powyżej jedności świadczy o występowaniu ujawnionej przewagi względnej oraz wskazuje na jej intensywność. Sytuacja odwrotna ($RCA_i < 1$) wskazuje na brak przewagi komparatywnej. Szerzej na ten temat min.: J. Miśala, Międzynarodowa zdolność konkurencyjna i międzynarodowa konkurencyjność gospodarki narodowej. Podstawy teoretyczne, Wyd. Politechniki Radomskiej, Radom 2007, s. 380.

przewagi komparatywne świadczą o specjalizacji Unii Europejskiej w zakresie rodzajów świadczonych usług. Rodzaje usług, w których ujawniły się przewagi komparatywne mogą też wskazywać na powiązania firm pomiędzy krajami 15-stki a nowo przyjętymi państwami do Unii Europejskiej np. usługi ubezpieczeniowe, usługi finansowe, czy też usługi biznesowe.

Ujawnione przewagi komparatywne w kategorii podróży zagranicznych świadczą nie tylko o rozwiniętym sektorze turystycznym w Unii Europejskiej, szczególnie w niektórych jej krajach członkowskich (np. Francja, Hiszpania, Grecja, Malta), ale także o atrakcyjności regionu i częstym zainteresowaniu podróżami w krajach członkowskich.

Podsumowując rozważania można jedynie stwierdzić, że swoboda świadczenia usług w Unii Europejskiej została uregulowana traktatowo, jednak przy stosunkowo liberalnym podejściu do wprowadzonych przepisów. Dopiero Dyrektywa o usługach na rynku wewnętrznym wprowadziła częściowe urzeczywistnienie postanowień traktatowych i stopniową liberalizację ich przepływów na obszarze Unii Europejskiej. Ustanowiła ona ramy prawne ułatwiające korzystanie ze swobody przedsiębiorczości przez usługodawców oraz swobodny przepływ usług pomiędzy krajami członkowskimi. Pomimo tego swoboda świadczenia usług jest nadal znacznie ograniczona, za wyjątkiem niektórych sektorów. Z uwagi na różnice stanowisk poszczególnych państw członkowskich Unii Europejskiej, pełna liberalizacja dostępu do rynku usług nie nastąpi szybko.

Przeprowadzona analiza dotyczyła kierunków przepływu usług jedynie na poziomie Unii Europejskiej, stąd też nie wykazała zróżnicowania na poziomie krajów członkowskich. Pokazała ona, natomiast że Unia Europejska jest światowym liderem w dziedzinie wymiany usług. Pomimo istniejących barier i ograniczeń na rynku usług, ich przepływy pomiędzy krajami Unii Europejskiej rozwijają się również dynamicznie, szczególnie nowoczesne, profesjonalne usługi biznesowe. Mniejszą rolę odgrywają natomiast tradycyjne rodzaje usług. Pomimo pogłębiającego się procesu integracji gospodarczej, niepokojący jest spadek udziału usług w wewnątrzspółnotowej wymianie handlowej, przede wszystkim po przystąpieniu nowych krajów do Unii Europejskiej.

Usługi są nie tylko przedmiotem wymiany handlowej, ale często są związane z przepływem kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych, co z kolei może przyczyniać się do rozwoju tegoż sektora i zmiany ich struktury w nowo przyjętych krajach do Unii Europejskiej.

Bibliografia

T.P. Hill, *On Goods and Services*, „Review on Income and Wealth”, 1997, nr 23.

J. Misala, *Międzynarodowa wymiana usług w świetle teorii*, [w:] *Globalizacja usług. Outsourcing, offshoring i shared services*, pr. zbior. pod red. A. Szymaniaka, Wyd. Akadamiackie i Profesjonalne, Warszawa 2008.

Traktat w sprawie utworzenia Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej z 25 marca 1957 r., Zbiór Dokumentów, Polska Fundacja Spraw Międzynarodowych, Warszawa 1957, nr 5, obecnie art. 49-55 *Traktatu ustanawiającego Wspólnotę Europejską*, Dz. U. C 321 E/1, z 29.12.2006 (tekst skonsolidowany)

Art. 50 TWE, Dz. U. C 321 E/1, z 29.12.2006 (tekst skonsolidowany)

J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o.o., Warszawa 2007

J. W. Wiktor, *Rynek Unii Europejskiej. Koncepcja i zasady funkcjonowania*, Wyd. AE w Krakowie, Kraków 2005

D. Adamski, *Pojęcie usługi w systemie prawa rynku wewnętrznego Wspólnoty Europejskiej*, „Kwartalnik Prawa Publicznego”, 2002, nr 1-2

Art. 51 ust. 1 i 2 TWE, Dz. U. C 321 E/1, z 29.12.2006 (tekst skonsolidowany)

Art. 45 i 46 TWE, Dz. U. C 321 E/1, z 29.12.2006 (tekst skonsolidowany)

Lisbon European Council, „Bulletin of the European Union”, 2000, t. 3; źródło: <http://europa.eu.int/abc/doc/off/bull/en/200003/somma00.htm>, data pobrania: maj 2009

An Internal Market Strategy for Services, 29.12.2000, European Communities COM(2000) 888 final

Report from the Commission to the Council and European Parliament on the state of Internal Market for Services Presented under the First Stage of the Internal Market Strategy for Services, Commission of the European Communities, Brussels, 30.07.2002, COM(2002) 441 final

PlanFSAPwdziedzinieuslugfinansowychnialata1999-2005,BialaKsiegawdziedzinieuslug finansowych na lata 2005-2010, przepisy regulujące usługi telekomunikacyjne, dyrektywa pocztowa oraz plan działania na lata 2002-2010 w obszarze usług transportowych, <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?language=PL&reference=A6-0248/2007>, data pobrania: październik 2009; oraz http://ec.europa.eu/information_society/tl/policy/a2z/index_pl.htm, data pobrania: październik 2009

Dyrektywa 2006/48 WE Parlamentu Europejskiego i Rady z 14.06.2006

Economic Assessment of the Barriers to an Internal Market for Services, Copenhagen Economics, Copenhagen 2005.

Economic Assessment of the Barriers to an Internal Market for Services. Final Report, Copenhagen Economics, Copenhagen 2005.

International Trade Statistics 2009, WTO, Geneva 2009

European Union International Trade in Services, Analytical aspects, Data 1997-2005, Eurostat. Statistical books, European Communities, Luxembourg 2007

European Union International Trade in Services, Analytical aspects, Data 2003-2007, Eurostat. Statistical books, European Communities, Luxembourg 2009

Nowe kierunki w wewnątrzgałęziowym międzynarodowym podziale pracy z dominującym udziałem Chin*

1. Wprowadzenie

Poczynając od lat siedemdziesiątych następuje przyspieszenie rozwoju gospodarek Azji Wschodniej, które legło u podstaw ich wyodrębnienia w subsystem gospodarki światowej prowadząc w rezultacie do istotnych zmian w strukturze współczesnej gospodarki światowej. Istotną rolę w rozwoju tego regionu równoległe do czynników wewnętrznych odegrały czynniki zewnętrzne, w tym zarówno handel zagraniczny, jak i transfer kapitału oraz związany z nim transfer technologii. Znalazło to odniesienie w realizowanej przez kraje tego regionu strategii rozwoju otwartego, u którego podstaw leży dyskontowanie korzyści ekspansji eksportowej opierającej się na międzynarodowej specjalizacji produkcji.

Celem referatu jest przedstawienie nowych zjawisk ekonomicznych wiążących się z kierunkiem specjalizacji produkcji w regionie Azji Wschodniej, pobudzanych przez transfer technologii z krajów Triady oraz wskazanie na wpływ tych nowych zjawisk na handel zagraniczny, w czym coraz większą rolę odgrywają Chiny.

Tezą referatu jest twierdzenie, że dynamicznemu rozwojowi chińskiej gospodarki w latach 1978-2009 towarzyszą zmiany struktury handlu zagranicznego będące pochodną międzynarodowej specjalizacji produkcji o globalnym wymiarze. Najogólniej polegają one na przechodzeniu chińskiej gospodarki od międzygałęziowego do wewnątrzgałęziowego podziału pracy, które skutecznie pogłębia udział Chin w handlu światowym.

* Referat na XV Ogólnopolska konferencję naukową nt „Handel międzynarodowy w warunkach integracji gospodarczej na świecie” organizowaną przez Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 7 grudnia 2009 r.

Źródłem powyższego zjawiska są przemiany w regionalnym przemysłowym podziale pracy, a wyznaczają je nowe procesy i produkty będące pochodną postępu technicznego i innowacji pobudzonych zarówno przez popyt regionalny, jak też krajów wysoce rozwiniętych. Aby pokazać te przemiany warto cofnąć się do fazy wychodzenia z zacofania gospodarczego przez te gospodarki Azji Wschodniej, które w literaturze są określone jako kraje nowo uprzemysłowione (KNU), a obecnie stanowią trzon grupy krajów określanych mianem gospodarek wschodzących. Kluczowa rola w tej grupie odgrywają Chiny.

2. Tradycyjny model wewnątrzgałęziowego podziału pracy w regionie Azji Wschodniej

Już na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych kraje nowo uprzemysłowione Azji Wschodniej, które w ówczesnej literaturze ekonomicznej określa się także jako nowe kraje przemysłowe (NKP), tworzą, wraz z Japonią, nowy biegun rozwoju dynamizujący gospodarkę światową, a wykorzystanie ich doświadczeń w dziedzinie realizacji proeksportowej strategii rozwoju ułatwia procesy transformacyjne zarówno w innych krajach rozwijających się, jak również w b. krajach socjalistycznych oraz pomaga w zwalczaniu sytuacji kryzysowych. Warto podkreślić, że taka ocena tych gospodarek została dokonana w polskiej literaturze ekonomicznej, niejako antycypacyjnie już na przełomie lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych. [3] Współczesne badania i zachodzące przemiany w gospodarce światowej w pełni potwierdzają zasadność tych przewidywań. [7] Pozycja jaka zaczęły zajmować kraje nowo uprzemysłowione Azji Wschodniej w gospodarce światowej jest od początku następstwem przemian zachodzących w regionalnym przemysłowym podziale pracy w tym obszarze, znajdującym dobre odzwierciedlenie we wzajemnych obrotach gospodarczych.

W okresie kształtowania podstaw rozwoju krajów nowo uprzemysłowionych Azji Wschodniej, zwłaszcza do przełomu lat osiemdziesiątych i dziewięćdziesiątych, wiodącą rolę w rozwoju azjatyckiego handlu wewnątrzregionalnego pełniła Japonia. Eksportowała ona do nich maszyny i urządzenia oraz elementy kooperacyjne, co następowało zarówno w ramach wymiany handlowej, jak też różnych form współpracy produkcyjnej, zwłaszcza inwestycji bezpośrednich.

Elementy kooperacyjne dostarczane do krajów Azji Wschodniej były tam poddawane dalszym procesom produkcyjnym, najczęściej operacjom pracochłonnym. Gotowe wyroby były eksportowane głównie do krajów

rozwiniętych. Część wracała do Japonii w formie dostaw zwrotnych, dyskontującej przez to przewagi komperatywne producentów w krajach nowo uprzemysłowionych, co równocześnie pozwoliło Japonii na rezygnację z własnej produkcji tych wyrobów i podjęcie u siebie produkcji nowych, z założenia na wyższym poziomie technologicznym, odnosząc dalej korzyści komparatywne. W takim handlu były często wykorzystywane transakcje kompensacyjne, zwłaszcza typu *buy-back*, polegające na zapłacie firmom japońskim należnych kwot za dostarczaną technologię i elementy kooperacyjne w formie produktów wytwarzanych w krajach nowo uprzemysłowionych Azji Wschodniej. Taki międzynarodowy podział pracy jest jednym ze źródeł transformacji gospodarek Azji Wschodniej.

Procesy transformacji gospodarek Azji Wschodniej mają charakter łańcuchowy. Umownie dają się uporządkować w sześć wzajemnie przenikających się faz (etapów), w ramach których dostrzega się wiodącą rolę którejś z gospodarek regionu. W pierwszej fazie, od lat sześćdziesiątych, transformację przechodzi Japonia. Stanowiło to potem drogowskaz dla transformacji innych gospodarek Azji Wschodniej. W drugiej fazie dołączyły do niej cztery gospodarki zaliczane do tzw. pierwszej generacji krajów nowo uprzemysłowionych — Hong Kong, Singapur, Tajwan i Korea Płd. (zwane także tygrysami azjatyckimi). W trzeciej fazie, poczynając od połowy lat osiemdziesiątych, do tych pięciu gospodarek dołączyły bardziej rozwinięte gospodarki Azji Południowo-Wschodniej, zwłaszcza Malezja, Tajlandia i Indonezja, których rozwój, podobnie jak Korei Południowej, uległ zahamowaniu z powodu azjatyckiego kryzysu finansowego 1997—1998. Czwartą fazę będziemy wiązać ze wzrostem znaczenia Chin w Azji Wschodniej, poczynając od lat dziewięćdziesiątych, które na przełomie wieków zaczęły dominować w tym regionie. Daje to impuls do kolejnej fazy transformacji, w której kluczowym aktorem, obok Chin, staje się także Wietnam. O następnej fazie transformacji można obecnie mówić w odniesieniu do Kambo-dży i Laosu, a w niedalekiej przyszłości być może także i Birmy. W nieco dalszej przyszłości na drogę transformacji, prawdopodobnie, wejdzie także Korea Północna. [9]

Szybki rozwój gospodarek nowo uprzemysłowionych Azji Wschodniej, zwłaszcza Hong Kongu, Tajwanu, Singapuru i Korei Płd., a następnie chińskiej, powoduje istotne zmiany tego modelu regionalnego wewnątrzgałęziowego podziału pracy. Po pierwsze, zmiana polega na szerszym włączeniu się do tego modelu Stanów Zjednoczonych i krajów Europy Zachodniej, które stały się, obok Japonii, ważnymi dawcami technologii i odbiorcami wyrobów gotowych. Dalej, w tym nowym modelu, jaki rozwija się w obszarze Azji Wschodniej od drugiej połowy lat dziewięćdziesiątych, podzespoły

są transferowane głównie do Chin i tam poddawane finalnej obróbce o charakterze pracochłonnym, a następnie eksportowane. Różnica polega również na tym, że bardziej rozwinięte gospodarki Azji Wschodniej (zwłaszcza Korea Płd., Tajwan, Singapur i Hong Kong) także uruchomiły produkcję niektórych bardziej skomplikowanych podzespołów, a następnie ich eksport do Chin. [2]

3. Elementy modelu współczesnego wewnątrzgałęziowego podziału pracy

Zapłonowym elementem w tym modelu jest transfer technologii ze Stanów Zjednoczonych, Europy Zachodniej i Japonii. One bowiem są głównym, i, podkreślmy, pierwotnym źródłem transferu nowoczesnych technologii do Azji Wschodniej, pobudzającym współczesny model międzynarodowego wewnątrzgałęziowego podziału pracy; one też są głównym odbiorcą produktów finalnych eksportowanych przez Chiny, co stanowi wyróżniającą specyfikę tego modelu.

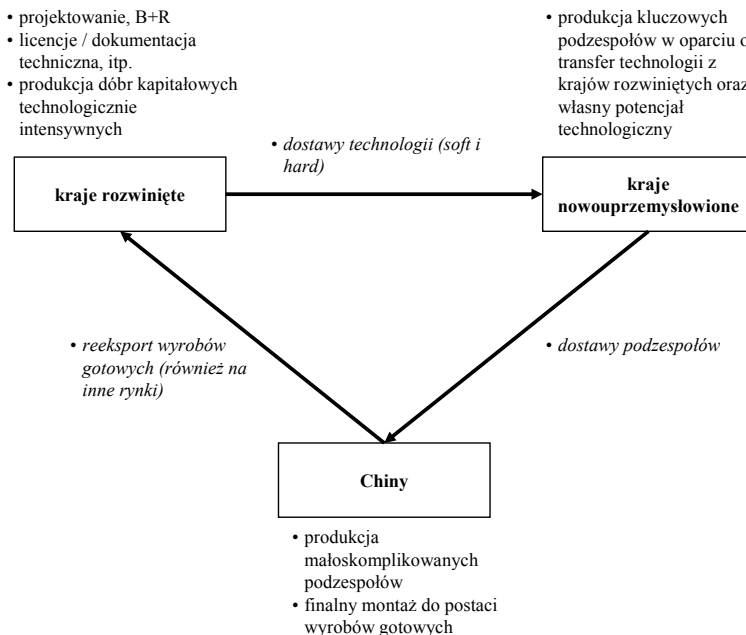
Pierwotnym więc impulsem dla rozwoju globalnego wewnątrzgałęziowego podziału pracy jest transfer technologii (w tym częściowo także w formie uprzedmiotowionej) z krajów wysoce rozwiniętych do zaawansowanych pod względem technologicznym gospodarek Azji Wschodniej, gdzie następuje dalsza obróbka podzespołów, elementów i części, a następnie ich eksport do Chin. W Chinach następuje montaż. Gotowe wyroby są następnie eksportowane głównie do krajów wysoce rozwiniętych oraz do krajów Azji Wschodniej. Szczególnie ważną rolę pełni pod tym względem handel Chin z Tajwanem jako głównym dostawcą przedmiotowych części i podzespołów.

Taki model wewnątrzgałęziowego podziału pracy weryfikuje branżowa struktura chińskiego handlu zagranicznego, a przede wszystkim relacje eksportu do importu głównych kategorii towarów. Przykładowo, w 2007 relacje te wyglądały następująco: dla dóbr kapitałowych – 154%, dóbr pośrednich – 77%. W innym podziale – produkty rolne 89%, maszyny i urządzenia elektryczne 141% oraz wyroby hi-tech 121%. [1] Szczególnie ważną jest relacja dóbr pośrednich pokazująca, iż Chiny importują więcej dóbr pośrednich aniżeli eksportują. Na tej podstawie można wnioskować, iż ich import jest związany z dalszym montażem i w efekcie powoduje powstawanie nadwyżki w handlu dobrami kapitałowymi. Wskazują na to również dane statystyczne dotyczące form handlu zagranicznego, z których wynika, że około 40% eksportu towarów ma charakter przerobu uszlachetniającego w oparciu o importowane materiały i podzespoły.

W ramach takiego modelu podziału pracy obserwujemy zjawisko wielostronnej komplementarności o charakterze wewnątrzgałęziowym, niosące ze sobą korzyści ekonomiczne (transfer technologii, korzyści skali) i społeczne (zatrudnienie). Oznacza to równocześnie rozbudowę potencjału innowacyjnego w regionie Azji Wschodniej z coraz większym udziałem Chin, co wpływa na międzynarodowy globalny podział pracy, przejawiając się w przesuwaniu biegunów rozwoju do Azji Wschodniej. Taki międzynarodowy podział pracy nosi wszelkie znamiona tzw. trójstronnej współpracy produkcyjnej, angażującej gospodarki na różnym poziomie rozwoju gospodarczego. Z jednej bowiem strony występują przedsiębiorstwa gospodarek wysoce rozwiniętych, z drugiej — gospodarek nowo uprzemysłowionych (wywodzących się z kręgu gospodarek słabo rozwiniętych), oraz chińskiej, postrzeganej jako b. gospodarka planowa przechodząca obecnie proces transformacji rynkowej. Można w takim przypadku mówić o specyficznym modelu trójstronnej współpracy produkcyjnej, którego mechanizm przedstawia rysunek, choć sama koncepcja takiej współpracy została znacznie wcześniej opracowana i realizowana w praktyce już w latach siedemdziesiątych i osiemdziesiątych w ramach tzw. trójstronnej współpracy produkcyjnej Wschód-Zachód-Południe¹. [5,6]

¹ Współpraca produkcyjna Wschód-Zachód-Południe stanowi specyficzny rodzaj współpracy wielostronnej. Jako realne zjawisko w międzynarodowych stosunkach gospodarczych pojawiła się w latach siedemdziesiątych, wynikając z ówczesnych tendencji do internacjonalizacji życia gospodarczego. Już wówczas polegała na łączeniu i koordynacji potencjałów, technologii oraz zaplecza organizacyjnego partnerów w celu racjonalizacji procesów inwestycyjnych i/lub produkcyjnych dla zwiększenia korzyści partnerów zaangażowanych w tę formę współpracy o charakterze inwestycyjnym, produkcyjnym i handlowym. Znajduje to m.in. wyraz we wzajemnych dostawach maszyn i urządzeń, surowców, licencji, a także we współpracy w dziedzinie marketingu. Partnerzy biorący udział w takiej formie współpracy specjalizują się w dostawach poszczególnych elementów obiektów bądź całych linii technologicznych, a także części i podzespołów. Trójstronna współpraca produkcyjna sprzyja więc specjalizacji zarówno międzygałęziowej jak i wewnątrzgałęziowej, a podejmowana na rynkach krajów rozwijających się stanowiła przejaw współdziałania krajów Wschodu i Zachodu na rzecz uprzemysłowienia krajów Trzeciego Świata.

Rysunek 1. Model współczesnej trójstronnej współpracy produkcyjnej z udziałem Chin



Źródło: opracowanie własne.

Podział pracy w ramach modelu pokazującego współczesne tendencje w wielostronnej współpracy produkcyjnej jest następujący:

- kraje wysoce rozwinięte projektują dobra kapitałowe technologicznie intensywne, wykonują najbardziej technologicznie zaawansowane ich elementy i dostarczają je (wraz z dokumentacją techniczną) do Azji Wschodniej; po stronie krajów rozwiniętych znajdują się więc: pomysł oraz „software”, a częściowo także „hardware” (bardziej skomplikowane podzespoły), wykorzystany w dalszej fazie produkcji wykonywanej w bardziej rozwiniętych, pod względem technologicznym, gospodarkach Azji Wschodniej;
- gospodarki krajów Azji Wschodniej dokonują dalszej obróbki prowadzanych elementów na podstawie otrzymanej dokumentacji oraz dodają samodzielnie wyprodukowane podzespoły częściowo na podstawie otrzymanej dokumentacji, a częściowo własnej; następnie eksportują takie urządzenia do Chin;
- Chiny dokonują ostatecznego montażu oraz eksportują wyrób finalny; wcześniej, podobny podział pracy o charakterze wewnątrz-

gałęziowym również miał miejsce, ale końcowym jego ogniwem były inne niż Chiny gospodarki Azji Wschodniej – zwłaszcza Korea Płd., Tajwan, Singapur i Hong Kong.

Na tym tle ciekawą tezę wnosi E. Oziwicz, [4] że kraje ASEAN mogą stać się swoistym łącznikiem między Chinami a Indiami w ramach rozwijającego się łańcucha dostaw, z jednej strony, w sektorze produkcji przemysłowej z Chinami, a z drugiej, w sektorze usług z Indiami. Dodajmy, że mogłoby to prowadzić do włączenia Indii w przedmiotową trójstronną współpracę produkcyjną oraz zwiększyć rolę gospodarek ASEAN w wewnątrzgałęziowym międzynarodowym podziale pracy.

Przewaga Chin nad innymi gospodarkami Azji Wschodniej polega dzisiaj na niższych kosztach siły roboczej i transportu. W konsekwencji prowadzi to do coraz większego ich udziału w produkcji finalnych wyrobów, będących przedmiotem wielostronnej współpracy produkcyjnej; to w konsekwencji powoduje wzrost chińskiego eksportu i staje się ważną siłą pobudzającą handel międzynarodowy, w ramach którego największe korzyści odnoszą Chiny.

Przyjmujemy, że teoretycznym spoiwem wiążącym omawiany model wewnątrzgałęziowego podziału pracy z rosnącym udziałem Chin jest koncepcja otwierania gospodarki, której wyjściową tezą jest twierdzenie o wzrastającym wpływie otoczenia na rozwój gospodarki, zwłaszcza na jej procesy inwestycyjne, wykorzystując w tym celu zewnętrzne powiązania rzeczowe – handlowe, produkcyjne i naukowo-techniczne. Zakładamy, że spośród nich kluczową rolę odgrywają powiązania produkcyjne, w tym zwłaszcza w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich ze względu na ich rolę jaka one pełnią w transferze technologii. Twierdzimy, że nadrzędnym celem otwierania gospodarki jest podwyższenie efektywności gospodarowania znajdujące wyraz we wzroście PKB, postępie technicznym, wewnętrznej i zewnętrznej równowadze gospodarki, podwyższeniu jej międzynarodowej konkurencyjności, a w rezultacie we wzroście dobrobytu.

W związku z powyższym przyjmujemy, że podstawowym wyznacznikiem otwierania gospodarki jest nadrzędne uwzględnienie w procesie inwestycyjnym możliwości i potrzeb zagranicy (podaży i popytu), a patrząc szerzej – kierunków rozwoju gospodarki światowej. [8] Oznacza to wiązanie zjawiska otwierania gospodarki z działalnością inwestycyjną, produkcyjną i handlową, uwzględniając zewnętrzne uwarunkowania gospodarki, w tym przypadku chińskiej. Możliwości zagranicy są rozumiane jako obiektywnie istniejąca zdolność zagranicy do transferu do chińskiej gospodarki elemen-

tów kooperacyjnych oraz jej skłonność do takiego transferu. Potrzeby zagranicy utożsamiamy z popytem zewnętrznym, którego przedmiotem są gotowe wyroby przemysłowe wytwarzane w drodze montażu w Chinach. Tak więc wielostronna współpraca produkcyjna z udziałem różnych gospodarek kapitalistycznych i Azji Wschodniej prowadzi do znaczącego zwiększenia skali produkcji eksportowej Chin, co znajduje odzwierciedlenie w skali produkcji i umożliwia wzrost zdolności importowej gospodarki, a z punktu widzenia przedsiębiorstwa prowadzi do relatywnego zmniejszenia kosztów produkcji. W konsekwencji proces otwierania gospodarki chińskiej w powiązaniu z trójstronną współpracą produkcyjną znajduje wyraz we wzroście produkcji i zmianie jej struktury w następstwie procesów i decyzji inwestycyjnych od początku podporządkowanych kryterium specjalizacji międzynarodowej, w tym przypadku o charakterze wewnątrzgałęziowym.

4. Korzyści Chin i pozostałych partnerów

Współczesny model trójstronnej współpracy produkcyjnej oznacza dla Chin wzrost importu kooperacyjnego, a następnie odpowiednio większy (o wartość dodaną w trakcie montażu) przyrost chińskiego eksportu gotowych wyrobów przemysłowych i to technologicznie intensywnych. Mechanizm ten staje się trwałym czynnikiem współkreującym także nadwyżkę eksportową w chińskim handlu zagranicznym. Można bowiem przewidywać dalszy rozwój tej formy wielostronnej współpracy produkcyjnej ze względu na trwałe korzyści ekonomiczne odnoszone przez jej uczestników.

Ta forma współpracy pobudza równocześnie popyt ze strony chińskiej gospodarki na kapitał do budowy nowych zakładów produkcyjnych zajmujących się montażem oraz tworzenia infrastruktury technicznej, zwłaszcza transportowej i komunikacyjnej. Taki popyt jest zaspokajany zarówno w ramach zagranicznych inwestycji bezpośrednich (w tym głównie poprzez nowe ich strumienie zewnętrzne, choć częściowo także w formie reinwestowanego zysku przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym, zajmujących się przedmiotowym montażem), jak też w coraz większym stopniu przez wykorzystanie kapitału rodzimego. Liczącą pozycję pod tym względem zajmuje kapitał z Hong Kongu i Tajwanu.

Rozwijający się wewnątrzgałęziowy podział pracy jest więc znaczącym źródłem nowoczesnych technologii dla Chin, a także innych gospodarek Azji Wschodniej. Transfer tych technologii wiąże się zarówno z korzyściami bezpośrednimi, odnoszonymi przez nowo powstające przedsiębiorstwa (korzyści skali, zatrudnienie), jak też z pośrednimi (*spillovers*), ponieważ skutki transferu rozprzestrzeniają się również na inne przedsię-

biorstwa, branże i regiony, a w konsekwencji na całą gospodarkę krajów objętych taką współpracą.

Ze względu na dużą skalę taka współpraca stanowi trwały impuls pobudzający handel zagraniczny partnerów uczestniczących w przedsięwzięciach, a w konsekwencji rozwija też globalny handel międzynarodowy, ponieważ podmiotami tej formy międzynarodowej współpracy produkcyjnej są przedsiębiorstwa wywodzące się z gospodarek przodujących w handlu światowym. Ilustrują to dane obrotów handlu zagranicznego partnerów zaangażowanych w tę formę międzynarodowej współpracy produkcyjnej, opracowane przez Hale`a i L. Hughes`a w odniesieniu do gospodarek Azji Pacyfiku, głównie jednak do Azji Wschodniej. [2] I tak, w przypadku Chin efekty tej współpracy są następujące:

- wzrost importu ogółem z krajów Azji Pacyfiku z 72,1 mld USD w 1995 roku do 160,6 mld USD w 2000 roku. Jest on relatywnie szybszy niż eksportu i powoduje deficyt w bilansie handlowym Chin z tymi krajami, który w 2002 roku wyniósł w przypadku Tajwanu 31,5 mld USD, Korei Płd. 13,1 mld USD, krajów ASEAN 7,6 mld USD, Japonii 5,0 mld USD i Australii 1,3 mld USD;
- zmiany struktury importu, które są powodowane szybszym wzrostem importu pośredniego (kooperacyjnego) niż bezpośredniego. Import pośredni wzrósł z 29,8 mld USD w 1995 roku do 81,9 mld USD w 2002 roku, natomiast bezpośredni odpowiednio z 42,2 mld USD do 78,7 mld USD. Oznacza to, że w chińskim imporcie z krajów Azji Pacyfiku import pośredni stanowił w 2002 roku około 51%, podczas gdy jeszcze w 1995 roku około 41%).

W przypadku krajów Azji Wschodniej rezultatem analizowanego podziału pracy to przede wszystkim:

- wzrost eksportu ogółem do Chin oraz dodatnie z nimi saldo bilansu handlowego, będącego lustrzanym odbiciem ujemnego salda Chin z tymi krajami;
- zmiany struktury eksportu polegające na wzroście udziału eksportu pośredniego (kooperacyjnego), a więc technologicznie intensywnego (największe zmiany nastąpiły w przypadku Singapuru – z 25,0% w 1995 roku do 53,0% w 2002 roku oraz podobne w przypadku Tajwanu, a relatywnie najniższe w przypadku Indonezji – odpowiednio z 11,0% do 24,0%);
- obniżenie wpływów z tytułu reeksportu, spowodowane przejściem przez Chiny prac montażowych, w których kraje te specjalizowały się w latach dziewięćdziesiątych.

Dla krajów wysoko rozwiniętych, dających pierwotny impuls tej formie współpracy w postaci transferu technologii, rezultaty dotyczą:

- wzrostu eksportu nowoczesnych technologii, zarówno do krajów nowo uprzemysłowionych Azji Wschodniej, jak i Chin;
- wzrostu eksportu pośredniego do krajów Azji Wschodniej, przy czym coraz częściej do Chin (eksport USA do Chin ogółem wzrósł z 16,1 mld USD w 1995 roku do 27,3 mld USD w 2002 roku, a udział eksportu kooperacyjnego odpowiednio z 37,0% do 44,0%; eksport krajów europejskich wzrósł odpowiednio z 21,3 mld USD do 38,5 mld USD, zaś udział eksportu kooperacyjnego odpowiednio z 40,0% do 47,0%);
- wzrostu importu gotowych wyrobów przemysłowych z Chin (podkreślmy – na ogół technologicznie intensywnych), co przy szybszym jego wzroście niż eksportu do Chin, pogłębia deficyt bilansu handlowego z tym krajem, zwłaszcza Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej.

Ogólnie można stwierdzić, że przedstawiony trójstronny wewnątrzgałęziowy podział pracy niesie ze sobą istotne zmiany w handlu poszczególnych jego uczestników, co w konsekwencji ma wymiar globalny, ponieważ dotyczy gospodarek będących głównymi podmiotami gospodarki światowej; ma wpływ zarówno na wielkość tego handlu, jak również strukturę towarową oraz bilans handlowy.

W świetle danych, ten model trójstronnej współpracy produkcyjnej ma następujący wpływ na bilans handlowy Chin: rodzi deficyt z krajami Azji Wschodniej oraz nadwyżkę z krajami rozwiniętymi. Zjawisko to ma charakter strukturalny i narastający. Wiąże się bowiem ze specyfiką wewnątrzgałęziowego podziału pracy, jaki następuje w omawianej formie trójstronnej współpracy produkcyjnej, i wiąże się z korzyściami komperatywnymi jakie odnoszą kraje rozwinięte z tytułu relatywnie tańszej siły roboczej w Chinach, a częściowo także w krajach Azji Wschodniej; importowany bowiem przez nie produkt finalny jest tańszy niż gdyby był przez nie w całości wytworzony. Dla krajów wysoce rozwiniętych będzie to jednak oznaczać w długim okresie pogłębienie deficytu bilansu handlowego z Chinami, który może okazać się trudny do zwalczenia w ramach ich dodatniego salda bilansu handlowego z pozostałymi krajami Azji Wschodniej z tytułu tej formy trójstronnej współpracy produkcyjnej.

Ma to więc istotne znaczenie dla krajów Azji Wschodniej, ponieważ odnoszą one korzyści z tytułu wartości dodanej do produktu przekazanego im wcześniej przez kraje wysoko rozwinięte, a następnie, po jego uszlachetnieniu, przekazanego chińskim przedsiębiorcom do ostatecznego mon-

tażu. W rezultacie stanowi to dla nich czynnik poprawy bilansu handlowego z Chinami i otwiera z nimi nowe możliwości handlu i współpracy produkcyjnej.

5. Podsumowanie

Przedstawiony model wewnątrzgałęziowego międzynarodowego podziału pracy posiada walory teoretyczne umożliwiające określić wpływ tego podziału na otwieranie gospodarki w procesie transformacji, w tym przypadku chińskiej, a równocześnie wpływ na handel międzynarodowy.

Dla Chin — rola końcowego ogniwa w tym trójstronnym międzynarodowym podziale pracy jest szczególnie korzystna, ponieważ zwiększa konkurencyjność gospodarki i stymuluje eksport oraz prowadzi do wzrostu rezerw dewizowych. W konsekwencji, pośrednio zachęca je do działań na rzecz liberalizacji wymiany międzynarodowej w ramach WTO, w tym także w dziedzinie transferu kapitału i technologii. W rezultacie wpływa to korzystnie na ich miejsce w handlu międzynarodowym oraz w międzynarodowych przepływach kapitałowych.

Podkreślmy, że w ramach trójstronnej współpracy produkcyjnej o charakterze wewnątrzgałęziowym Chiny są ogniwem obecnie specjalizującym się w produkcji pracochłonnej, a pozostali partnerzy — w produkcji kapitałochłonnej i technologicznie intensywnej. W rezultacie taki wewnątrzgałęziowy podział pracy podwyższa konkurencyjność produktu finalnego, ze względu na relatywnie w Chinach niższe koszty pracy oraz przynosi korzyści jakie niesie wydłużenie skali produkcji podzespołów i części w pozostałych krajach Azji Wschodniej. Te ostatnie, dzięki uruchomieniu produktu finalnego w Chinach, mogą ograniczyć u siebie wcześniej dokonywany montaż pracochłonnych produktów finalnych, który ze względu na wyższy w tych krajach poziom płac jest znacznie kosztowniejszy.

Przypadek trójstronnej współpracy produkcyjnej dowodzi, że coraz ważniejsza staje się rola kapitału zagranicznego w transferze technologii; od niego coraz bardziej zależą także postępy chińskiej gospodarki. Szczególnie ważne miejsce w tym transferze przypada inwestycjom bezpośrednim, które niosą ze sobą nie tylko korzyści dla przedsiębiorstw (związane ze wzrostem inwestycji, produkcji, zatrudnienia i eksportu), ale także — jak żadna inna forma transferu kapitału — korzyści pośrednie (tzw. *spill-overs*), które mają zasadnicze znaczenie dla chińskiej gospodarki, podobnie jak innych znajdujących się w procesie rynkowej transformacji, ze względu na lukę technologiczną, organizacyjną, menedżerską i edukacyjną występującą nie

tylko w danym przedsiębiorstwie i branży, gdzie lokowane są inwestycje bezpośrednie, ale również w regionie i gospodarce jako całości.

W przypadku Chin, podobnie jak i innych gospodarek wschodzących, zagraniczne inwestycje bezpośrednie są dokonywane często w przemysłach tradycyjne i w związku z tym spotykamy się z poglądem, że ich rola w transferze nowoczesnych technologii do gospodarki jest ograniczona. Z jednej strony jest to uzasadnione, jeśli wziąć pod uwagę kierunki ogólnoświatowego postępu technicznego. Z drugiej jednak odpowiedź na pytanie, czy z punktu widzenia transferu najnowszych technologii korzystniejsze dla gospodarek wschodzących, a zwłaszcza w procesie transformacji są inwestycje zagraniczne dokonywane w tzw. przemysłach wiodące, czy też tradycyjne, nie będzie jednoznaczna. Istnieją bowiem branże przemysłu, które traktujemy jako tradycyjne, a tymczasem dana inwestycja zagraniczna w takiej właśnie branży jest nośnikiem nowoczesności. O znaczeniu transferu technologii do gospodarki w procesie transformacji decydują więc nie tylko dziedziny do których jest ona wprowadzana, ale przede wszystkim skala tego transferu, nowoczesność oraz zdolność kreowania eksportu, co w konsekwencji wpływa na konkurencyjność przedsiębiorstw, a w rezultacie na konkurencyjność gospodarki narodowej. W tym kontekście trzeba także widzieć korzyści Chin angażowania się w wielostronną współpracę produkcyjną o charakterze wewnątrzgałęziowym.

Bibliografia

1. China Ministry of Commerce, *Exports by Major Categories (2007/01-12), Imports by Major Categories (2007/01-12)* Export by Trading Forms (2008/1-10). <http://english.mofcom.gov.cn/static/column/statistic/ie.html/1> (25.08.09)
2. Hale D., Hughes L. (November/December 2003), *China Takes Off, Foreign Affairs*.
3. Kulig J. (1990), *Dylematy polityki dostosowawczej w trzecim świecie — wyzwania dla Polski*, PISM, Warszawa.
4. Oziewicz E. (2007), *Dylematy rozwoju gospodarczego. Kraje Azji Południowo-Wschodniej na tle procesów globalizacyjnych*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.
5. Starzyk K. (1989), *Problemy rozwoju współpracy produkcyjnej Wschód-Zachód-Południe*, Handel Zagraniczny 6/89, Polska Izba Handlu Zagranicznego, Warszawa.
6. Starzyk K. (June 1990), *Tripartite Industrial Cooperation-Vanishing Phenomenon or Growing In Importance*, EADI, VIth General Conference, Oslo.

7. Starzyk K. (2001), *Wybrane problemy rozwoju gospodarek Azji Pacyfiku*, [w:] *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku* (red. K. Starzyk), Wydawnictwo Naukowe SEMPER, Warszawa.
8. Starzyk K. (2009), *Otwieranie gospodarki jako teoretyczna koncepcja roli czynników zewnętrznych w rynkowej transformacji*, [w:] Sporek T. (red.), *Procesy globalizacji, internacjonalizacji i integracji w warunkach współczesnej gospodarki światowej – wybrane problemy*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej im. Karola Adameckiego w Katowicach, Katowice.
9. Starzyk K. (2009), *Zagraniczna polityka ekonomiczna w procesie rynkowej transformacji gospodarki. Przypadek Chin*, Materiał powielany, Warszawa.

Dorota Szemla
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

APEC jako nietypowa „organizacja integracyjna” krajów Azji i Pacyfiku

Współpraca Gospodarcza Azji i Pacyfiku (Asia-Pacific Economic Cooperation, APEC) została założona jako wyraz rosnącej współzależności krajów regionu wybrzeża Pacyfiku. Propozycja rozpoczęcia oficjalnej współpracy została przedstawiona przez premiera Australii, Boba Hawke'a na początku 1989 roku i jeszcze w tym samym roku, w listopadzie, w australijskiej stolicy, Canberrze, Ministrowie Spraw Zagranicznych i Handlu 12 państw regionu zadecydowali o założeniu APEC. Do państw-założycieli należały: Australia, Brunei, Kanada, Indonezja, Japonia, Korea Południowa, Malezja, Nowa Zelandia, Filipiny, Singapur, Tajlandia i Stany Zjednoczone. Pierwsze rozszerzenie, zwane chińskim, miało miejsce w 1991 roku, gdy do organizacji dołączyły Chińska Republika Ludowa, Hong Kong oraz Tajwan. W 1993 roku organizację poszerzono o Meksyk i Papuę Nową Gwineę, w 1994 roku o Chile, a cztery lata później o Rosję, Peru oraz Wietnam, dając razem 21 państw współpracujących w ramach APEC. Status obserwatora mają trzy organizacje międzynarodowe. Są nimi: Sekretariat Stowarzyszenia Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), Rada Współpracy Gospodarczej Pacyfiku (PECC) oraz Sekretariat Forum Wysp Pacyfiku (PIF). Aż do 2010 APEC nie planuje poszerzania grona swoich członków.

APEC nie jest typową organizacją integracyjną, podobną do Unii Europejskiej, czy choćby ASEAN. Właściwie, APEC nie jest nawet organizacją międzynarodową w znaczeniu prawa międzynarodowego. Jest współpracą gospodarek państw basenu Pacyfiku, której głównym celem jest podtrzymywanie zrównoważonego rozwoju oraz dobrobytu tego regionu. Dlatego członkami APEC nie są rządy państw członkowskich, a wyłącznie ich gospodarki, a współpraca nie ma charakteru oficjalnych umów międzynarodowych. Misją APEC jest „zbudowanie dynamicznej i harmonijnej wspólnoty krajów Azji i Pacyfiku poprzez wspieranie wolnego i otwartego handlu i inwestycji, promowanie i przyspieszanie regionalnej integracji gospodarczej, wspieranie współpracy gospodarczej i technologicznej, poprawianie bez-

pieczeństwa ludności jak również tworzenie zrównoważonego i korzystnego środowiska inwestycyjnego”¹.

Czym zajmuje się APEC?

APEC działa w oparciu o tzw. „Trzy Filary”, do których należą:

- Liberalizacja handlu i inwestycji – w ramach tego filaru APEC obniża bariery taryfowe (cła) jak i pozataryfowe w handlu wzajemnym. Koncentrując się na otwarciu rynków APEC dąży do poprawy wzrostu gospodarczego krajów współpracujących, jak i wzrostu ich dobrobytu. Jako jedyne ugrupowanie na świecie APEC obniża bariery celne równocześnie nie wymagając od państw członkowskich żadnych oficjalnych i prawnie wiążących deklaracji. APEC rozważa obecnie również utworzenie strefy wolnego handlu obszaru Azji i Pacyfiku, o czym będzie mowa w dalszej części artykułu,
- Ułatwianie biznesu – w ramach tego obszaru APEC stara się obniżyć koszty transakcji, poprawiać dostęp do informacji handlowych oraz wprowadzać strategie prowadzące do wzrostu efektywności zawieranych transakcji. Innymi słowy, APEC pomaga eksporterom i importerom w efektywnym prowadzeniu ich biznesu, co wpływa zarówno na poprawę handlu wzajemnego, jak i na spadek bezrobocia i kosztów produkcji w krajach współpracy.
- Współpraca w dziedzinie gospodarki i techniki (ECOTECH) – w tym filarze, dzięki współpracy i szkoleniom, APEC stara się rozwinąć zdolności i możliwości państw członkowskich w celu ich lepszego dostosowania do światowego rynku i handlu.

Jak działa APEC?

Istnieje szereg głównych zasad, którymi APEC kieruje się chcąc osiągnąć cele dotyczące liberalizacji i ułatwień w handlu czyli tzw. Bogor Goals. Cele te zostały przyjęte do realizacji podczas spotkania Liderów APEC w Bogor w Indonezji w 2004 roku. Do zasad tych należą: wszechstronność, zgodność z WTO, porównywalność, niedyskryminacja, przejrzystość, standstill, elastyczność, współpraca oraz zasada jednoczesnego startu, ciągłego procesu i zróżnicowanego harmonogramu osiągania założonych celów. Organizacja funkcjonuje poprzez Indywidualne Plany Działania (IAP),

¹ Tłumaczenie własne na podst. APEC Mission Statement.
http://www.apec.org/apec/about_apec/mission_statement.html

w których każde z państw deklaruje własne przedsięwzięcia dla osiągnięcia wolnego i otwartego handlu oraz Grupowe Plany Działania (CAP) – wspólne dla wszystkich państw członkowskich (kraje APEC corocznie składają raporty z realizacji tych planów). Indywidualny Plan Działania obejmuje 15 obszarów: cła, środki nietaryfowe, usługi, inwestycje, standardy i zgodność, procedury celne, własność intelektualna, polityka konkurencji, zakupy rządowe, prywatyzacja/nadzór państwa, zobowiązania na arenie WTO (w tym także reguły pochodzenia towarów), sposoby rozwiązywania sporów, mobilność ludzi biznesu, gromadzenie i analiza informacji oraz zarządzanie zasobami żywności.

Każdego roku jedno z 21 państw członkowskich przewodniczy APEC. Do zadań kraju przewodniczącego należą m.in. organizacja i nadzorowanie dorocznych spotkań Liderów Ekonomicznych, jak również Rady Doradczej Biznesu APEC oraz niektórych spotkań na szczeblu ministerialnym i sektorowym. Na spotkaniach tych APEC ustala swoją politykę na najbliższy rok, podsumowuje poprzedni i nadzoruje wcześniej ustalone plany strategiczne. Na poziomie operacyjnym, APEC składa się z wielu komisji, komitetów i podkomitetów, z których najważniejsze to: Komitet Handlu i Inwestycji, Spotkanie Komitetu Współpracy Gospodarczej i Technicznej, Komitet Gospodarczy oraz Komitet Budżetu i Zarządzania. Ich zadaniem jest przeprowadzanie i wprowadzanie w życie aktualnych projektów organizacji.

Jak działa i czym zajmuje się Komitet ds. Handlu i Inwestycji?

Komitet ds. Handlu i Inwestycji (Committee on Trade and Investments – CTI) został utworzony w listopadzie 1993 roku na mocy Deklaracji Struktury Handlu i Inwestycji APEC. Czuwa on nad wielostronnymi rozmowami dotyczącymi liberalizacji handlu i inwestycji. Na forum tej komórki prowadzone są dyskusje na temat usuwania ograniczeń występujących na drodze do osiągnięcia przez państwa członkowskie Celów z Bogor opisanych przez Agendę z Osaki. W ramach CTI występuje 9 podgrup – Grupa Mobilności Biznesu, Grupa Kierowania Handlem Elektronicznym, Grupa Ekspertów zajmujących się Wydatkami Rządowymi, Grupa zajmująca się Usługami, Grupa Ekspertów Własności Intelektualnej, Grupa Dostępu do Rynków, Podkomitet Procedur Celnych oraz Podkomitet Zgodności Standardów. Poza wyżej wymienionymi podgrupami w skład CTI wchodzi również 3 grupy dialogu sektorowego – w tych grupach rozmowy dotyczą przemysłu samochodowego, chemicznego oraz innowacji w dziedzinie nauk przyrodniczych.

Dotychczasowe osiągnięcia Komitetu ds. Handlu i Inwestycji

W 1989 roku, kiedy APEC została powołana, średnia wartość cel stosowanych w handlu między ówczesnymi państwami członkowskimi wynosiła 16,9%. Już do 2004 roku, dzięki staraniom wszystkich krajów, wartość ta została obniżona do 5,5%. Całkowita wielkość handlu towarami i usługami między krajami APEC wzrosła natomiast z 3 bilionów USD w 1989 roku do 15 bilionów USD w 2007 roku (co daje coroczny wzrost o 8,3%). Wielkości te wydają się ogromne, ale należy pamiętać o tym, że 21 państw członkowskich tego ugrupowania obejmuje swoim zasięgiem 60% światowej produkcji i aż 45% światowego handlu. Spośród pierwszej dziesiątki gospodarek narodowych świata, 4 państwa należą do APEC (są to USA, Japonia, Kanada i Chiny), a kolejne 4 (Korea Południowa, Meksyk, Rosja i Australia) należą do drugiej dziesiątki². Według danych z 2007 roku, w pierwszej dwudziestce czołowych eksporterów świata, poza wymienionymi wyżej krajami, występują również inni członkowie APEC – Hong Kong, Singapur, Tajwan i Malezja³. Wartość handlu wewnątrzregionalnego omawianego obszaru wzrosła z 1,7 biliona USD do około 8,5 biliona USD w 2007 roku (roczny wzrost na poziomie 8,5%). Warto w tym miejscu zauważyć, jak istotnymi partnerami handlowymi są wzajemnie dla siebie kraje członkowskie APEC. Wedle opinii ekspertów, w ślad za wzrostem indeksu handlu wewnątrzregionalnego, wzrósł również średni wskaźnik PKB w krajach APEC, które stały się relatywnie bardziej otwarte na handel międzynarodowy niż wszystkie inne kraje na świecie. Średni wskaźnik handlu wewnątrzregionalnego dla wszystkich państw członkowskich wynosi 67% całości obrotów handlowych ugrupowania. Można zauważyć prawidłowość, wedle której kraje wysoko uprzemysłowione charakteryzują się relatywnie niższymi wartościami tego wskaźnika. Nie jest to zaskoczeniem, gdyż kraje te nie są zależne wyłącznie od handlu z krajami wewnątrz ugrupowania – posiadają one szerokie kontakty handlowe z państwami na całym świecie (np. Japonia, Stany Zjednoczone). Relatywnie wyższymi wartościami tego wskaźnika cechują się kraje słabiej rozwinięte – zarówno w przypadku eksportu, jak i importu, kraje te są mocno uzależnione od handlu z partnerami z basenu Pacyfiku (np. Brunei, Meksyk). Na chwilę uwagi zasługuje tu przypadek Rosji, której wskaźnik handlu z krajami członkowskimi APEC jest wyjątkowo niski (wynosi on zaledwie 11,7% w przypadku eksportu i 33,1% w przypadku importu). Wyjaśnienie tego faktu nie wydaje

² Dane Banku Światowego z roku 2006.

³ źródło: WTO online statistics database.

się trudnym. Rosja prowadzi wymianę handlową głównie z krajami Unii Europejskiej (ok. 45,5% wymiany handlowej – głównie eksport surowców) oraz z krajami-byłymi republikami radzieckimi (42,8% dla eksportu oraz 21,3% dla importu).

Pełna tabela obrazująca wskaźniki handlu wewnątrzregionalnego krajów APEC:

Kraj	Eksport			Import		
	Intra APEC	UE	Inne kraje	Intra APEC	UE	Inne kraje
Australia	71,60%	11,40%	17,00%	70,50%	21,90%	7,60%
Brunei	97,50%	1,40%	1,10%	81,70%	13,50%	4,80%
Chile	56,90%	24,50%	18,60%	52,40%	14,00%	33,60%
Chiny	63,80%	20,10%	16,10%	63,40%	11,60%	25,00%
Filipiny	80,00%	17,10%	2,90%	77,30%	9,30%	13,40%
Hong Kong	79,50%	13,60%	6,90%	86,20%	7,50%	6,30%
Indonezja	73,60%	11,70%	14,70%	72,60%	10,30%	17,10%
Japonia	74,20%	14,80%	11,00%	65,00%	10,50%	24,50%
Kanada	87,40%	7,70%	4,90%	78,20%	12,10%	9,70%
Korea Południowa	67,90%	15,10%	17,00%	65,20%	10,30%	24,50%
Malezja	75,70%	12,90%	11,40%	77,90%	11,90%	10,20%
Meksyk	87,70%	5,30%	7,00%	81,30%	12,00%	6,70%
Nowa Zelandia	69,70%	14,30%	16,00%	74,40%	16,90%	8,70%
Papua Nowa Gwinea	50,30%	7,50%	42,20%	91,10%	3,00%	5,90%
Peru	57,60%	18,00%	24,40%	50,10%	11,60%	38,30%
Rosja	11,70%	45,50%	42,80%	33,10%	45,60%	21,30%
Singapur	70,80%	10,70%	18,50%	70,70%	12,40%	16,90%
Tajlandia	69,30%	14,00%	16,70%	68,60%	8,50%	22,90%
Tajwan	80,70%	11,30%	8,00%	70,40%	9,10%	20,50%
USA	59,90%	21,30%	18,80%	63,40%	18,10%	18,50%
Wietnam	70,00%	21,10%	8,90%	84,90%	8,70%	6,40%

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO Database i „The APEC Region Trade and Investment”

Od 1994 roku APEC kładzie bardzo duży nacisk na realizację Bogor Goals i w celu ich osiągnięcia uruchomiła program Ułatwień w Handlu (Trade Facilitation Action Plan). Głównymi zasadami tego programu były:

- Przejrzystość, Komunikacja, Konsultacja i Kooperacja,
- Uproszczenie, Praktyczność i Wydajność,

- Niedyskryminacja, Konsekwencja, Przewidywalność i Właściwe Procedury,
- Harmonizacja, Standaryzacja i Uznanie,
- Modernizacja i Zastosowanie Nowych Technologii.

Dzięki tym zasadom, już w latach 2002-2006, krajom członkowskim APEC udało się osiągnąć wiele pośrednich celów na drodze do realizacji Bogor Goals. Rozwój przejrzystości handlu między państwami i przedsiębiorstwami zaowocował spadkiem korupcji w tych krajach przy jednoczesnym wzroście zaufania, jako że system współpracy w ramach APEC nie opiera się na przymusie, a jedynie na zasadach partnerstwa. Uproszczenia w wymogach dotyczących przeprowadzanych transakcji spowodowały spadek kosztów transakcyjnych i wzrost stabilności przepływów handlowych, jako że wysokie koszty dostosowania są przede wszystkim przeszkodą dla sektora Małych i Średnich przedsiębiorstw. Polityka niedyskryminacji, która spowodowała oddanie handlu w mniejszym lub większym zakresie „niewidzialnej ręce rynku”, pozwoliła na maksymalizację zysku niektórych przedsiębiorstw (niestety powodując również upadek innych), podczas gdy zasady dotyczące konsekwencji, przejrzystości procedur i przewidywalności spowodowały znaczny wzrost napływu inwestycji zagranicznych do krajów regionu poprzez wzrost zaufania dla przedsiębiorstw tam zlokalizowanych. Zastosowanie harmonizacji i standaryzacji oraz wzajemne uznawanie produktów znacznie zredukowało koszty marketingu i rozwoju produktów, jak również certyfikacji niektórych dóbr w innych krajach, oraz skróciło czas testowania nowych produktach na obcych rynkach (w przypadku produktów z branży o krótkim cyklu życia, jak np. IT). Ułatwienia w odprawie granicznej towarów znacznie zmniejszyły czasy dostaw towarów, przewozu i magazynowania, a wprowadzenie dokumentacji elektronicznej zaowocowało wzrostem efektywności zawieranych transakcji i spadkiem ilości problemów wynikających z nadmiernej biurokracji. Dodatkowym atutem jest wzrost bezpieczeństwa zawieranych umów, dzięki zastosowaniu rozwiązań technologicznych, takich jak podpis elektroniczny czy systemy skanowania i rozpoznawania pojazdów.

Jak widać, już w pierwszym etapie programu Ułatwień w Handlu APEC osiągnęła wiele sukcesów (z około 1400 konkretnych założeń, zrealizowano 62% i osiągnięto 5% redukcję kosztów transakcyjnych do czasu spotkania Liderów w Hanoi, w 2006 roku). Zachęcone tym sukcesem kraje postanowiły, jeszcze w 2005 roku w Busan, zatwierdzić drugą fazę tego programu, nazywaną TFAP II (Trade Facilitation Action Plan II). Zakładała ona dalsze ułatwienia w handlu między krajami członkowskimi oraz redukcję kosztów transakcyjnych o kolejne 5% w latach 2007-2010. Konkretnie działania zostały oparte na zasadach przyjętych w pierwszej fazie programu

po usunięciu z nich już zrealizowanych punktów. W planach na ten etap znalazły się 4 rozdziały:

- Procedury celne – w ramach tego rozdziału kraje przyjęły zasady obowiązujące w Światowej Organizacji Celnej, zasady uproszczeń i standaryzacji bazujących na Konwencji z Kioto (w tym również standaryzację taryf celnych z systemem HS) oraz uproszczenia, przejrzystość i przewidywalność w przeprowadzaniu procedur celnych,
- Standardy i Zgodność – w tym obszarze kraje zdecydowały się na ujednolicenie własnych standardów dotyczących handlu ze standardami międzynarodowymi; wprowadzenie Dobrych Praktyk oraz wzajemne uznanie zgodności standardów w niektórych sektorach. Dodatkowo państwa członkowskie zdecydowały się na rozbudowę infrastruktury technicznej i docelowe osiągnięcie przejrzystości standardów swoich gospodarek na forum międzynarodowym,
- Handel Elektroniczny – celem tego rozdziału było obniżanie barier handlu elektronicznego, jak również przyspieszenie jego rozwoju,
- Mobilność Biznesu – osiągnięcie racjonalizacji procedur przepływu osób związanych z biznesem oraz wsparcie zastosowania informacji i technologii komunikacyjnej stało się priorytetem w tym obszarze działań.

W trakcie realizacji drugiej fazy programu, kraje APEC zdecydowały, że należy połączyć działania TFAP II z innymi mającymi na celu ułatwienia i liberalizację handlu; należą do nich reformy wewnętrzne w państwach oraz prace nad bezpieczeństwem i etyką handlu. Jako rozwinięcie tego planu kraje ustaliły wprowadzenie w życie nowych inicjatyw dotyczących praw własności intelektualnej, inwestycji oraz zapobieganie korupcji. W 2008 roku, Komitet ds. Handlu i Inwestycji przyjął zestaw wskaźników (Key Performance Indicators), które mają pomóc w monitorowaniu rozwoju programu TFAP II. Jak widać przed krajami APEC stoi wiele zadań, które wymagać będą od nich współpracy i jasno postawionych celów. Ich realizacja przyniesie natomiast oczywiste korzyści dla handlu i kondycji gospodarek państw ugrupowania.

Poza TFAP Komitet ds. Handlu i Inwestycji przeprowadza wiele innych, niezmiernie ważnych dla krajów APEC inicjatyw. Według raportu z 2008 roku, organizacji udało się już osiągnąć pośrednie cele, które w efekcie mają doprowadzić do rozwoju wolnego handlu regionu. Wśród nich jako pierwszy można wymienić - zamknięcie rozmów w 5 obszarach uzgodnień dotyczących regionalnych i dwustronnych umów o wolnym handlu zawieranych między państwami APEC. Dotyczyły one: klauzul ochronnych, poli-

tyki konkurencji, środowiska, czasowego pobytu na terenie innego państwa ludzi związanych z biznesem oraz administracji celnej i ułatwień w handlu. Razem z obszarami uzgodnionymi w 2008 roku, APEC może pochwalić się już 15 „rozdziałami”, w których jego członkowie doszli do porozumienia i zobowiązali się wprowadzić w życie.

Kolejnymi niekwestionowanymi sukcesami CTI było uzgodnienie Planu Działania na rzecz Ułatwień w Inwestycjach, jak również utworzenie Cyfrowego Spisu Dobrobytu APEC. Projekt ten ma działać jako katalizator rozwoju komunikacji między krajami regionu, co doprowadzi do rozwoju ich gospodarek i dobrobytu. Cyfrowy Spis Dobrobytu APEC opiera się na 6 filarach: informacji, innowacji, infrastrukturze, kapitale ludzkim, inwestycjach i integracji.

W 2008 roku, CTI wprowadziło w życie program mający na celu monitorowanie zasobów żywności w krajach członkowskich – jest to wieloletni program, którego głównym celem jest poprawa bezpieczeństwa państw APEC w tym obszarze.

Kolejną inicjatywą Komitetu jest otwarcie forum dyskusji na temat innowacji w dziedzinie nauk przyrodniczych i środowiska, które ma na celu zachęcenie państw członkowskich do oceny stanu przyrody oraz postępu w obszarze nauk biologicznych w swoich krajach oraz do podjęcia działań na rzecz ich poprawy.

Tworzenie i wdrożenie Indywidualnych Planów Działania na rzecz ochrony danych jest kolejnym projektem APEC, a w szczególności CTI. W 2008 roku liczba państw członków APEC posiadających takie plany wzrosła do 16 (dołączyły Chiny, Filipiny oraz Singapur). Mają one za zadanie poprawić przejrzystość przepisów dotyczących prywatności danych oraz ujednolicić je, jednocześnie umożliwiając bardziej otwarty ich przepływ wewnątrz organizacji. Kraje starają się wypracować wspólne podejście do tego problemu i w tym celu organizowane są liczne fora dyskusyjne i spotkania. Kraje APEC regularnie publikują swoje postępy w obszarze wprowadzenia w życie przyjętej przez wszystkich ramowej struktury (APEC Privacy Framework).

W 2008 roku, CTI nadzorowało także rozmowy dotyczące polityki handlowej (Trade Policy Dialogues – TPDs), których celem było lepsze zrozumienie przez państwa członkowskie powiązań między inwestycjami i handlem dobrami i usługami, reguł pochodzenia towarów, jak również starania dotyczące poszerzenia dwustronnych umów handlowych (na drodze do stworzenia w przyszłości strefy wolnego handlu).

Czym obecnie zajmuje się CTI?

Poza opisanym wyżej programem TFAP/TFAP II Komitet ds. Handlu i Inwestycji jest obecnie w trakcie prac nad 3 głównymi projektami. Pierwszym z nich, o niekwestionowanym znaczeniu dla handlu w regionie, są działania mające na celu utworzenie Regionalnej Integracji Ekonomicznej (Regional Economic Integration – REI) i Strefy Wolnego Handlu Krajów Azji i Pacyfiku (Free Trade Area of the Asia Pacific – FTAAP). W działaniach tych główny nacisk położony jest na ujednoczeniu podejścia do reguł pochodzenia towarów oraz na pogłębieniu analizy rynków i handlu w celu umożliwienia utworzenia SWH w regionie. W ramach pierwszego obszaru (reguł pochodzenia towarów), CTI zamierza w 2009 roku zharmonizować reguły pochodzenia towarów w 4 sektorach, którymi są: sprzęty trwałe (AGD), instrumenty muzyczne, stal oraz produkty elektroniczne, jak również rozpocząć rozmowy dotyczące reguł pochodzenia towarów w sektorze chemicznym. Dodatkowym działaniem będzie ujednoczenie i uproszczenie procedur celnych w przypadku handlu towarami z wyżej wymienionych sektorów. W ramach drugiego obszaru zaś (pogłębienia analizy), CTI uzgodniło uaktualnienie 14 spośród 30 rozdziałów dotyczących prac nad zgodnością i dywergencją w krajach APEC, co zostało przedstawione Światowej Organizacji Handlu w styczniu 2009 roku.

Drugim bardzo ważnym programem CTI realizowanym obecnie jest Plan Ułatwień w Inwestycjach dla krajów członkowskich (Investment Facilitation Action Plan). Celem tego programu jest głównie poprawa konkurencyjności i przyspieszenie integracji krajów regionu, a także zmniejszenie bezrobocia. W 2009 roku miały zostać przedsięwzięte kroki w celu szybszego osiągnięcia priorytetowych celów ustalonych rok wcześniej dla IFAP. Chodzi tu o e-przejrzystość inwestycji, zmniejszenie ryzyka dla inwestorów oraz wprowadzenie ułatwień w procedurach biznesowych dotyczących inwestycji (pełna lista działań już podjętych w ramach tego programu, a także planów na przyszłość, dostępna jest na stronie internetowej APEC). Wszystkie te działania musiały być rozpoczęte do drugiej sesji CTI w maju 2009 roku.

Trzecią inicjatywą, którą obecnie zajmuje się Komitet ds. Handlu i Inwestycji jest program Gospodarki Cyfrowej i Praw Własności Intelektualnej (Digital Economy and Intellectual Property Rights). Kraje regionu zdecydowanie opowiedziały się za zwalczaniem przestępczości cyfrowej, co zostało potwierdzone wprowadzeniem (przyjętych w 2005 roku) zasad dotyczących przeciwdziałaniu fałszerstwom oraz piractwu dzięki użyciu komunikacji satelitarnej oraz wprowadzeniu systemu praw patentowych dla małych i średnich przedsiębiorstw, co ma ułatwić ochronę zdobyczy badawczych firm

z tego sektora. APEC potwierdził wysoką wagę rozmów na ten temat, szczególnie na forum WTO (TRIPS).

CTI wspiera obecnie również wiele innych programów, m.in. ułatwień w handlu usługami, zachowania różnorodności biologicznej i kulturowej krajów regionu, a także społecznej odpowiedzialności biznesu (CSR), wsparcia dla sektora prywatnego i wiele innych.

APEC nie jest organizacją integracyjną i o taki status się nie ubiega. Nie znaczy to natomiast, że jej dokonania nie wpływają pozytywnie na rozwój krajów, które w jej skład wchodzi oraz na ogólną poprawę stosunków handlowych między nimi. Przeciwnie, APEC, dzięki działalności swoich organów, w tym Komitetu ds. Handlu i Inwestycji, znacznie poprawiła stan dobrobytu niektórych państw regionu Azji i Pacyfiku oraz zdecydowanie przyczyniła się do integracji tych podmiotów pod względem wymiany handlowej, ułatwiła przemieszczanie się biznesmenów tych państw, a także wsparła rozwój swoich członków w wielu innych dziedzinach. APEC poprawiła również świadomość krajów, które obecnie dążą do utworzenia Strefy Wolnego Handlu Krajów Azji i Pacyfiku. Członkowie APEC wiedzą dzisiaj, że współpracując ze sobą są w stanie osiągnąć o wiele więcej, niż działając indywidualnie.

Bibliografia

„Azja-Pacyfik. Obszar gospodarczy regionu”, red. Bogusława Drelich-Skulska, AEWrocław 2007

„Procesy integracyjne we współczesnej gospodarce światowej”, red. Ewa Oziewicz, PWN, Warszawa 2003

„The APEC region Trade and Investment”, Australian Government, Department of Foreign Affairs and Trade, 2008

<http://www.apec.org/>

<http://www.stos.unkimiedzynarodowe.info/haslo,APEC>

http://www.international.gc.ca/apec/history-histoire.aspx?menu_id=33&menu=R

Międzynarodowy transfer technologii w warunkach asymetrii informacyjnej

Efektywny transfer technologii w wymiarze międzynarodowym odgrywa bardzo ważną rolę w poprawie konkurencyjności przedsiębiorstw jak i całych państw¹. Szczególną rolę w tym procesie odgrywają bezpośrednie inwestycje zagraniczne, w przypadku których przepływ wiedzy odbywa się w ramach struktur organizacyjnych międzynarodowych korporacji (transfer wewnętrzny). Inwestycje korporacji międzynarodowych dostarczają nie tylko nowych, wydajnych technologii ale także wywołują szereg pozytywnych efektów zewnętrznych (jak np. dyfuzja technologii)². W tym kontekście, w literaturze przedmiotu dużą uwagę poświęca się również roli *joint venture* oraz sprzedaży licencji, którą można określić jako transfer zewnętrzny (z użyciem rynków zewnętrznych).

Zgodnie z definicją UNCTAD transfer technologii to „...przepływ systematycznej wiedzy znajdującej zastosowanie w procesie wytwarzania dóbr lub realizowania określonych usług...”³. W przypadku transferu międzynarodowego należy dodatkowo uwzględnić iż przepływ ten przekracza granicę państw(a). W pracy Freeman[1992] wyróżnione zostały dwie podstawowe kategorie transferu – pionowy (z jednostek naukowych do przedsiębiorstw) oraz poziomy (pomiędzy przedsiębiorstwami). Przedmiotem niniejszej pracy jest międzynarodowy transfer technologii pomiędzy przedsiębiorstwami (poziomy).

Rynki wiedzy i know-how są szczególnie obciążone problemem asymetrii informacyjnej⁴. Jak zauważył K. Arrow[1962] potencjalnemu nabywcy bardzo trudno ocenić realną wartość wiedzy. Taki stan rzeczy może prowadzić do poważnej dysfunkcji tych rynków. D. Martimort[2009] wskazuje iż w przypadku zewnętrznego, pionowego transferu technologii wystę-

¹ T. Miyake[2005].

² K. Saggi[2004] s 14.

³ UNCTAD[2001] s 262.

⁴ J. Hennart[2001].

puje zarówno pokusa nadużycia jak i negatywna selekcja. Celem niniejszej pracy jest identyfikacja barier dla międzynarodowego transferu technologii, które powstają w wyniku działania mechanizmów asymetrii informacyjnej. Jak zostanie to wykazane, asymetria informacyjna może przyczynić się do poważnego obniżenia efektywności transferu technologii zarówno w przypadku BIZ jak i *joint venture* co skutkuje relatywnie słabym wzrostem konkurencyjności przedsiębiorstw.

H. Jasinski[2009] analizuje zjawisko transferu technologii na przykładzie Polski. Popyt na nowe technologie, know-how jest w Polsce bardzo mały i równocześnie podatny na częste fluktuacje. Wyniki badań przeprowadzonych za pomocą metody delfickiej sugerują iż głównymi barierami dla transferu jest m.in. brak wystarczających zasobów finansowych, trudności w pozyskaniu kredytów (z przeznaczeniem na zakup technologii lub działalność badawczo-rozwojową), ograniczona zdolność absorpcji innowacji, bariery prawne⁵, słabej jakości infrastruktura (wysokie koszty transferu) jak i brak podmiotów chętnych do współpracy przy działaniach badawczo-rozwojowych⁶. Należy również dodać iż większość inwestycji zagranicznych w Polsce omija sektor badawczo-rozwojowy. Jak można wywnioskować, rynek wiedzy, nowych technologii w Polsce w dużym stopniu zawodzi. W ramach niniejszej pracy zostanie więc podjęta próba ukazania również tego, w jaki sposób wymienione powyżej czynniki wpisują się w ogólny mechanizm asymetrii informacyjnej a ich działanie skutecznie ogranicza transfer technologii do Polski w przypadku BIZ, i *joint venture*.

Przewaga technologiczna przedsiębiorstwa

W większości teorii, modeli ekonomicznych handlu zagranicznego przewaga technologiczna przedsiębiorstwa wyrażona zostaje w jego niższych (względem konkurentów), przeciętnych kosztach produkcji. W ujęciu takim produkty wytwarzane za pomocą nowych technologii jak i te produkty powstające z użyciem technologii starszych są identyczne, homogeniczne⁷. Jedynym parametrem odróżniającym te produkty jest ich cena.

⁵ Bariery prawne dotyczą niskiej skuteczności w implementacji tych praw.

⁶ H. Jasinski[2009] s. 125.

⁷ Za przykład może tu posłużyć praca H. Görg[2000], której Autor bada atrakcyjność różnych form wejścia na rynek zagraniczny, praca T. Müller[2002], w której modeluje się procesy dyfuzji technologii, praca B. Smarzynska[2004] analizująca na przykładzie państw Europy Wschodniej formy wejścia przedsiębiorstw zagranicznych w zależności od ich przewagi technologicznej czy też praca C. Dai[2007], w której Autorzy analizują zależność pomiędzy przewagą technologiczną a informacyjną w przedsiębiorstwach typu *joint venture*.

Produkty nasycone nowoczesną technologią mogą jednak odróżniać się od swoich starszych odpowiedników wyższą produktywnością, korzyścią jaką zapewniają nabywcom. Klienci są więc gotowi zapłacić więcej za dobro bardziej innowacyjne, gwarantujące wyższą produktywność. Przyrost produktywności lub korzyści wynikający z nasycenia określonego dobra nowoczesną technologią przyczynia się m.in. do tego, że przedsiębiorstwo zwiększa swoje udziały rynkowe kosztem innych firm niedysponujących porównywalną technologią i tym samym rośnie jego siła rynkowa jak i zyski. Wrażliwość cenowa, cenowa elastyczność popytu w przypadku innowacyjnego produktu jest mniejsza niż w przypadku starszych technologicznie produktów konkurencji. W ramach niniejszej pracy przyjmuje się, że przewaga technologiczna nie wynika z relatywnie niskich kosztów produkcji ale zakłada się, że po stronie popytu pojawia się dodatkowa korzyść (wynikająca z zastosowania nowoczesnych technologii), która przekłada się na niższą wrażliwość cenową. Produkty przestają być więc homogeniczne, odróżniają się stopniem nasycenia nowoczesną technologią i im wyższy jest to stopień tym bardziej atrakcyjny staje się produkt w ocenie klientów.

Przedstawiony zostanie szereg czynników, związanych z asymetrią informacyjną, które wyraźnie obniżają efektywność transferu technologii na rynki zagraniczne. Uzyskanie i utrzymanie przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych nie sprowadza się do procesów badawczych i rozwojowych oraz systematycznego wprowadzania na rynek nowości, należy również uwzględnić bariery dla transferu technologii. Potencjał rynkowy związany z określoną, istniejącą technologią, w warunkach niepewności i ryzyka może nie zostać wykorzystany w pełnym stopniu.

Model handlu zagranicznego

Przedsiębiorstwo zagraniczne wchodząc na rynek lokalny wybiera spośród dwóch form wejścia – inwestycji bezpośredniej (działanie samodzielnie, typu *greenfield*) lub *joint venture* z lokalną firmą konkurencyjną. Kryterium wyboru jest oczekiwany zysk jaki wiąże się z określoną formą wejścia. Firma zagraniczna jest liderem technologicznym i dysponuje nowoczesną technologią, która zapewnia jej przewagę konkurencyjną nad firmą lokalną. Lokalne przedsiębiorstwo to jedyny producent na rynku i przed wejściem firmy zagranicznej jest monopolistą. W przypadku wyboru inwestycji bezpośredniej obie firmy konkurują między sobą na zasadach *Cournot*, przy czym występuje między nimi asymetria informacyjna, gdyż firma zagra-

niczna nie posiada specyficznej informacji popytowej i nie jest w stanie przewidzieć fluktuacji popytu. Jest to konkurencja duopolistyczna w warunkach niepewności popytowej oraz asymetrii informacyjnej. Transfer nowoczesnej technologii odbywa się w ramach struktury organizacyjnej firmy zagranicznej, jest to transfer z użyciem rynków wewnętrznych. Ubocznym efektem transferu wewnętrznego jest ograniczenie ryzyka wystąpienia procesów dyfuzji technologii.

Jeżeli obie firmy zdecydują się na joint venture to podpisują one kontrakt który określa wielkość opłaty wstępnej jaką uiszcza firma lokalna na rzecz zagranicznej oraz ustalane są udziały obu firm w zyskach przedsięwzięcia. Zależność między firmami odwzorowana zostanie za pomocą modelu pełnomocnik – mocodawca, przy czym to firma zagraniczna jest mocodawcą, a lokalna pełnomocnikiem. *Joint venture* realizuje zyski monopolistyczne, ponieważ zakłada się, że poza dwoma omawianymi firmami, żaden inny podmiot nie jest w stanie wejść na rynek (nie występuje również niepewność popytowa, ponieważ firma lokalna jest w stanie przewidzieć fluktuację popytowa).

Samodzielna forma wejścia – BIZ

Jeżeli przedsiębiorstwo zagraniczne wybiera samodzielną formę wejścia, funkcja popytu na jego innowacyjny produkt ma następującą postać

$$p_x = a + \tilde{\theta} - kx - by. \quad (1)$$

Cena produktu firmy lokalnej przyjmuje wartość

$$p_y = a + \tilde{\theta} - y - bx. \quad (2)$$

Zmienne p_y oraz p_x to odpowiednio ceny produktów firmy lokalnej oraz firmy zagranicznej. Stała a odzwierciedla rozmiary rynku. Zmienna losowa $\tilde{\theta}$ to szok popytowy, który w sposób negatywny lub pozytywny wpływa na rozmiary rynku. Wartość oczekiwana tej zmiennej wynosi zero, natomiast wariancja $\text{Var}(\tilde{\theta}) = \sigma^2$. Zmienne x oraz y to wolumeny produkcji odpowiednio firmy zagranicznej oraz lokalnej.

Parametr $k \in (0,1)$ określa wpływ zmian wielkości wolumenu produkcji firmy zagranicznej na cenę jej produktu. Im mniejsza wartość k tym większa przewaga technologiczna oraz silniejsza pozycja rynkowa firmy za-

granicznej i tym samym mniejsza wrażliwość cenowa klientów (dzieje się to kosztem pozycji rynkowej firmy lokalnej). \hat{I}

Parametr $b \in (0,1)$ określa poziom substytucyjności konkurencyjnych produktów (im większa wartość tym większa presja konkurencyjna).

Proces wchodzenia przedsiębiorstwa na rynek zagraniczny zostanie przedstawiony jako dwuetapowa gra. W pierwszej fazie firma zagraniczna dokonuje wyboru formy wejścia, w drugim etapie firmy konkurują między sobą na zasadach *Cournot*. Przed rozpoczęciem fazy konkurencji jedynie firma lokalna poznaje wartość parametru θ , który opisuje wielkość i charakter fluktuacji popytu. Firma zagraniczna jest więc zmuszona do działania w warunkach niepewności popytowej i maksymalizuje zyski w oparciu o wartość oczekiwaną $E(\tilde{\theta})=0$. Ewentualna decyzja o *joint venture* zostaje podjęta przed ujawnieniem firmie lokalnej rzeczywistej wartości zmiennej θ – obie firmy na etapie tej decyzji dysponują więc taką samą informacją dotyczącą potencjalnego szoku popytowego. Rozwiązaniem tej sekwencyjnej gry jest doskonała równowaga Nasha w podgrach. W celu uzyskania takiego rozwiązania w modelach tego typu stosuje się algorytm indukcji wstecznej. Oznacza to, że grę rozpatruje się w odwrotnej kolejności chronologicznej – od decyzji zapadających na końcu gry po decyzje, które ją rozpoczynają. W celu określenia wpływu asymetrii informacyjnej na proces transferu technologii w najpierw zostanie przedstawiona równowaga w warunkach symetrycznej informacji (jako rozwiązanie referencyjne) a następnie w warunkach asymetrii.

Równowaga w warunkach symetrycznej informacji (rozwiązanie referencyjne)

Firma lokalna jak i zagraniczna przed fazą konkurencji poznają prawdziwą wartość zmiennej θ . Równania zysku dla obu firm przyjmują następującą postać⁸:

$$\pi_x = (a + \theta - kx - by)x \quad (3)$$

$$\pi_y = (a + \theta - y - bx)y \quad (4)$$

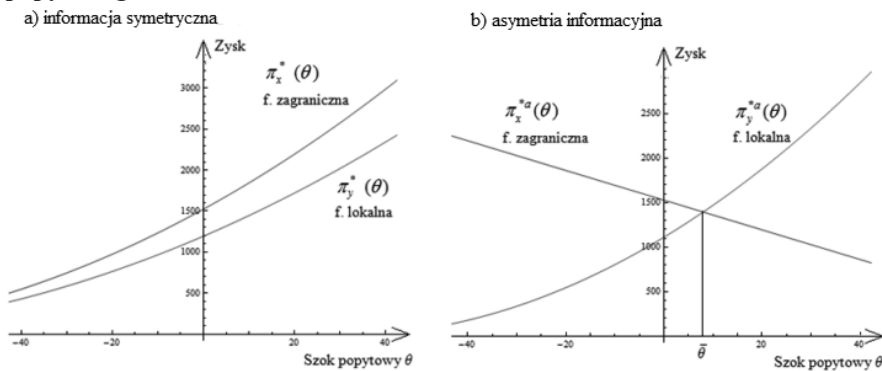
Firmy maksymalizują swoje zyski na podstawie ujawnionej im realizacji zmiennej losowej θ , podejmują decyzję dotyczącą optymalnego wolumenu produkcji (x^*, y^*) . Optymalne poziomy zysku firm, w warunkach konkurencji typu *Cournot* wyniosą

⁸ Obie firmy wykazują neutralne podejście wobec ryzyka.

$$\pi_x^* = \frac{(b-2)^2 k(a+\theta)^2}{(b^2-4k)^2}; \quad \pi_y^* = \frac{(b-2k)^2(a+\theta)^2}{(b^2-4k)^2}. \quad (5), (6)$$

Pochodna π_x^* (wzór nr 5) ze względu na \mathbf{k} jest ujemna co oznacza, że im mniejsze wartości przyjmuje \mathbf{k} (im większa przewaga konkurencyjna wynikająca z zastosowania nowych technologii) tym większe zyski notuje firma zagraniczna. W przypadku firmy lokalnej, spadek \mathbf{k} powoduje również spadek jej zysków ($d\pi_y^*/dk > 0$)².

Rysunek 1. Wielkość Zrealizowanego zysku w zależności od szoku popytowego



Źródło: opracowanie własne.

Na rysunku nr 1 przedstawiono wykresy funkcji optymalnego zysku dla obu firm. (funkcje wyznaczone dla $\mathbf{b} = 0.75$, $\mathbf{k} = 0.9$ oraz $\mathbf{a} = 100$). Z rysunku 1a wyraźnie wynika, że firma mająca przewagę konkurencyjną notuje wyższe zyski od firmy lokalnej, bez względu na charakter i rozmiary szoku popytowego. Należy zwrócić uwagę na to, że wielkości π_x^* , π_y^* odpowiadają faktycznie zrealizowanym zyskom firm w drugiej fazie gry (*ex post*). Na początku pierwszej fazy gry przedsiębiorstwa dysponują jedynie informacją na temat oczekiwanych wielkości zysku (*ex ante*), które wynoszą:

$$E(\pi_x^*) = \frac{(b-2)^2(a^2 + \sigma^2)k}{(b^2 - 4k)^2}; \quad E(\pi_y^*) = \frac{(b-2k)^2(a^2 + \sigma^2)}{(b^2 - 4k)^2} \quad (7), (8)$$

Równowaga w warunkach asymetrii informacyjnej

W tym przypadku firma lokalna ma przewagę informacyjną nad przedsiębiorstwem zagranicznym, gdyż poznaje rzeczywistą wartość (realizację) zmiennej θ (szoku popytowego). Oprócz przewagi konkurencyjnej pojawia się zagadnienie przewagi informacyjnej. Równanie zysku dla firmy lokalnej przyjmuje taką samą postać jak w rozwiązaniu referencyjnym (wzór nr 3)

$$\pi_y^a = (a + \theta - y_a - bx_a)y_a \quad (9)$$

Przedsiębiorstwo zagraniczne zna jedynie wartość oczekiwaną szoku $E(\tilde{\theta}) = 0$.

$$\pi_x^a = (a + E(\tilde{\theta}) - kx_a - by_a)x_a = (a - kx_a - by_a)x_a \quad (10)$$

Firma lokalna ma świadomość tego, że dla przedsiębiorstwa wchodzącego na rynek dostępna jest tylko informacja dotycząca wartości oczekiwanej $E(\tilde{\theta}) = 0$. Lokalne przedsiębiorstwo określając wielkość swojego wolumenu produkcji zakłada więc, że optymalny wolumen produkcji firmy zagranicznej jest równy:

$$x_a^* = \frac{(b-2)a^9}{b^2 - 4k} \quad (11)$$

Po określeniu wielkości produkcji firmy lokalnej pozostaje wyznaczyć optymalny poziom zysków obu firm (*ex post*). Podobnie jak w rozwiązaniu referencyjnym można wyznaczyć wartości oczekiwane optymalnego zysku (*ex ante*):

$$E(\pi_y^{*a}) = \frac{\sigma^2}{4} + \left(\frac{a(b-2k)}{b^2 - 4k} \right)^2; \quad E(\pi_x^{*a}) = \frac{(b-2)^2 ka^2}{(b^2 - 4k)^2} = \pi_x^*(\theta = 0). \quad (12), (13)$$

⁹ Wolumen produkcji x_a^* odpowiada wartości oczekiwanej wielkości produkcji zagranicznego konkurenta w warunkach symetrii, wielkość produkcji firmy zagranicznej jest niezależna od wielkości szoku popytowego.

Na podstawie rysunku 1b oraz wzoru nr 12 można stwierdzić, iż w warunkach asymetrii informacyjnej firma zagraniczna notuje tym większe zyski im większy jest negatywny szok popytowy. Jak już zauważono, wielkość produkcji zagranicznego konkurenta jest niezależna od szoku popytowego. Okazuje się, że analizując zrealizowane zyski (*ex post*) przewaga informacyjna którejś ze stron nie zawsze przekłada się na jej wyższe zyski. Firma lokalna ma informację na temat szoku popytowego ale musi brać pod uwagę, że firma zagraniczna nie dostosuje się do zmieniających się w wyniku szoku popytowego warunków rynkowych. W przypadku szoku negatywnego ($\theta < 0$) firma zagraniczna nie zmniejszy produkcji natomiast w przypadku szoku pozytywnego ($\theta > 0$) nie zwiększy jej. O ile w sytuacji pozytywnego szoku jest to bardzo korzystne dla firmy lokalnej, gdyż sama przejmie dodatkowy popyt, to w sytuacji negatywnego szoku firma lokalna musi brać pod uwagę niewiedzę konkurenta i przyjąć do wiadomości, że wyprodukuje on więcej niż jest to optymalne. Fakt ten zmusza lokalną firmę do ograniczenia produkcji, tak aby dodatkowo nie obniżyć ceny produktu, co odbija się negatywnie na jej zyskach.. Im większa przewaga konkurencyjna przedsiębiorstwa zagranicznego (mniejsze k) tym silniejszy jest opisany efekt¹⁰.

Transfer technologii w przypadku bezpośredniej inwestycji zagranicznej

Jak już wspomniano, parametr k odzwierciedla przewagę konkurencyjną, która wynika z zastosowania nowych technologii, z nasycenia produktów nowoczesnymi rozwiązaniami, innowacjami. W celu zbudowania przewagi konieczny jest transfer technologii na rynek docelowy, jej wdrożenie, dostosowanie jej do specyficznych potrzeb i warunków, zbudowanie zaufania do nowej technologii¹¹, oraz szereg innych kosztownych operacji. Zakłada się, że zagraniczne przedsiębiorstwo ma wpływ na rozmiary przewagi konkurencyjnej. Parametr k jest więc zdeterminowany poprzez porównanie kosztów związanych z transferem technologii oraz kosztów innych działań decydujących o jej efektywnym zastosowaniu z dodatkowym zyskiem wynikającym ze zwiększenia przewagi konkurencyjnej dzięki podjęciu wymienionych działań. Przyrost zysku ze względu na zwiększenie przewagi konkurencyjnej wyraża się za pomocą pochodnej z równania opisującego zysk oczekiwany ze względu na k .

¹⁰ Taki sposób przedstawienia asymetrii zastosowano w pracy L. Qiu[2002].

¹¹ Jest to rodzaj kosztu transakcyjnego opisanego w pracy P. Buckley[1998].

$$\frac{\partial E(\pi_x^*)}{\partial k} = \Delta\pi^* = \frac{(b-2)^2(a^2 + \sigma^2)(b^2 + 4k)}{(b^2 - 4k)^3}, \quad (14)$$

$$\frac{\partial E(\pi_x^{a*})}{\partial k} = \Delta\pi^{a*} = \frac{(b-2)^2(b^2 + 4k)a^2}{(b^2 - 4k)^3}. \quad (15)$$

Dzieląc wzór nr 14 (symetria) przez wzór nr 15 (asymetria) otrzymamy wyrażenie

$$\Delta\pi^* / \Delta\pi^{a*} = 1 + \left(\frac{\sigma}{a}\right)^2. \quad (16)$$

W warunkach symetrycznej informacji oczekiwany wzrost zysku ze względu na zwiększenie przewagi konkurencyjnej (spadek k) jest o $(\sigma^2/a^2)\%$ wyższy niż w warunkach asymetrycznej informacji. Efektywność zastosowania technologii na rynku docelowym (mierzona za pomocą zysku oczekiwanego) jest niższa w warunkach niepewności popytowej niż w przypadku pełnej informacji. Asymetria informacyjna przyczynia się więc do obniżenia optymalnego poziomu przewagi konkurencyjnej firmy zagranicznej i przez to do ograniczenia procesów transferu technologii.

W celu dokładniejszej analizy tego zjawiska poczynione zostaną dodatkowe założenia. Zakłada się, że proces budowy przewagi konkurencyjnej przez firmę zagraniczną może zakończyć się tylko na dwa sposoby: $k = \underline{k}$ lub $k = \bar{k}$, przy czym $\bar{k} > \underline{k}$. Pierwszy przypadek to sukces (duża przewaga konkurencyjna), w drugim przypadku działania firmy (transfer technologii, przystosowanie do lokalnych potrzeb itp.) kończą się porażką (niewielka przewaga lub jej brak). Prawdopodobieństwo sukcesu ($k = \underline{k}$) to $\nu(e) = \alpha e$, gdzie e wyraża ogólne wysiłki (*effort*), nakłady przedsiębiorstwa związane z transferem technologii oraz jej wdrożeniem. Parametr α odpowiada dystansowi technologicznemu między krajem macierzystym firmy a krajem docelowym (im wyższe wartości parametru tym mniejszy dystans technologiczny). Prawdopodobieństwo porażki ($k = \bar{k}$) wynosi $1 - \nu(e)$. Założenia te odzwierciedlają fakt, że wejście na rynek zagraniczny jest obciążone ryzykiem, które jednak można w pewnym stopniu ograniczyć. Jak już wspomniano wysiłki, działania związane z transferem (e) przysparzają kosztów, które wyrażone są za pomocą funkcji $C(e) = (e^2/2)$. Problem wyboru odpowiedniego k sprowadza się więc do maksymalizacji poniższego równania, które przedstawia zysk oczekiwany firmy zagranicznej (*ex ante*):

$$E(\pi) = \nu(e)\underline{\pi} + (1 - \nu(e))\bar{\pi} - \frac{e^2}{2} = \nu(e)\Delta\pi + \bar{\pi} - \frac{e^2}{2} \quad (17)$$

przy czym $\underline{\pi} = E(\pi_x(k))$ (zysk w przypadku sukcesu), $\bar{\pi} = E(\pi_x(\bar{k}))$ (zysk w przypadku porażki), $\underline{\pi} > \bar{\pi}$ oraz $\underline{\pi} - \bar{\pi} = \Delta\pi$.

Optymalne natężenie wysiłków, nakładów związanych z transferem technologii oraz jej adaptacją, wdrożeniem wyniesie $e^* = \alpha\Delta\pi$. W przypadku asymetrii informacyjnej przyrost zysku ze względu na zwiększenie przewagi konkurencyjnej ($\Delta\pi^{a^*}$) jest mniejszy niż odpowiedni przyrost w warunkach pełnej informacji ($\Delta\pi^*$). Podstawiając do wzoru nr 17 odpowiednie wartości za możemy wyliczyć optymalną wielkość e :

$$\text{Pełna informacja} \quad e^* = \alpha\Delta\pi^* \quad (18)$$

$$\text{Asymetria informacyjna} \quad e^{a^*} = \alpha\Delta\pi^{a^*} \quad (19)$$

Optymalna wartość e jest niższa w warunkach asymetrii, automatycznie spada więc również prawdopodobieństwo ($\nu(e) = \alpha e$) uzyskania wyższej przewagi konkurencyjnej, czemu towarzyszy ograniczony transfer technologii. Tendencja ta pogłębia się jeżeli dodatkowo istnieje duży dystans technologiczny (brak odpowiedniej infrastruktury, słabo wykwalifikowani pracownicy itp.). Ograniczenie transferu technologii może być szczególnie dotkliwe w przypadku rynków o małych rozmiarach (małe \mathbf{a}), podatnych na duże wahania popytu (duża wariancja σ^2). Na podstawie dotychczasowej analizy transferu technologii w przypadku bezpośredniej inwestycji zagranicznej można zidentyfikować następujące czynniki ograniczające ten proces:

1. Niewielkie rozmiary rynku docelowego oraz duże wahania popytu (duża wariancja σ^2) – niepewność popytowa oraz ryzyko ograniczają transfer technologii,
2. Duży dystans technologiczny kraju docelowego względem kraju macierzystego firmy zagranicznej (niewielka chłonność technologiczna gospodarki ogranicza jednak zjawisko dyfuzji technologii),
3. Wysokie koszty transferu technologii (mogą wynikać z odmienności kraju docelowego pod względem regulacji prawnych, standardów technicznych, preferencji klientów jak i też ze specyfiki technologii będącej przedmiotem transferu),

4. Wysoka substytucyjność produktów firmy zagranicznej i lokalnej (parametr \mathbf{b} bliski jedności). To ograniczenie wiąże się ze strukturą rynku, natężeniem konkurencji.

Transfer technologii w ramach joint venture

Joint venture realizuje zyski monopolistyczne, dysponując pełną informacją popytową. Firma zagraniczna przedstawia przedsiębiorstwu lokalnemu kontrakt $\{\mathbf{T}, \mathbf{s}\}$, który określa wysokość opłaty wstępnej \mathbf{T} (*ex ante*) na rzecz firmy zagranicznej oraz jej udział w zyskach (*joint venture*) \mathbf{s} . Jeżeli firma lokalna przyjmuje ofertę to przedsiębiorstwo zagraniczne udostępnia jej swoją technologię¹². W ostatniej fazie lokalny partner poznaje realizację szoku popytowego oraz zostaje podjęta decyzja o skali produkcji, po czym zyski dzielone są zgodnie z ustaleniami umowy (zgodnie z udziałami firm).

Zakłada się, że wszelkie wysiłki i nakłady związane z transferem technologii oraz jej adaptacją, wdrożeniem ponoszone są przez lokalnego partnera, który samodzielnie określa wielkość parametru \mathbf{e} . Zagraniczny udziałowiec nie jest jednak w stanie zweryfikować rzeczywistych nakładów ponoszonych przez lokalną firmę. Z tego powodu nie da się uwarunkować optymalnego poziomu nakładów \mathbf{e} (typu *first best* we wzorze nr 18) za pomocą kontraktu. Realizacja kontraktu obciążona jest więc asymetrią informacji, a konkretnie pokusą nadużycia, która dotyczy firmy lokalnej.

Oczekiwany zysk lokalnego udziałowca *joint venture* wynosi

$$\begin{aligned} E(\pi_j^y) &= (1-s) \left(v(e) \underline{\pi}^j + (1-v(e)) \bar{\pi}^j \right) - \frac{e^2}{2} - T = \\ &= (1-s) \left(v(e) \Delta \pi^j + \bar{\pi}^j \right) - \frac{e^2}{2} - T, \end{aligned} \quad (20)$$

gdzie $\underline{\pi}^j = E(\pi^j(k))$ (zysk monopolistyczny *joint venture* w przypadku sukcesu), $\bar{\pi}^j = E(\pi^j(\bar{k}))$ (zysk w przypadku porażki), oraz $\underline{\pi}^j - \bar{\pi}^j = \Delta \pi^j$.

¹² Na podstawie ujęcia *joint venture* w pracach Dai[2007] oraz Martimort[2009].

Zysk firmy lokalnej $E(\pi_j^{y*})$ musi być większy od tego, który może oczekiwać w przypadku konkurencji duopolistycznej. Zysk oczekiwany zagranicznego podmiotu, który ma udziały w joint venture wyniesie¹³

$$E(\pi_j^x) = s \left(v(e) \underline{\pi}^j + (1 - v(e)) \bar{\pi}^j \right) + T. \quad (21)$$

Kontrakt musi zostać sformułowany tak, aby pełnomocnik (podmiot lokalny) oraz mocodawca (podmiot zagraniczny) działali w imię realizacji wspólnego interesu, jakim powinien być efektywny transfer technologii. Pierwszorzędną kwestią jest więc decyzja lokalnego udziałowca co do poziomu nakładów i starań (e). Poziom nakładów pełnomocnika jest zdeterminowany przez równanie

$$e^* = (1 - s) \alpha \Delta \pi^j. \quad (22)$$

Im mniejsze s (mniejszy udział firmy zagranicznej) tym większa motywacja dla firmy lokalnej do ponoszenia wyższego poziomu nakładów (e) i tym samym większe prawdopodobieństwo ($v(e) = \alpha e$) sukcesu ($k = \underline{k}$). Rozwiązaniem maksymalizującym zyski obu podmiotów jest więc umową sformułowaną na zasadzie sprzedaży licencji. Wiąże się to z maksymalną opłatą wstępną T , która musi być większa od oczekiwanych zysków firmy zagranicznej w warunkach konkurencji duopolistycznej $e_l^* = \alpha \Delta \pi^j$ (warunek powstania *joint venture*) oraz zerowymi udziałami firmy zagranicznej w zyskach *joint venture* ($s=0$). W takim przypadku pokusa nadużycia po stronie lokalnego udziałowca zostaje całkowicie wyeliminowana ponieważ ponosi on całe ryzyko związane z transferem i wdrożeniem technologii oraz przejmuje całość zrealizowanych zysków (*ex post*). Poziom nakładów firmy lokalnej w przypadku umowy typu sprzedaż licencji wynosi, natomiast jej oczekiwane zyski $E(\pi_j^y) = \left(v(e) \underline{\pi}^j + (1 - v(e)) \bar{\pi}^j \right) - \frac{e^2}{2} - T$. W każdym innym wariantcie umowy ($s > 0$) prawdopodobieństwo sukcesu jest mniejsze i spada wraz ze wzrostem udziałów w *joint venture* firmy zagranicznej (maleje również oczekiwany zysk *joint venture*).

Opisana sprzedaż licencji jest jednak niemożliwa jeżeli firma lokalna obciążona jest ograniczeniem kredytowym K . Przedsiębiorstwo nie jest w stanie zrealizować płatności wstępnej T na rzecz firmy zagranicznej w pełnym wymiarze. Fakt ten wymusza więc dopuszczenie firmy zagranicz-

¹³ Zysk ten musi przewyższać oczekiwane zyski związane z samodzielną formą wejścia.

nej do udziału w zyskach *joint venture*. Im większe jest ($T - K$) tym większe muszą być udziały s zagranicznego przedsiębiorstwa w *joint venture*. Jak już wykazano, prowadzi to do obniżenia efektywności transferu technologii.

Podsumowanie

Asymetria dotycząca informacji popytowej skutkuje obniżoną przewagą konkurencyjną. Ryzyko i niepewność popytowa ograniczają transfer technologii, ograniczenie to jest tym większe im mniejsze są rozmiary rynku i im większa jest wariancja szoku popytowego (fluktuacji). Prawdliwość ta jest zgodna z wynikami empirycznych badań, dotyczących polskiego rynku, które zostały przedstawione w pracy H. Jasinski [2009]. Ze względu na niską jakość implementacji praw ochrony własności intelektualnej inwestorzy zagraniczni postrzegają wspólne projekty badawcze z polskimi podmiotami jako bardzo ryzykowne. Krytycznym czynnikiem są ograniczenia kredytowe i brak gotowości lub możliwości poświęcenia własnych zasobów finansowych na cele badawcze – jest to czynnik, który poprzez mechanizm pokusy nadużycia ogranicza efektywność wdrożenia i transferu nowych technologii i dodatkowo podwyższa ryzyko ewentualnego *joint venture*. Fakt ten pośrednio przyczynia się do podwyższenia kosztów, związanych z nabyciem licencji. Relatywnie niska zdolność absorpcji (współczynnik η) negatywnie odbija się na prawdopodobieństwie osiągnięcia wysokiej przewagi konkurencyjnej. Kolejnym czynnikiem zmniejszającym efektywność transferu technologii jest niska jakość infrastruktury. Można wyciągnąć wniosek, iż polski rynek nowych technologii, innowacji jest obciążony szeregiem niedoskonałości, związanych z asymetrią informacyjną, a przez to w dużej mierze dysfunkcyjny. Brak współpracy między firmami oraz jednostkami naukowymi nie pozwala na uwiarygodnienie produktywnych, korzystnych innowacji i odróżnienie ich od tych mniej atrakcyjnych, co wzmacnia procesy negatywnej selekcji nie tylko w skali międzynarodowych transferów technologii ale także w wymiarze krajowym. W tym aspekcie konieczna jest przejrzystość, łatwy dostęp do informacji o dostępnych technologiach oraz wiarygodne ekspertyzy dotyczące potencjału konkretnych technologii.

Bibliografia

Arrow, K. (1962), *Economic Welfare and the Allocation of Resources for Invention* [w] *The Rate and Direction of Inventive Activity*, Princeton University Press.

- Buckley, J. (1998), Peter, Mark C. Casson, *Analyzing Foreign Market Entry Strategies: Extending the Internalization Approach*, Journal of International Business Studies, Third Quarter: 29, 3, s. 539-561.
- Dai, Chifeng (2007), Sajal Lahiri, International Joint Venture under Asymmetric Information: Technology vis-à-vis Information Advantage.
- Freeman, Ch. (1992), Formal scientific and technical institutions in the NSI, [w] *National Systems of Innovation*, Pinter, London.
- Głodek, Paweł (2006), Mariusz Gołębiowski, *Vademecum Innowacyjnego Przedsiębiorcy: Transfer Technologii w Małych i Średnich Przedsiębiorstwach*, Warszawa 2006.
- Görg, H. (2000), *Analyzing foreign market entry – The choice between greenfield investment and acquisitions*, Journal of Economic Studies 27 (2000) s. 165-181.
- Hennart, Jean-Francois (2001), *Theories of the Multinational Enterprise* [w] *Oxford Handbook of International Business*, red. Alan Rugman, Tom Brewer, London: Oxford University Press, s 127-150.
- Jasinski, A. H. (2009), *Barriers for technology transfer: the case of a country in transition*, Journal of Technology Management in China, Vol. 4 No. 2, s 119-131.
- Jasinski, A.H. (2000), *Technology transfer in Poland: a poor state of affairs and a wavering policy*, *Science and Public Policy*, No.4,
- Kirkland, J. (1999), *Introduction* [w] *Barriers to International Technology Transfer*, Kluwer Academic Publishers, Dordrecht, .
- Laffont, Jean-Jacques (2002), David Martimort, *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*, Princeton University Press.
- Miyake, T. (2005), *International Technology Transfer*, CACCI Journal, Vol. 2.
- Saggi, K. (2004), International technology transfer to developing countries, Commonwealth Secretariat.
- Smarzynska Javorcik, B. (2004), K. Saggi, *Technological asymmetry among foreign investors and mode of entry*, Policy Research Working Paper Series, The World Bank.
- UNCTAD (2001), *Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology*, United Nations, New York.
- Martimort, D. (2009) Jean-Christophe Poudou, Wilfried Sand-Zantman, *Contracting for an Innovation under Bilateral Asymmetric Information*, The Journal of Industrial Economics, july.
- Xu, B. (2000), *Multinational Enterprise, Technology Diffusion and Host Country Productivity Growth*, Journal of Development Economics, 62(2), s 477-493.

Zaangażowanie przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce w wymianę handlową z zagranicą

1. Wprowadzenie

Celem analizy prowadzonej na gruncie teoretycznym jest próba syntezy najważniejszych koncepcji wyjaśniających współzależności inwestycji bezpośrednich i handlu zagranicznego. Empiryczna warstwa opracowania koncentruje się na zastosowaniu wniosków wynikających z teorii do analizy tendencji rozwoju wymiany handlowej firm z udziałem inwestora zagranicznego zlokalizowanych w Polsce, z uwzględnieniem handlu towarami wysokiej i średnio wysokiej techniki. Celem tej analizy jest ocena roli tych podmiotów gospodarczych w polskim handlu zagranicznym oraz określenie przewag komparatywnych w handlu zagranicznym tych firm. Analiza empiryczna obejmuje lata 1995-2008, w sytuacji gdy niedostępne były najnowsze dane statystyczne analizę zakończono na 2006 r.

W części pierwszej opracowania określone zostały współzależności między inwestycjami bezpośrednimi i handlem na gruncie teorii wymiany międzynarodowej oraz wybranych koncepcji biznesu międzynarodowego. Kolejny etap analizy to ocena poziomu obrotów handlu zagranicznego realizowanych przez podmioty z kapitałem zagranicznym. Następnie scharakteryzowana została struktura branżowa wymiany handlowej firm z kapitałem zagranicznym, ich udział w eksporcie dóbr zaawansowanych technologicznie oraz posiadane przewagi komparatywne w handlu. Wynikiem przeprowadzonej analizy są wnioski, sformułowane w końcowej części opracowania.

2. Działalność inwestorów bezpośrednich a wymiana handlowa w świetle teorii

W literaturze przedmiotu przeważa pogląd, że bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) oraz wymiana handlowa są alternatywnymi metodami dostawy towarów i usług na rynki zagraniczne. Z teoretycznego punktu widzenia BIZ mogą zarówno zastępować handel, jak i go uzupełniać w zależności od tego, jakie czynniki determinują handel oraz napływ kapitału¹. Handel w swej podstawowej postaci – eksport i import towarów – stanowi formę zaangażowania międzynarodowego, która jest szczególnie atrakcyjna w początkowych etapach internacjonalizacji przedsiębiorstw. Następnie w zależności od współoddziaływania czynników strukturalnych, technicznych, instytucjonalnych, koniunkturalnych, jak i kulturowych przedsiębiorstwa podejmują bardziej zaawansowane formy współpracy, w tym BIZ, lub pozostają przy eksporcie, bądź też wycofują się z zagranicznego rynku. Jednak inwestycje zagraniczne nie muszą oznaczać ograniczenia wymiany handlowej. Przeciwnie, mogą stymulować tę wymianę, a dzięki transferowi technologii wpływać także na strukturę handlu i wzrost udziału towarów zaawansowanych technologicznie w wymianie handlowej, zarówno po stronie eksportu i importu. W tym kontekście pierwszy aspekt badanej współzależności między inwestycjami bezpośrednimi a handlem zagranicznym sprowadza się do rozstrzygnięcia, czy działalność inwestorów powoduje zastępowanie istniejącej dotychczas wymiany handlowej, czy przeciwnie, wpływa na kreację dodatkowych strumieni handlu.

Drugi aspekt współzależności między BIZ i handlem zagranicznym to kwestia wpływu działalności inwestorów zagranicznych na konkurencyjność eksportu. To pośrednie oddziaływanie zagranicznych inwestycji bezpośrednich na handel zagraniczny jest znacznie trudniejsze do kwantyfikowania i obejmuje wiele różnych skutków zarówno w sferze mikro, jak i makroekonomicznej. Jednym z rezultatów napływu kapitału zagranicznego może być poprawa konkurencyjności wytwarzanych w kraju towarów i usług na rynkach międzynarodowych osiągnięta m.in. poprzez towarzyszący napływowi kapitału transfer technologii i know-how, transfer i dyfuzję innowacji w zakresie organizacji, zarządzania, marketingu oraz efekty naśladownictwa wzorców stosowanych w przedsiębiorstwach z udziałem kapitału zagranicznego przez konkurentów krajowych. Jednakże ten pozytywny efekt nie zawsze musi wystąpić. Przeciwnie, możliwa jest też sytuacja w które

¹ Teoretyczne wyjaśnienie substytucyjności i komplementarności BIZ i handlu zawiera m.in.: R.A. Mundell, *International Economics*, Macmillan, London 1968; D.D. Purvis, *Technology, Trade and Factor Mobility*, "Economic Journal", September, 1972, s. 991-999. Szerzej na ten temat w następujących podrozdziałach niniejszego opracowania.

działalność inwestorów zagranicznych powoduje utrwalenie posiadanych przewag komparatywnych w handlu, a nawet zahamowanie poprawy struktury handlu i „uwięzienie” kraju w tradycyjnie posiadanej specjalizacji.

Ze względu na wskazaną powyżej złożoność powiązań między napływem inwestycji bezpośrednich i handlem zagranicznym analizę empiryczną przeprowadzoną dla Polski należy poprzedzić wyjaśnieniem obu wskazanych wyżej aspektów na gruncie teoretycznym.

2.1. Warunki substytucyjności inwestycji bezpośrednich i handlu zagranicznego

Do określenia wzajemnej relacji inwestycji bezpośrednich i handlu zagranicznego wykorzystuje się w literaturze przedmiotu dwa nurty teoretyczne i kombinację różnych ich elementów: teorie handlu międzynarodowego oraz teorie międzynarodowej migracji kapitału (a w szczególności teorie wyjaśniające produkcję międzynarodową).

Już w latach 50. XX wieku tezę o substytucyjności obu form międzynarodowej współpracy gospodarczej uzasadnił dla dwóch krajów R. Mundell, wykorzystując model Heckschera-Ohlina-Samuelsona (H-O-S), a w szczególności jego następujące założenia²:

- funkcje produkcji są homogeniczne i jednakowe w obu krajach;
- oba towary wytwarzane są przy zastosowaniu różnej proporcji czynników produkcji;
- istnieje mobilność czynników produkcji w skali międzynarodowej.

Zgodnie z modelem H-O-S kraj relatywnie lepiej wyposażony w kapitał będzie posiadał przewagi komparatywne w produkcji dóbr kapitałochłonnych. Istnieją zatem dwie możliwości: albo eksport dobra kapitałochłonnego, albo eksport kapitału. W przypadku eksportu dobra kapitałochłonnego wyrównanie się cen czynników produkcji nastąpi drogą pośrednią, tj. zwiększenie produkcji dobra kapitałochłonnego spowoduje wzrost popytu na kapitał i wzrost jego ceny w jednym kraju, zaś przeciwnie tendencje w drugim kraju. Proces ten będzie zachodził dopóki ceny czynników produkcji w obu krajach nie wyrównają się. Inną możliwością jest bezpośredni przepływ kapitału z kraju obfitującego w ten czynnik do kraju lepiej wyposażonego w pracę, który również będzie następował do momentu wyrównania się cen czynników wytwórczych w obu krajach. Wybór między handlem towarami a przepływem czynników produkcji uzależnia się w modelu od istnienia barier handlowych. Jeżeli kraj relatywnie le-

² R.A. Mundell, *International Trade and Factor Mobility*. „American Economic Review”, June 1957, s. 321-322.

piej wyposażony w pracę wprowadzi cła na import dobra kapitałochłonnego, to wówczas import dobra kapitałochłonnego zostanie ograniczony i nastąpi zwiększenie realnego dochodu z tytułu wykorzystania kapitału, a zatem zwiększy się atrakcyjność dla inwestycji zagranicznych i w rezultacie ich napływ³. Z modelu Mundella wynika zatem, że handel i inwestycje zagraniczne są względem siebie substytutami. Oznaczałoby to, że korzyści wynikające z inwestycji bezpośrednich zastępują korzyści uzyskiwane z handlu zagranicznego.

Model ten ma jednakże pewne niedoskonałości związane z przyjętymi założeniami. Na przykład funkcje produkcji w różnych krajach mogą nie być jednakowe, poza tym postęp techniczny powoduje ich zmiany. W związku z tym dalsze prace teoretyczne odeszły od sztywnych ram teorii Heckschera – Ohlina-Samulesona, ale idea substytucji handlu przez BIZ nie została całkowicie odrzucona.

Koncepcja substytucyjności handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich wywodzi się częściowo z założenia, że inwestycje zagraniczne oraz wymiana handlowa są alternatywnymi metodami dostawy towarów i usług na rynki zagraniczne⁴. Przedsiębiorstwa najczęściej zaczynają swoją ekspansję na rynki międzynarodowe od eksportu. Ten sposób wejścia pozwala przedsiębiorstwu na poznanie i dostosowanie się do obcego rynku i konkurencji. Znamioną korzyścią handlu zagranicznego w stosunku do innych form internacjonalizacji, jest jego elastyczność, czyli możliwość dokonywania szybkich zmian przy niewielkich nakładach kapitałowych i zaangażowaniu personelu⁵. Jednocześnie handel zagraniczny ma swoje wady. Producent, który podejmuje się eksportowania swoich towarów, napotkać może na wielorakie bariery wejścia na obcy rynek. Mogą być to bariery parataryfowe, pozataryfowe oraz cła. Często także przedsiębiorstwo działające z dala od swojego zagranicznego rynku zbytu nie ma o nim pełnej informacji i dobrego rozeznania, a jego reakcja na popyt, szczególnie jego aspekt jakościowy (np. konieczność dostosowania produktu do potrzeb danego rynku związana z odmiennym otoczeniem kulturowym) wymaga czasu i dodatkowego nakładu czynników produkcji. Dokonywanie bilansu korzyści oraz niedogodności związanych z handlem zagranicznym oraz doświadczenie i wiedza o rynkach zagranicznych, zdobywana dzięki realizacji transakcji eksportowych i importowych, skłaniają przedsiębiorstwa do wyboru bardziej zaawansowanych form internacjonalizacji działalności, do których należą zagraniczne inwestycje bezpośrednie.

³ Ibidem, s. 324.

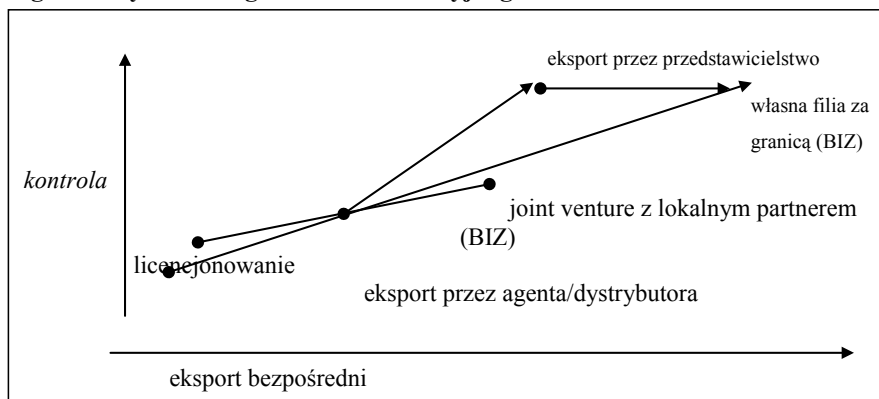
⁴ R. Vernon, L.T. Wells Jr, S. Rangan, *The Manager in the International Economy*, Prentice-Hall International Inc., London 1968 s. 5.

⁵ K. Fonfara, *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Wyd. AE, Poznań 2000, s. 50.

Wybór między alternatywnymi formami obsługi rynków zagranicznych jest zatem funkcją ryzyka akceptowalnego przez przedsiębiorstwo umiędzynarodawiające swoją działalność oraz zakresu oczekiwanej kontroli działalności na obcym rynku⁶. Ilustruje to rysunek 1.

Tę sekwencyjność handlu i inwestycji bezpośrednich akcentuje się w wielu innych pracach teoretycznych⁷. Powiązanie przedsiębiorstwa z rynkami zagranicznymi poprzez handel ma zazwyczaj charakter krótkotrwały i nie powoduje stałych związków pomiędzy przedsiębiorstwem a partnerami. Jednak w miarę rozwoju wymiany handlowej kontakty te stają się bardziej intensywne, co może wpłynąć na możliwości przejścia do bardziej zaawansowanych stadiów internacjonalizacji, pod warunkiem relatywnie bardziej korzystnej lokalizacji produkcji za granicą w porównaniu do kraju macierzystego. Związki te podkreśla w swoich pracach J. Dunning, uważając korzyści lokalizacyjne kraju przyjmującego za główną determinantę wyboru inwestycji zagranicznych jako formy internacjonalizacji działalności⁸.

Rysunek 1. Ewolucja form działalności przedsiębiorstwa na rynkach zagranicznych według modelu sekwencyjnego



Źródło: F.R. Root, *Foreign Market Entry Strategy*, Amacom, New York 1987, s. 20.

Zgodnie z eklektyczną teorią produkcji międzynarodowej J. Dunninga przewagi związane z własnością są koniecznym warunkiem wymiany mię-

⁶ F.R. Root, *Foreign Market Entry Strategy*. Amacom, New York 1987, s. 19-20.

⁷ Np. S. Hymer, *International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. MIT Press, New York 1976; P. Buckley, M. Casson, *The Future of Multinational Enterprise*. MacMillan, London 1976; J. Johanson, J.E. Vahne, *The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development on Increasing Foreign Commitments*, „Journal of International Business Studies”, Spring-Summer 1977, s. 23-32.

⁸ J. Dunning, *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London, 1981, s. 111.

dzynarodowej niezależnie od formy tej wymiany. Jeśli nie istnieją dodatkowe korzyści z eksportu gotowego wyrobu atuty własnościowe mogą zostać przekazane kontrahentom zagranicznym w formie kontraktów licencyjnych lub menedżerskich. Współpraca handlowa będzie rozwijana natomiast w przypadku istnienia przewagi własnościowej i korzyści internalizacji, ale braku atutów lokalizacyjnych. Jednoczesne wystąpienie przewag związanych z własnością, internalizacją i lokalizacją decyduje o rozwoju współpracy w formie inwestycji bezpośrednich⁹. Handel zagraniczny i inwestycje bezpośrednie mogą być substytutami również wtedy, gdy lokalizacja działalności gospodarczej za granicą jest spowodowana chęcią ominięcia barier celnych lub zmniejszeniem kosztów transportu, związanych z obsługą danego rynku.

Konsekwencją takiego ujęcia jest poszukiwanie związku między inwestycjami bezpośrednimi i handlem z motywami inwestowania za granicą. Motywy inwestycji pozwalają na wyodrębnienie następujących typów inwestycji bezpośrednich¹⁰:

- **inwestycje poszukujące surowców naturalnych (*resource seeking*) – głównym motywem jest redukcja kosztów, zaś celem dostawa surowców, półproduktów lub wyrobów finalnych dla firmy inwestującej lub zagranicznych odbiorców;**
- inwestycje poszukujące rynków zbytu (*market seeking*) – ich celem jest produkcja na rynek lokalny, ominięcie barier celnych itp.;
- inwestycje skierowane na poprawę efektywności (*efficiency seeking*) nakierowane na ekspansję na rynkach zagranicznych w celu poprawy całkowitej efektywności działalności wszystkich oddziałów łącznie;
- inwestycje poszukujące zasobów strategicznych (*strategic-asset seeking*) są motywowane uzyskaniem dostępu do zasobów takich jak technologia, know-how, kanały dystrybucji itp.

Alternatywa substytucji i komplementarności objaśniona jest według tej koncepcji za pomocą motywów inwestorów zagranicznych i typów BIZ odpowiadających poszczególnym tym motywom. Substytucja handlu zagranicznego przez inwestycje bezpośrednie występuje zazwyczaj w przypadku inwestycji poszukujących rynków zbytu, zaś pozostałe rodzaje inwestycji bezpośrednich powodują kreację handlu, są zatem w stosunku do wymiany handlowej komplementarne¹¹.

⁹ Ibidem.

¹⁰ J. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison – Wesley Publishing Company, Wokingham 1993, s. 56.

¹¹ H.P. Grey, *International Trade and Foreign Direct Investment: The Interface*, w: J.H.

Substytucję handlu zagranicznego przez inwestycje bezpośrednie udowadnia również model dyferencjacji produktu P. Krugmana¹². Dotyczy to jednakże tylko inwestycji typu horyzontalnego, tj. takich, które polegają na produkcji takiego samego dobra w kraju pochodzenia kapitału i za granicą. Model nie potwierdza natomiast substytucyjności dla inwestycji typu wertykalnego, gdy transfer kapitału za granicę ma na celu przeniesienie tylko jednej z faz produkcji dobra finalnego.

Motywy eksportu jest w tym modelu istnienie stałych kosztów produkcji, nie związanych z lokalizacją, lecz posiadaną wiedzą (np. technologia, umiejętności organizacyjne itp.), które są różne w poszczególnych krajach. Koszty te ograniczają różnorodność produkowanych w danym kraju dóbr i dlatego niezbędna jest wymiana międzynarodowa. Inwestycje bezpośrednie zastąpią eksport w sytuacji, gdy lokalizacja produkcji za granicą będzie tańsza od eksportu, a zatem niższe ceny czynników produkcji za granicą będą rekompensowały koszty związane z podjęciem wytwarzania za granicą (np. wynikające z nieznanomości języka, zwyczajów, przepisów prawa, trudności kontrolowania działalności w obcym kraju itp.). Zachętą do substytucji handlu za pomocą inwestycji za granicą może być również eliminacja kosztów transportu czy ominięcie barier celnych¹³.

Model Krugmana nawiązuje w znacznym stopniu do koncepcji Dunninga, ograniczając ją do inwestycji typu horyzontalnego. Wydaje się to właściwe o tyle, że trudno mówić o bezpośredniej substytucji w przypadku inwestycji wertykalnych. P. Krugman podkreśla znaczenie przewag, określanych przez J. Dunninga jako „własnościowe”, które są niezbędne dla podjęcia wymiany z zagranicą w jakiegokolwiek formie. BIZ zastąpią handel wówczas, gdy pozostałe korzyści (używając terminologii Dunninga – przewagi internalizacyjna i lokalizacyjna) będą na tyle znaczne, aby zrównoważyć koszty wejścia na rynek.

Substytucyjność handlu i inwestycji zagranicznych zakłada również tzw. hipoteza konwergencji, zgodnie z którą w sytuacji relatywnie wysokich kosztów transportu między krajami produkcja międzynarodowa (a więc inwestycje bezpośrednie) będzie stopniowo zastępować tradycyjną wymianę handlową w miarę, jak kraje będą upodabniać się do siebie pod względem wielkości, wyposażenia w czynniki produkcji i technologii (dwa z ostatnich czynników wy-

Dunning (red.), *Globalization, Trade and Foreign Direct Investment*, Elsevier, Amsterdam, Lausanne, New York, Oxford 1998, s. 23.

¹² P. Krugman, *New Theories of International Trade and the Multinational Corporation*, w: C.P. Kindleberger (red.), *The Multinational Corporation in the 1980s*, Cambridge 1990.

¹³ P. Krugman, *New Theories of International Trade and the Multinational Corporation*, op.cit.

znacza poziom dochodu per capita)¹⁴. Tezę tę rozwija i modyfikuje J. Markusen dodając, że dla dwóch krajów jednakowo wyposażonych w czynniki produkcji, nie różniących się technologią i preferencjami konsumentów inwestycje bezpośrednie będą zastępowały handel głównie w dziedzinach, w których:

- ważną rolę odgrywają aktywa niematerialne,
- nie można zrealizować znacznych korzyści skali produkcji w ramach jednego przedsiębiorstwa,
- koszty transportu oraz bariery handlowe są znaczne, przy braku ograniczeń dla transferu kapitału¹⁵.

Hipoteza konwergencji i jej rozwinięcie dotyczy jednakże wyłącznie inwestycji zagranicznych typu horyzontalnego, nie wyjaśnia natomiast relacji handel – inwestycje dla lokat o charakterze pionowym. Autorzy nie proponują metod przydatnych dla empirycznej weryfikacji hipotezy, które mogłyby potwierdzić wnioski wynikające z modelu.

2.2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne i wymiana handlowa jako zjawiska komplementarne

Tezie o wzajemnej substytucyjności handlu i inwestycji przeciwstawia się modele, udowadniające komplementarność obu zjawisk. Idea takiego ujęcia opiera się na odrzuceniu tradycyjnych założeń modelu Heckschera-Ohlina o nieprzenośności czynników produkcji między krajami i identyczności funkcji produkcji. Koncepcje te potwierdzają, że jeżeli funkcje produkcji we współpracujących krajach różnią się, to BIZ i handel zagraniczny będą wobec siebie komplementarne¹⁶. Odrzucenie sztywnych założeń modelu H-O wydaje się zasadne i bardziej odpowiadające realiom współczesnej gospodarki światowej, w której kapitał, siła robocza i technologia przemieszczają się między różnymi lokalizacjami. Nie zawsze jednakże różnice w funkcjach produkcji są wystarczającym warunkiem do komplementarności handlu i zagranicznych inwestycji bezpośrednich. P. Krugman dowodzi, że charakter uzupełniający w stosunku do handlu mają inwestycje pionowe tj. wynikające z podziału produkcji na etapy¹⁷. Taki typ inwestycji występu-

¹⁴ J. Markusen, A. Venables, *The Increased Importance of Multinationals in North American Economic Relationships: A Convergence Hypothesis*, w: M.W. Canzoneri, W.J. Ethier, V. Grilli (red.), *The new Transatlantic Economy*, Cambridge University Press, 1995.

¹⁵ J. Markusen, *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of Inernational Trade*, „Journal of Economic Perspectives” vol. .9, no 2, Spring 1995, s. 177.

¹⁶ D.D. Purvis, *Technology, Trade and Factor Mobility*, „Economic Journal”, September 1972, s. 991-999; K.Kojima, *Direct Foreign Investment*, Croom Helm, London, 1978.

¹⁷ P. Krugman, *New Theories of International Trade and the Multinational Corporation*, op.cit.

je między krajami różniącymi się wyposażeniem w czynniki wytwórcze, ale gdy są one podobne pod względem wielkości. Przykładem są liczne inwestycje krajów rozwiniętych w krajach rozwijających się. Model opisujący relacje handlu i inwestycji integrujący tzw. „nowe teorie handlu” z teoriami inwestycji bezpośrednich dowodzi, że liberalizacja przepływu kapitału prowadzi do wzrostu aktywności inwestycyjnej, co w przypadku inwestycji pionowych, przyczynia się do powstania nowych strumieni handlu¹⁸.

Kreacja wymiany handlowej może wystąpić również w sytuacji inwestycji rozwijających produkcję dóbr silnie zindywidualizowanych. Dotyczy to zwłaszcza przepływu kapitału między krajami wysoko rozwiniętymi powiązanych w znacznym stopniu handlem wewnątrzgałęziowym. Przesunięcie produkcji do lokalizacji pozwalającej na osiągnięcie korzyści skali dynamizuje wymianę handlową o charakterze wewnątrzgałęziowym¹⁹.

Innym wyznacznikiem relacji inwestycje-handel są motywy skłaniające do rozwijania produkcji międzynarodowej i związane z nimi typ inwestycji. Inwestycje mające na celu uzyskanie dostępu do zaopatrzenia w surowce (*natural resource-seeking investment*) powodują kreację handlu zagranicznego. W pierwszej fazie napływowi kapitału zazwyczaj towarzyszy napływ dóbr inwestycyjnych (czyli ich eksport z kraju inwestora do kraju przyjmującego kapitał), niezbędnych do rozwinięcia eksploatacji złóż surowców²⁰. W drugiej fazie, rezultatem inwestycji jest eksport surowców z kraju lokaty inwestycji.

Kreacja handlu przeważnie towarzyszy także inwestycjom nakierowanym na poprawę globalnej efektywności działania (*efficiency-seeking investment*). Ten rodzaj inwestycji zazwyczaj aktywizuje handel między różnymi lokalizacjami tego samego przedsiębiorstwa (*intra-firm trade*), głównie wymianę dóbr pośrednich, komponentów, podzespołów. W niektórych sytuacjach te inwestycje mogą jednakże częściowo zastępować wymianę handlową lub zmieniać jej kierunki, np. gdy ekspansja międzynarodowa oznacza przesunięcie produkcji między lokalizacjami. Wtedy może nastąpić kreacja handlu z niektórymi partnerami i jego substytucja w stosunku do in-

¹⁸ J.A. Markusen, A.J. Venables, D.E. Konan, K.H. Zhang, *A unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment, and the pattern of trade in goods and services*, NBER Working Paper no 5696, Cambridge MA 1996, s. 29.

¹⁹ K. Hamada, *The Effect of Foreign Direct Investment on the Pattern of Trade: Is Investment a Substitute for Trade*, Working Paper no 520, Economic Growth Center, Yale University, New Haven, Connecticut 1997, s. 7.

²⁰ F. Filippaios, C. Kottaridi, *Complements or Substitutes? New Theoretical Considerations and Empirical Evidence on the Imports and FDI Relationship*, Working Papers no 26, University of Peloponnese, Department of Economics 2008.

nych krajów. Ostateczny efekt tego typu inwestycji dla wymiany handlowej będzie zatem wypadkową obu skutków – kreacji i przesunięcia²¹.

Uzupełniające w stosunku do handlu zagranicznego są również inwestycje motywowane zdobyciem zasobów strategicznych takich jak np. technologia, know-how, umiejętności menedżerskie, czy szeroko rozumiany kapitał ludzki (*strategic asset-seeking investment*)²². Napływ tego typu inwestycji sprzyja tworzeniu nowych jakościowo przedsiębiorstw, które dzięki zdobytym przewagom własnościowym mogą z sukcesem angażować się w działalność eksportową i zdobywać nowe rynki zbytu. Możliwe jest ponadto tworzenie powiązań handlowych związanych ze sprzedażą aktywów niematerialnych, takich jak np. patenty, dokumentacja techniczna itp.

Dynamiczne spojrzenie na wzajemną relację handlu zagranicznego i inwestycji bezpośrednich ujawnia jeszcze jeden jej aspekt. Inwestycje bezpośrednie to nie tylko przepływ kapitału między krajami, ale także transfer całego pakietu aktywów niematerialnych. Aktywa te określane w eklektycznej koncepcji J. Dunninga jako przewagi własnościowe (*ownership advantages*) obejmują nie tylko unikatowe rozwiązania technologiczne, ale także szeroko rozumianą wiedzę z dziedziny organizacji pracy, zarządzania, marketingu, psychologii społecznej i jej praktyczne zastosowanie. Jest to także transfer postaw i idei przedsiębiorczości. Wszystkie te elementy postrzegane z dynamicznej perspektywy mogą w dłuższym okresie wpływać na handel. Struktura inwestycji, produkcji, konsumpcji i handlu jest wzajemnie ze sobą sprzężona i zmienna w czasie. Inwestycje bezpośrednie mogą być elementem ułatwiającym dyfuzję wiedzy i poprzez efekty *spill-over* kształtować konkurencyjność produkcji, strukturę konsumpcji i handlu zagranicznego. Doskonalenie uzyskanej od inwestorów technologii w kraju przyjmującym (uczenie się przez działanie – *learning by doing*) może kształtować przewagi konkurencyjne krajów i zmieniać kierunki i strukturę handlu. Nie bez znaczenia jest także element związany z konkurencją na rynku kraju przyjmującego. Obecność inwestorów sprzyja zwiększeniu presji związanej z koniecznością konkurowania, ale także ułatwia naśladownictwo. Zmianie ulega struktura rynku (podaży), powstają ponadto nowe powiązania z lokalnymi poddostawcami, co także jest elementem procesu uczenia się (*learning by interacting*) i kształtuje konkurencyjność towarów, a następnie wymiany handlowej.

²¹ H.P. Gray, *Introduction. The Role of Transnational Corporations in International Trade*, w: H.P. Gray (red.), *Transnational Corporations and International Trade and Payments*, Routledge, London 1993, s. 1-18.

²² K. Hamada, *The Effect of Foreign Direct Investment on the Pattern of Trade*, op.cit. s. 7-8.

Kolejny, dynamiczny aspekt relacji inwestycje – handel dotyczy czasu analizy. Inwestycje bezpośrednie, zwłaszcza typu *greenfield* w przemyśle w krótkim okresie wiążą się zazwyczaj z importem dóbr kapitałowych, niezbędnych do budowy fabryki i jej uruchomienia. W tym sensie kreują więc handel (tj. import do kraju lokaty). W dłuższej perspektywie mogą natomiast – w zależności od wskazanych wyżej uwarunkowań – zastąpić handel dobrami finalnymi, bądź uzupełniać istniejące strumienie wymiany.

Dynamiczne i wielowymiarowe podejście do relacji BIZ-handel zagraniczny oferuje również analiza tej współzależności w oparciu o podejście uwzględniające konkurencję monopolistyczną, rosnące korzyści skali oraz koszty transportu. Wynikające z tej analizy wnioski potwierdzają, że również w tak zarysowanych warunkach może wystąpić substytucja handlu przez BIZ, bądź komplementarność obu zjawisk w zależności od różnic technologicznych między branżami oraz intensywności zastosowanych czynników produkcji²³.

Warunki substytucyjności bądź komplementarności handlu i BIZ wynikające z analizy teorii podsumowuje tabela 1.

Tabela 1. Uwarunkowania substytucyjności i komplementarności handlu i inwestycji bezpośrednich – ujęcie statyczne

Główne warunki	Substytucyjność	Komplementarność
Motywy inwestycji	ominięcie barier handlowych poszukiwanie rynku zbytu	poszukiwanie surowców naturalnych poszukiwanie zasobów strategicznych poprawa efektywności
Typ inwestycji stosownie do segmentu rynku	inwestycje horyzontalne	inwestycje wertykalne
Charakterystyka kraju inwestora i kraju przyjmującego – poziom rozwoju – rozmiary rynku (wielkość kraju) – preferencje konsumentów – funkcja produkcji	jednakowe lub zbliżone	znacznie różniące się
Przewagi komparatywne w handlu kraju lokalizacji inwestycji	inwestycje w branżach nie posiadających przewag komparatywnych	inwestycje w branżach posiadających przewagi komparatywne
Odległość między krajami (koszty transportu)	duża	niewielka

Źródło: Opracowanie własne.

²³ G. Zarotiadis, *FDI and International Trade Relations: A Theoretical Approach*, International Trade and Finance Association Working Papers no 31, 2008, s. 15-16.

2.3. Rezultaty dotychczasowych badań empirycznych nt. substytucyjności, bądź komplementarności handlu i BIZ

Z analizy literatury przedmiotu wynika, że relacji między wymianą handlową i zagranicznymi inwestycjami bezpośrednimi nie można określić *a priori*, gdyż dla różnych krajów, branż i okresów obie formy wymiany międzynarodowej mogą być wobec siebie albo substytucyjne, albo komplementarne w zależności od warunków wyjściowych i polityki gospodarczej kraju importera i eksportera kapitału, motywów inwestycji, rodzaju przedsięwzięcia (inwestycje wertykalne czy horyzontalne).

Tezę o substytucyjności handlu zagranicznego i przepływu kapitału produkcyjnego udowodniono dla napływu BIZ do krajów rozwijających się w latach 70. XX wieku²⁴. Ponadto zastępowanie eksportu przez napływu kapitału potwierdziły analizy dla inwestycji spoza Europy dokonywanych w krajach europejskich w okresie powstawania wspólnego rynku²⁵. Obie możliwości – substytucyjność i komplementarność – potwierdza natomiast model ekonometryczny, opisujący związek inwestycji z handlem, weryfikowany dla inwestycji niemieckich, japońskich i amerykańskich, dokonywanych w różnych krajach w latach 1980, 1985, 1990²⁶. Substytucja handlu przez BIZ udowodniona została dla niektórych inwestycji amerykańskich, natomiast inwestycje niemieckie i japońskie powodują kreację wymiany handlowej. Podobny wniosek wysunął wcześniej K. Kojima nazywając nawet inwestycje ograniczające handel jako „typ amerykański” (*American-type*)²⁷. Na kraj pochodzenia kapitału jako wyznacznik wzajemnej relacji inwestycji bezpośrednich i handlu wskazują także inne analizy empiryczne, dowodząc, że kreacja eksportu towarzyszy inwestycjom Niemiec i Japonii, natomiast inwestycje amerykańskie są skierowane głównie na obsługę rynku lokalnego i oznaczają ograniczenie wymiany handlowej²⁸. Niektóre analizy wykazały jednakże, że inwestycje amerykańskie nie zawsze są wobec handlu substytucyj-

²⁴ S. Lall, P. Streeten, *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*, Macmillan, London 1997.

²⁵ M. Blomström, A. Kokko, *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, NBER Working Paper No 6019/1997.

²⁶ G. Hufbauer, D. Lakdawalla, A. Malani, *Determinants of Foreign Direct Investment and Its Connection to Trade*, UNCTAD Review, UN 1994, s. 48.

²⁷ K. Kojima, *Direct Foreign Investment*, op.cit. s. 119.

²⁸ S. Reich, *Globalisation and Changing Patterns of FDI: The Lessons for Central and Eastern Europe*, „Journal of International Relations and Development”, no 1, 1998, s. 106-119.

ne, przeciwnie mogą także wpływać na zwiększenie wymiany handlowej²⁹. Kreacja handlu towarzyszyła np. aktywności inwestycyjnej USA na rynkach krajów Europy Zachodniej w latach 1965-77³⁰.

Teza o komplementarności BIZ i handlu zagranicznego potwierdzona została dla niemieckich inwestycji dokonywanych w innych krajach UE w latach 90. XX wieku³¹. Natomiast najnowsze badania dotyczące Niemiec wykorzystujące model grawitacyjny potwierdziły substytucyjność niemieckich BIZ lokowanych za granicą i handlu zagranicznego³². Komplementarność BIZ i handlu udowodniono natomiast dla inwestycji japońskich w krajach Azji Południowo-Wschodniej³³. Różne studia przypadków prowadzone dla różnych krajów rozwijających się, oceniające czy napływ kapitału produkcyjnego uzupełnia i kreuje eksport czy przeciwnie – zastępuje handel także wskazują na komplementarność handlu i BIZ w Tajwanie, Meksyku, Indiach i Chinach³⁴. Podobne konkluzje zawierają analizy obejmujące kraje Europy Środkowej i Wschodniej³⁵, w tym także Polskę³⁶. W odniesieniu do Polski badania empiryczne obejmują jednakże inwestycje bezpośrednie ogółem, nie ma natomiast szczegółowych analiz, prowadzonych z punktu widzenia kraju pochodzenia kapitału.

²⁹ C.F. Bergsten, T. Horst, T.H. Morgan, *American Multinationals and American Interests*, The Brookings Institutions, Washington DC 1978.

³⁰ J.H. Dunning, *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Unwin Hyman, London 1988, s. 85.

³¹ A. Stępnik, *Integracja regionalna i transfer kapitału*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996, s. 238.

³² T. Mitze, B. Alecke, G. Untiedt, *Trade-FDI Linkages in a System of Gravity Equations for German Regional Data*, Ruhr Economic Papers No. 84, Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen 2009.

³³ Por.: T. Bayoumi, G. Lipworth, *Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade*, IMF Working Papers, 1997.

³⁴ A.L. Lin, *Trade Effects of Foreign Direct Investment: Evidence for Taiwan with Four ASEAN Countries*, „Weltwirtschaftliches Archiv” no 131, 1995, s. 737-747; S. Lall, *Competitiveness, Technology and Skills*, E.Elgar, Cheltenham 2001; N. Kumar, *Foreign Investment and Export Orientation: The Case of India*, w: N.Seiji, V.Vichit-Vadkan, U.Kerdpibule, *Foreign Direct Investment and Export Promotion: Policies and Experiences in Asia*, South-east Asian Central Banks Research and Training Centre, Kuala Lumpur & Honolulu 1987, s. 357-381.

³⁵ R.E. Stern, *Foreign Direct Investment, Exports and East-West Integration: Theory and Practice*, w: R.N. Cooper, J. Gacs J. (red.), *Trade Growth in Transition Economies Export Impediments for Central and Eastern Europe*, Elgar, Cheltenham 1997, s. 329-357.

³⁶ J. Cieślík, A. Krześniak, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wymianę handlową Polski*, „Ekonomista” No-2-3/1998, Warszawa, Key Text 1998; M.A. Weresa, *The Impact of Foreign Direct Investment on Poland's Trade with the European Union*, „Post-Communist Economies”, Vol 13, No 1, 2001 s. 71-83.

Komplementarność handlu i inwestycji potwierdzają także badania empiryczne obejmujące kraje wysoko rozwinięte, takie jak np. Wielka Brytania³⁷. Ciekawym przykładem kształtowania się relacji handel-inwestycje jest Szwecja. Studia empiryczne dowodzą, że w latach 70. inwestycje zagraniczne wpływały na kreowanie wymiany handlowej tego kraju, natomiast w latach 80. odnotowano tendencje przeciwne³⁸.

Wyniki wybranych badań empirycznych dotyczących wpływu BIZ na wymianę handlową zestawiono w tabeli 2.

Synteza teorii i praktyki prowadzi do wniosku, że najważniejsze czynniki określające charakter związku BIZ i handlu zagranicznego to motywacja inwestorów oraz struktura przewag komparatywnych kraju przyjmującego inwestycje w stosunku do dawcy kapitału. W sytuacji, gdy główną determinantą inwestycji bezpośrednich jest poszukiwanie rynków zbytu (*market-seeking investment*) lub ominięcie barier handlowych (*tariff-jumping investment*) napływ BIZ będzie zastępował handel. Dotyczy to przede wszystkim inwestycji o charakterze horyzontalnym. Komplementarności obu zjawisk będzie natomiast sprzyjać napływ BIZ o charakterze pionowym, poszukujących surowców naturalnych lub zasobów strategicznych, bądź nakierowanych na poprawę całkowitej efektywności działania.

Tabela 2. Zestawienie wybranych badań empirycznych dotyczących relacji BIZ i handlu zagranicznego

Autor i rok badania	Kraje objęte badaniem	Opis badania i wyniki
Horst (1972)	USA, Kanada	Analiza inwestycji amerykańskich w Kanadzie motywowanych chęcią ominięcia kosztów transportu oraz ochrony posiadanej wiedzy, które zastępują wymianę handlową
Helleiner, Lavergne (1980)	USA i inne kraje	Firmy z udziałem inwestora zagranicznego kreują wymianę pomiędzy filiami zlokalizowanymi w różnych krajach (ang. <i>intra-firm trade</i>)
Swedenborg (1979, 1982)	Szwecja i inne	Nowe strumienie handlu dobrami pośrednimi; kreacja handlu netto: 1 USD produkcji realizowanej w ramach BIZ stanowi substytut dla 2 centów eksportu wyrobów gotowych, ale kreuje 12 centów eksportu półproduktów (eksport z kraju pochodzenia BIZ)

³⁷ W.C. Reddaway, S.J. Potter, C.T. Taylor, *The effects of UK Direct Investment Overseas*, Cambridge University Press, Cambridge 1968.

³⁸ G. Hufbauer, D. Lakdawalla, A. Malani, *Determinants of direct foreign investment and its connection to trade*, UNCTAD Review 1994, s. 47.

Yamawaki (1991)	Japonia i USA	Japońskie inwestycje lokowane w USA w sektorze handlu (dystrybucja produkcji z Japonii) tworzą powiązania pionowe i kreują handel bilateralny.
Sachs i Shatz (1994)	USA	Badanie obejmuje handel bilateralny USA z 40 innymi krajami wyrażony w formie modelu jako funkcja dochodu <i>per capita</i> , wielkości populacji krajów, dystansu geograficznego oraz udziału KTN w amerykańskim handlu. Wyniki estymacji modelu potwierdziły kreację handlu jako efekt wymiany między firmą-matką i filiami (ang. <i>intra-firm trade</i>).
Eaton i Tamura (1994)	Japonia i USA	Model uwzględnia zmienne takie jak: eksport, import, BIZ w dwóch kierunkach dla lat 1985-1990, liczba ludności, dochody <i>per capita</i> , wyposażenie w kapitał ludzki. Badanie potwierdziło kreację handlu przez BIZ.
Fontagné, Pajot (1997)	Francja, USA i inne kraje	Inwestycje lokowane w USA są nakierowane na zdobycie nowego rynku zbytu i zastępują wymianę handlową.
Gopinath <i>et al.</i> (1999)	USA	Analiza dotyczy amerykańskich producentów żywności. Wyniki potwierdzają, że amerykańskie przedsiębiorstwa inwestują zagranicą celem w krajach wysokorozwiniętych celem uzyskania dostępu do końcowego odbiorcy.
Head, Ries (2001)	Japonia i inne kraje	Analiza obejmuje japońskich producentów zespołów do samochodów w okresie 1965-1989 i potwierdza substytucję handlu przez napływ BIZ.
Amiti i Wakelin (2003)	USA i inne kraje	Analiza handlu bilateralnego USA z 36 innymi krajami w okresie 1986-1994. Amerykańskie przedsiębiorstwa lokują pracochłonną produkcję w krajach rozwijających się, a zaawansowane technologicznie półprodukty produkowane są w USA. Efektem jest rozwój wymiany o charakterze pionowym (kreacja handlu). Substytucja handlu przez BIZ występowała natomiast w przypadku tych inwestorów, których celem było ominięcie barier celnych, bądź redukcja kosztów transportu.
Fontagné, Pajot (1997)	Francja, USA i inne kraje	Badania dotyczyły BIZ napływających do USA z różnych krajów. Jako główny motyw zidentyfikowano poszukiwanie rynku zbytu. BIZ powodowały substytucję handlu.
Head, Ries (2001)	Japonia	Analiza obejmowała dane dot. inwestycji w produkcję podzespołów do samochodów w okresie 1965-1989 w różnych krajach. Stwierdzono substytucję handlu przez BIZ, ze względu na brak powiązań wertykalnych z krajem macierzystym.
Swenson (2007)	Chiny	Badanie dotyczyło wpływu BIZ na eksport prywatnych przedsiębiorstw chińskich w okresie 1997- 2003. Wyniki potwierdziły, że obecność korporacji transnarodowych jest pozytywnie skorelowana z nowymi strumieniami handlu firm lokalnych.

Bezuidenhout, Naudé (2008)	15 krajów Afryki Południowej (kraje <i>Southern African Development Community-SADC</i>)	Badania prowadzone za pomocą modelu grawitacji wykazały, że napływ BIZ z Wielkiej Brytanii i USA przyczynił się do tworzenia nowych strumieni eksportu, nie powodował natomiast wzrostu importu. Inwestycje z krajów Europy kontynentalnej kreowały zarówno eksport, jak i import.
Mitze, Alecke, Untiedt (2009)	Niemcy	Analiza dotyczy BIZ i handlu Niemiec i jest przeprowadzona przy wykorzystaniu modelu grawitacyjnego. Badania potwierdziły substytucyjność niemieckich BIZ lokowanych za granicą i handlu zagranicznego

Źródło: Opracowanie na podstawie: L. Fontagné, *Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?*, STI Working Paper, 1999, s. 15-16; B.A. Blonigen, *In search of substitution between foreign production and exports*, "Journal of International Economics", Vol. 53, 2001, s. 85; S. Globerman, *Trade, FDI and Regional Economic Integration: Case of North America and Europe*, materiały konferencyjne nt. "Enhancing Investment Cooperation in Northeast Asia", Honolulu, Hawaii, 7-9 August 2002, s. 23-24; M. Amiti, K. Wakelin, *Investment Liberalization and International Trade*, "Journal of International Economics", Vol. 61, 2003, s. 110; K. Head, J. Ries, *Exporting and FDI as Alternative Strategies*, Oxford Review of Economic Policy, Vol. 20, No. 3, 2004, s. 421; D.L. Swenson, *Multinationals and the Creation of Chinese Trade Linkages*, NBER Working Paper No. 13271, July 2007; H. Bezuidenhout, W. Naudé, *Foreign Direct Investment and Trade in the Southern African Development Community*, UNU-WIDER Research Paper, no 88, October 2008; T. Mitze, B. Alecke, G. Untiedt, *Trade-FDI Linkages in a System of Gravity Equations for German Regional Data*, Ruhr Economic Papers No. 84, Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen 2009.

Istotna jest także charakterystyka kraju inwestora i kraju przyjmującego. Im bardziej różnią się one pod względem wielkości rynku, poziomu rozwoju gospodarczego oraz wyposażenia w czynniki wytwórcze tym bardziej prawdopodobne jest, że inwestycje będą pobudzały handel zagraniczny między tymi krajami. Podobieństwo krajów natomiast sprzyja substytucji handlu przez BIZ.

Problem substytucyjności i komplementarności można także postrześć w przekroju branżowym. Inwestycje w dziedzinach, w których kraj przyjmujący posiada przewagi komparatywne w handlu zagranicznym powodują zazwyczaj kreowanie wymiany handlowej. Postrzegając tę zależność dynamicznie należy jednakże uwzględnić możliwość wpływania przez BIZ na przewagi komparatywne. Jeżeli napływ inwestycji i działalność inwestorów zagranicznych spowoduje wytworzenie przewag komparatywnych w dziedzinach, w których wcześniej ich nie było, to wówczas może

wystąpić kreacja eksportu i w tym sensie inwestycje będą w stosunku do handlu uzupełniające.

2.4. Działalność inwestorów zagranicznych a konkurencyjność eksportu

Drugi aspekt wpływu BIZ na handel zagraniczny, obok substytucji bądź komplementarności ma charakter jakościowy i wiąże się z wpływem inwestorów na konkurencyjność eksportu. Teoretyczne wyjaśnienia zależności między napływem kapitału zagranicznego a konkurencyjnością eksportu wiąże się z posiadaną przez inwestora przewagą technologiczną, a także dodatkową wiedzą, know-how, czy silną marką handlową inwestora³⁹. Transfer tych przewag do kraju lokalizacji inwestycji pozwala na bardziej efektywną produkcję i wpływa na zmianę struktury handlu. Działalność inwestorów zagranicznych oddziałuje ponadto na podmioty krajowe – lokalnych poddostawców, odbiorców oraz krajowych konkurentów. Siła tych efektów zależy jednakże od rozwoju rynków na którym dokonywana jest inwestycja, a zwłaszcza odpowiedniego rozwoju rynku finansowego⁴⁰. Dzięki konkurencji firm z udziałem kapitału zagranicznego podmioty krajowe zmuszone są do modernizacji produkcji oraz poprawy wydajności pracy. Zarówno konkurencja, jak i efekt demonstracji wpływają na zmianę struktury produkcji oraz handlu zagranicznego, co potwierdzają liczne prace badawcze i studia ekonometryczne wykonywane dla poszczególnych krajów⁴¹.

Działalność przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym wpływa na strukturę branżową wymiany handlowej z zagranicą⁴². Obok struktury wymiany istotne jest również oddziaływanie firm z kapitałem zagranicznym na parametry jakościowe towarów produkowanych w kraju lokalizacji inwestycji. W literaturze przedmiotu podkreśla się, że duże znaczenie dla poprawy konkurencyjności towarów mają stosowane w procesie produkcyjnym

³⁹ J.H. Dunning, *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison Wesley Publishing Company, Wokingham 1993.

⁴⁰ N. F. Campos, Y. Kinoshita, *Foreign Direct Investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America*, IMF Working papers, WP/08/26, January 2008, s. 4.

⁴¹ B. Aitken, G. Hanson, A. Harrison, *Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior*; NBER Working Paper 4967, Cambridge Mass. 1994; J.R. Markusen, A.J. Venables, *The theory of Endowment, Intra-Industry, and Multinational Trade*, NBER Working Paper 5529, Cambridge Mass. 1996.

⁴² N. Mylonidis, G. Zarotiadis, *The Impact of Inward FDI Flows on Trade Patterns: The Case of the UK*, "The Empirical Economics Letters", 7(3), 2008, s. 231-239.

technologie. Zastosowanie przez zagranicznych inwestorów nowoczesnych linii produkcyjnych, automatyzacja produkcji, wdrażanie udoskonaleń technicznych powodują wzrost wydajności pracy oraz poprawę jakości wyrobów. Wysoki poziom technologiczny produkcji sprzyja nie tylko wzrostowi jakości wyrobów, ale zazwyczaj powoduje także obniżkę kosztów, a zatem wpływa na poprawę konkurencyjności na rynkach międzynarodowych⁴³. Zmiany w strukturze handlu zagranicznego znajdują odzwierciedlenie m.in. w przesunięciu ujawnionych przewag komparatywnych (RCA).

Wnioski wynikające z teorii pozwalają na wskazanie następujących obszarów, w których można oczekiwać pozytywnych skutków, jakie wywołuje napływ BIZ dla konkurencyjności wymiany handlowej:

- Poprawa jakości eksportowanych towarów;
- Wzrost konkurencji jakościowej;
- Poprawa produktywności;
- Kreacja wymiany międzygałęziowej,
- Kreacja handlu wewnątrzgałęziowego i wewnątrz korporacyjnego.

Efekty te są związane z motywami inwestorów zagranicznych oraz rodzajem inwestycji. W związku z tym nie można określić *a priori*, jaki będzie wpływ BIZ na konkurencyjność eksportu i importu, gdyż może być on odmienny w przypadku różnych krajów.

Wpływ BIZ na konkurencyjność eksportowanych produktów można badać wykorzystując wskaźnik ujawnionych przewag komparatywnych (ang. *Revealed Comparative Advantage – RCA*), który opisuje poniższa formuła:

$$RCA_i = \ln(X_{ij} / M_{ij}) : (X_j / M_j)$$

gdzie:

X_{ij} oznacza eksport z danego kraju towaru i

M_{ij} oznacza import do danego kraju towaru i

X_j oznacza całkowity eksport z danego kraju

M_j oznacza całkowity import do danego kraju

Wartość tak zdefiniowanego wskaźnika RCA_i większa od zera świadczy o posiadanych przewagach komparatywnych, zaś mniejsza od zera o ich braku.

⁴³ M.A. Weresa, "The Impact of FDI on Poland's Trade with the EU", *Post-Communist Economies*, Vol.13, No 1, 2001.

Analiza kształtowania się wskaźników RCA dla handlu realizowanego przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego może stanowić podstawę do wnioskowania na temat posiadanych przez inwestorów zagranicznych przewag w handlu, wskazując czy specjalizują się oni w towarach wysokiej, średnio wysokiej, średnio niskiej czy niskiej techniki. Ponadto zmiany wskaźników RCA w czasie wskazują na ewolucję struktury towarowej handlu pozwalają na wskazanie roli inwestorów zagranicznych w kształtowaniu konkurencyjności i poziomu technologicznego eksportu kraju lokalizacji inwestycji.

3. Przedsiębiorstwa z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce a polski handel zagraniczny

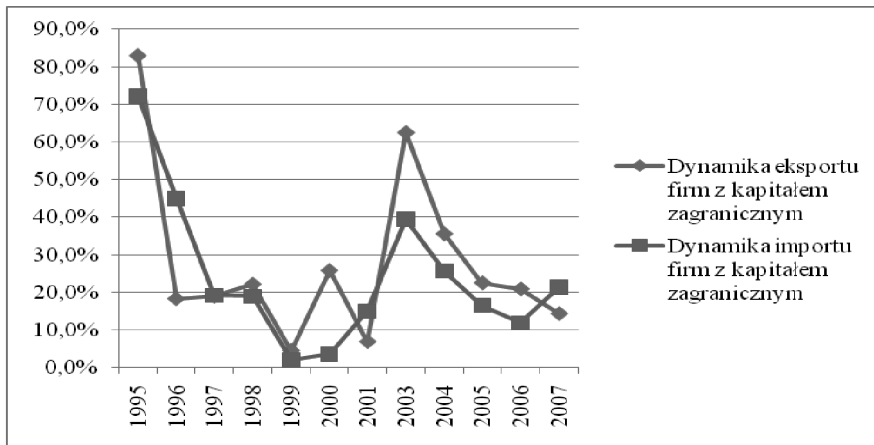
W większości branż przetwórstwa przemysłowego i w konsekwencji, w skali całej gospodarki napływ kapitału zagranicznego spowodował w okresie 1995-2007 kreację polskiego handlu zagranicznego⁴⁴. Potwierdzeniem tej tezy jest wysoka dynamika handlu firm z kapitałem zagranicznym i ich rosnący udział w polskim handlu zagranicznym. W 1995 r. wartość eksportu firm z kapitałem zagranicznym wynosiła 7876 mln USD, a ich udział w całkowitym eksporcie Polski wynosił 34%. W 2006 r. było to 61960 mln USD, co stanowiło 56,5% całkowitego polskiego wywozu. W 1995 r. import firm z udziałem inwestorów zagranicznych kształtował się na poziomie 12223 mln USD (tj. 42,1% całkowitego importu Polski), a w 2006 r. import tych podmiotów wyniósł 69680 mln USD, co stanowiło 55,5% całkowitego importu Polski. Analiza firm z udziałem kapitału zagranicznego na tle wszystkich podmiotów gospodarczych składających bilans potwierdza powyższe wnioski. W 2007 r. przychody ze sprzedaży wyrobów i usług na eksport uzyskane przez firmy z kapitałem zagranicznym stanowiły aż 71% eksportu wszystkich podmiotów gospodarczych składających bilans⁴⁵. W całym analizowanym okresie 1995-2007 zarówno eksport, jak i import przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym charakteryzował się dodatnią dynamiką, chociaż od 2003 r. można zaobserwować pewne jej osłabienie. W pierwszej

⁴⁴ A. Cieślak, A. Krześniak, *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wymianę handlową Polski*, „*Ekonomista*” 1998, nr 2/3; M.A. Weresa, *The Impact of Foreign Direct Investment on Poland's Trade with the European Union*, “*Post-Communist Economies*”, Vol. 13, No.1, 2001; A. Golejewska, *Relacje między handlem zagranicznym i bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w przemyśle przetwórczym Polski*, „*Gospodarka Narodowa*”, nr 5-6, 2004.

⁴⁵ Dane dotyczą podmiotów z udziałem kapitału zagranicznego o liczbie pracujących 10 i więcej osób. Por.: *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 r.*, GUS Warszawa 2008.

połowie lat 90. XX wieku eksport firm z zagranicznym kapitałem rósł wolniej niż import, natomiast w 1998 r. nastąpiło odwrócenie tej tendencji (za wyjątkiem 2001 i 2007 r. – por. rysunek 2).

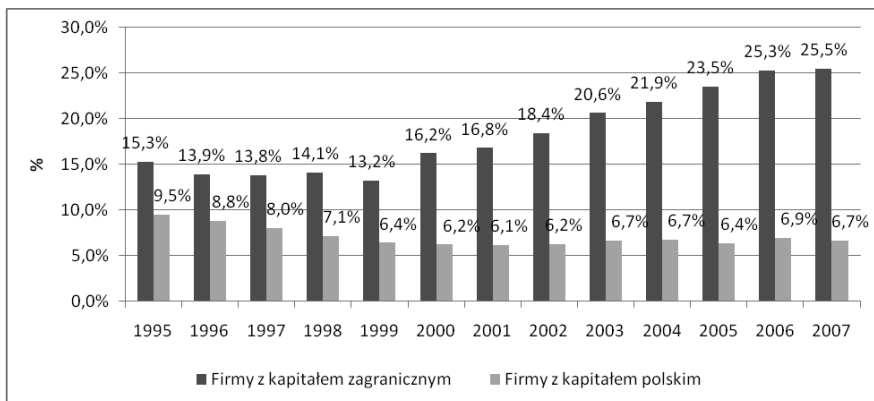
Rysunek 2. Porównanie dynamiki eksportu i importu firm z kapitałem zagranicznym, 1995-2007 (%)



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. B. Durka Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1995; *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. J. Chojna, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Konkurencji, Warszawa 2008; *Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 r.*, GUS Warszawa 2008, s. 22.

Mimo osłabienia dynamiki handlu firm z kapitałem zagranicznym ich skłonność do eksportu, mierzona udziałem eksportu w sprzedaży była w okresie 1995-2007 znacznie wyższa niż przedsiębiorstw z kapitałem polskim, a od 2000 roku wskaźnik ten wykazuje tendencję rosnącą. W 2007 r. ponad ¼ sprzedaży firm za zagranicznym kapitałem kierowana była na eksport, wobec 15% w 1995 r. (rysunek 3). Znaczący wzrost skłonności do eksportu firm z udziałem zagranicznego kapitału, jaki można zaobserwować od 2000 roku oznacza, że stopniowo zmieniała się motywacja inwestorów do lokowania produkcji w Polsce. W latach 90. XX wieku najistotniejszym motywem było poszukiwanie rynku zbytu, natomiast stopniowo nabierają większego znaczenia inne czynniki, w tym czynniki kosztowe oraz kwalifikacje siły roboczej.

Rysunek 3. Udział eksportu w sprzedaży (skłonność do eksportu): porównanie firm z kapitałem zagranicznym i polskim, 1995-2007



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

4. Zaawansowanie technologiczne handlu firm z kapitałem zagranicznym zlokalizowanych w Polsce

Analiza wymiany handlowej firm z kapitałem zagranicznym w układzie branżowym, z uwzględnieniem zaawansowania technologicznego dóbr będących przedmiotem obrotu pozwala na wskazanie roli inwestorów zagranicznych w rozwoju technologicznym Polski. Klasyfikacja gałęzi przemysłu uwzględniająca jako kryterium relację środków przeznaczanych na badania i rozwój w odniesieniu do rozmiarów produkcji wyodrębnia cztery grupy przemysłów: wysokiej techniki, średnio wysokiej techniki, średnio niskiej techniki, niskiej techniki⁴⁶. Analizując handel przedsiębiorstw z kapitałem zagranicznym według takiego podziału można zauważyć, że w latach 1995-2006 nastąpił wyraźny wzrost dóbr wysokiej i średnio wysokiej techniki zarówno w eksporcie, jak i w imporcie tych firm, co przekłada się na ich rosnącą rolę w polskim handlu zagranicznym tą grupą dóbr (tabela 3).

⁴⁶ *Classification of high-technology products and industries*, DSTI/EAS/IND/STP(95)1, OECD, Paris 1995. W polskich opracowaniach podział ten podaje GUS w: *Raport o stanie nauki i techniki*, GUS, 2000, s. 143. Zgodnie z tą klasyfikacją wysoka i średnio wysoka technika obejmuje następujące sekcje CN: wyroby przemysłu chemicznego, w tym farmaceutyki (sekcja VI), maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (sekcja XVI), sprzęt transportowy (sekcja XVII bez działu 89), instrumenty medyczne, precyzyjne i optyczne (sekcja XVIII), broń i amunicja (sekcja XIX).

Tabela 3. Udział wyrobów wysokiej i średnio wysokiej techniki w handlu zagranicznym firm z kapitałem zagranicznym w Polsce: porównanie lat 1995 i 2006 (mln USD i %)

	Import firm z udziałem kapitału zagranicznego		Eksport firm z udziałem kapitału zagranicznego		Relacja eksport/import		Saldo	
	1995	2006	1995	2006	1995	2006	1995	2006
Wyroby wysokiej i średnio wysokiej techniki (mln USD)	6020,5	39175,1	2353,9	34729,6	39,1%	88,7%	-3666,6	-4445,5
Ogółem handel (mln USD)	12223,6	69680,1	7876,3	61959,6	64,4%	88,9%	-4347,3	-7720,5
Udział (%)	49,3%	56,2%	29,9%	56,1%	-	-	84,3%	57,6%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Konkurencji.

W 1995 roku eksport towarów zaliczanych do branż wysokiej i średnio wysokiej techniki realizowany przez firmy z udziałem kapitału zagranicznego wynosił 2354 mln USD, co stanowiło prawie 30% ogółu eksportu tych przedsiębiorstw. W okresie 1995-2006 wartość tego eksportu wzrosła piętnastokrotnie, do poziomu 34723 mln USD, zaś ich udział zwiększył się odpowiednio do 56%. Oznacza to, że struktura eksportu przedsiębiorstw z udziałem zagranicznych inwestorów ulegała stopniowej poprawie zmieniając się w kierunku coraz większego zaawansowania technologicznego eksportowanych dóbr. Wzrastała też rola tych firm w całkowitym polskim eksporcie towarów wysokiej i średnio wysokiej techniki. Ich udział w polskim eksporcie tej grupy zwiększył się z 41,5% w 1995 roku do 72,3% w 2006 r.

Podobne tendencje jak w przypadku eksportu, można zauważyć również w odniesieniu do importu firm z kapitałem zagranicznym, chociaż w tym przypadku wzrost był znacznie słabszy. W 1995 roku import towarów wysokiej i średnio wysokiej techniki realizowany przez te podmioty wynosił 6020 mln USD, tj. ta grupa dóbr stanowiła 49% całkowitego importu firm z kapitałem zagranicznym. W 2006 roku wartości te wynosiły odpowiednio 39175 mln USD oraz 56,2%. Systematycznie rosła też rola importu dóbr zaawansowanych technologicznie realizowanego przez przedsiębiorstwa z udziałem inwestorów zagranicznych w całkowitym polskim imporcie tej grupy, zwiększając się o 20 punktów procentowych, z poziomu 47,4% w 1995 roku do 67,4% w 2006 r.

W strukturze realizowanego przez firmy z kapitałem zagranicznym handlu wyrobami zaawansowanymi technologicznie dominują maszyny i urządzenia. Ta grupa dóbr stanowi ponad połowę całkowitego eksportu, jak i importu wysokiej i średnio wysokiej techniki (tabela 5). Struktura eksportu dóbr zaawansowanych technologicznie firm z udziałem kapitału zagranicznego jest zdominowana przez dwie podgrupy wyrobów: poza wspomnianymi maszynami kluczową pozycję zajmują w tym eksporcie pojazdy i inne urządzenia transportowe charakteryzując się około 40-procentowym udziałem. Te same branże dominują w imporcie dóbr zaawansowanych technologicznie realizowanym przez firmy z kapitałem zagranicznym, przy czym udział pojazdów i innych środków transportu jest o niższy w imporcie niż w eksporcie – w 2006 r. wynosił on 22%, a na trzeciej pozycji w imporcie plasują się wyroby przemysłu chemicznego z udziałem 18% (tabela 4).

Tabela 4. Struktura handlu firm z udziałem kapitału zagranicznego w Polsce wyrobami wysokiej i średnio wysokiej techniki: porównanie lat 1995 i 2006 (mln USD i %)

Grupy towarów średnio wysokiej i wysokiej techniki	Import firm z udziałem kapitału zagranicznego				Eksport firm z udziałem kapitału zagranicznego			
	mln USD		%		mln USD		%	
	1995	2006	1995	2006	1995	2006	1995	2006
Produkty przemysłu chemicznego	1248,5	7082,9	20,7%	18,1%	144,5	2593,6	6,1%	7,3%
Maszyny i urządzenia; sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	3380,6	22021,3	56,1%	56,2%	1199,1	18611,6	50,3%	52,6%
Pojazdy; statki powietrzne; jednostki pływające i współdziałające urządzenia transportowe	1180,4	8774,2	19,6%	22,4%	992,7	13498,6	41,7%	38,2%
Przyrządy, narzędzia i aparaty optyczne, pomiarowe, medyczne; zegary; instrumenty muzyczne	211,1	1333,5	3,5%	3,4%	45,1	664,3	1,9%	1,9%
Broń i amunicja, ich części i akcesoria	0,5	0,7	0,0%	0,0%	0,8	0,1	0,0%	0,0%
Razem	6021,1	39212,6	100,0%	100,0%	2382,2	35368,2	100,0%	100,0%

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Instytutu Badań Rynku, Konsumpcji i Konkurencji.

Warto również odnotować, że w badanym okresie zmniejszyła się dysproporcja między wielkością eksportu i importu towarów wysokiej i średnio wysokiej techniki przedsiębiorstw z udziałem inwestorów zagranicznych. Pokrycie importu eksportem w odniesieniu do tej grupy dóbr zwiększyło się z 39,1% w 1995 r. do 88,7% w 2006 r. Relacje te dla całej wymiany handlowej firm z kapitałem zagranicznym kształtowały się odpowiednio 64,4% w 1995 r. i 88,9% w 2006 r. Zmniejszająca się dysproporcja między eksportem a importem towarów wysokiej i średnio wysokiej techniki realizowanym przez firmy z kapitałem zagranicznym, przy jednoczesnym wzroście wymiany, może oznaczać poprawę konkurencyjności tych grup dóbr na rynkach zagranicznych, jednak ta hipoteza wymaga dalszej weryfikacji za pomocą analizy kształtowania się ujawnionych przewag komparatywnych w handlu w badanym okresie.

Bibliografia

- Aitken B., Hanson G., Harrison A., *Spillovers, Foreign Investment, and Export Behavior*, NBER Working Paper 4967, Cambridge Mass. 1994.
- Amiti M., Wakelin K., *Investment Liberalization and International Trade*, "Journal of International Economics", Vol. 61, 2003.
- Bayoumi T., Lipworth G., *Japanese Foreign Direct Investment and Regional Trade*, IMF Working Papers, 1997.
- Bergsten C.F., Horst T., Morgan T.H., *American Multinationals and American Interests*, The Brookings Institutions, Washington DC 1978.
- Bezuidenhout H., Naudé W., *Foreign Direct Investment and Trade in the Southern African Development Community*, UNU-WIDER Research Paper, no 88, 2008.
- Blomström M., Kokko A., *Regional Integration and Foreign Direct Investment*, NBER Working Paper No 6019/1997.
- Blonigen B.A., *In search of substitution between foreign production and exports*, "Journal of International Economics", Vol. 53, 2001.
- Buckley P., Casson M., *The Future of Multinational Enterprise*. MacMillan, London 1976.
- Campos N.F., Kinoshita Y., *Foreign Direct Investment and Structural Reforms: Evidence from Eastern Europe and Latin America*, IMF Working papers, WP/08/26, January 2008.
- Chojna J. (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Badań Rynku, Konsumpcji i Konkurencji, Warszawa 2008.
- Cieślak A., Krześniak A., *Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na wymianę handlową Polski*, „Ekonomista” nr 2/3, 1998.

- Classification of high-technology products and industries*, DSTI/EAS/IND/STP(95)1, OECD, Paris 1995.
- Dunning J.H., *International Production and the Multinational Enterprise*, Allen & Unwin, London, 1981.
- Dunning J.H., *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Addison-Wesley Publishing Company, Wokingham 1993.
- Dunning J.H., *Multinationals, Technology and Competitiveness*, Unwin Hyman, London 1988.
- Durka B. (red.), *Inwestycje zagraniczne w Polsce*, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa 1995.
- Działalność gospodarcza podmiotów z kapitałem zagranicznym w 2007 r.*, GUS Warszawa 2008
- Filippaios F., Kottaridi C., *Complements or Substitutes? New Theoretical Considerations and Empirical Evidence on the Imports and FDI Relationship*, Working Papers no 26, University of Peloponnese, Department of Economics 2008.
- Fonfara K., *Strategie przedsiębiorstw w biznesie międzynarodowym*, Wyd. AE, Poznań 2000.
- Fontagné L., *Foreign Direct Investment and International Trade: Complements or Substitutes?*, STI Working Paper, 1999.
- Globerman S., *Trade, FDI and Regional Economic Integration: Case of North America and Europe*, materiały konferencyjne nt. "Enhancing Investment Cooperation in Northeast Asia", Honolulu, Hawaii, 7-9 August 2002.
- Golejewska A., *Relacje między handlem zagranicznym i bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w przemyśle przetwórczym Polski*, „Gospodarka Narodowa”, nr 5-6, 2004.
- Gray H.P., *Introduction. The Role of Transnational Corporations in International Trade*, w: H.P. Gray (red.), *Transnational Corporations and International Trade and Payments*, Routledge, London 1993.
- Grey H.P., *International Trade and Foreign Direct Investment: The Interface*, w: J.H. Dunning (red.), *Globalization, Trade and Foreign Direct Investment*, Elsevier, Amsterdam, Lausanne, New York, Oxford 1998.
- Hamada K., *The Effect of Foreign Direct Investment on the Pattern of Trade: Is Investment a Substitute for Trade*, Working Paper no 520, Economic Growth Center, Yale University, New Haven, Connecticut 1997.
- Hoekman B., Djankov S., *Intra-Industry Trade, Foreign Direct Investment and Reorientation of East European Exports*, "CEPR Discussion Paper", No 1377, London 1996.
- Hufbauer G., Lakdawalla D., Malani A., *Determinants of Foreign Direct Investment and Its Connection to Trade*, UNCTAD Review, UN 1994.
- Hymer S., *International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. MIT Press, New York 1976.

- Johanson J., Vahne J.E., *The Internationalisation Process of the Firm: A Model of Knowledge Development on Increasing Foreign Commitments*, „Journal of International Business Studies”, Spring-Summer 1977.
- Kojima K., *Direct Foreign Investment*, Croom Helm, London, 1978.
- Krugman P., *New Theories of International Trade and the Multinational Corporation*, w: C.P. Kindleberger (red.), *The Multinational Corporation in the 1980s*, Cambridge 1990.
- Kumar N., *Foreign Investment and Export Orientation: The Case of India*, w: N.Seiji, V.Vichit-Vadkan, U.Kerdpibule, *Foreign Direct Investment and Export Promotion: Policies and Experiences in Asia*, Southeast Asian Central Banks Research and Training Centre, Kuala Lumpur & Honolulu 1987.
- Lall S., *Competitiveness, Technology and Skills*, E.Elgar, Cheltenham 2001.
- Lall S., Streeten P., *Foreign Investment, Transnationals and Developing Countries*, Macmillan, London 1997.
- Lin A.L., *Trade Effects of Foreign Direct Investment: Evidence for Taiwan with Four ASEAN Countries*, „Weltwirtschaftliches Archiv” no 131, 1995.
- Lipsey R., *Home and host country effects of FDI*, NBER Working Paper No. 9293, Cambridge Mass. 2002.
- Lipsey R., *Measuring the impacts of FDI on Central and Eastern Europe*, NBER Working Paper No. 12808, Cambridge Mass 2006.
- Markuen J.A., Venables A.J., Konan D.E., Zhang K.H., *A unified treatment of horizontal direct investment, vertical direct investment, and the pattern of trade in goods and services*”, NBER Working Paper no 5696, Cambridge MA 1996.
- Markusen J., *The Boundaries of Multinational Enterprises and the Theory of International Trade*, „Journal of Economic Perspectives” vol. 9, no 2, Spring 1995.
- Markusen J., Venables A., *The Increased Importance of Multinationals in North American Economic Relationships: A Convergence Hypothesis*, w: M.W. Canzoneri, W.J. Ethier, V. Grilli (red.), *The new Transatlantic Economy*, Cambridge University Press, 1995.
- Markusen J.R., Venables A.J., *The theory of Endowment, Intra-Industry, and Multinational Trade*, NBER Working Paper 5529, Cambridge Mass. 1996.
- Mitze T., Alecke B., Untiedt G., *Trade-FDI Linkages in a System of Gravity Equations for German Regional Data*, Ruhr Economic Papers No. 84, Bochum, Dortmund, Duisburg, Essen 2009.
- Mundell R.A., *International Economics*, Macmillan, London 1968.
- Mundell R.A., *International Trade and Factor Mobility*. „American Economic Review”, June 1957.
- Mylonidis N., Zarotiadis G., *The Impact of Inward FDI Flows on Trade Patterns: The Case of the UK*, “The Empirical Economics Letters”, 7(3), 2008.
- Purvis D.D., *Technology, Trade and Factor Mobility*, “Economic Journal”, September, 1972.

- Reddaway W.C., Potter S.J., Taylor C.T., *The effects of UK Direct Investment Overseas*, Cambridge University Press, Cambridge 1968.
- Reich S., *Globalisation and Changing Patterns of FDI: The Lessons for Central and Eastern Europe*, "Journal of International Relations and Development", no 1, 1998.
- Root F.R., *Foreign Market Entry Strategy*. Amacom, New York 1987.
- Sharp M., Barz M., *Multinational Companies and the Transfer and Diffusion of New Technological Capabilities in Central and Eastern Europe and the Former Soviet Union*, w: D.A. Dyker, (red.), *The Technology of Transition*, Central European University Press, Budapest 1997.
- Stepniak A., *Integracja regionalna i transfer kapitału*. Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 1996.
- Stern R.E., *Foreign Direct Investment, Exports and East-West Integration: Theory and Practice*, w: R.N. Cooper, J. Gacs J. (red.), *Trade Growth in Transition Economies Export Impediments for Central and Eastern Europe*, Elgar, Cheltenham 1997.
- Swenson D.L., *Multinationals and the Creation of Chinese Trade Linkages*, NBER Working Paper No. 13271, July 2007.
- Vernon R., Wells Jr L.T., Rangan S., *The Manager in the International Economy*, Prentice-Hall International Inc., London 1968.
- Weresa M.A., *Atrakcyjność Polski dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2008*, Instytut Gospodarki Światowej SGH Warszawa 2008.
- Weresa M.A., *The Impact of Foreign Direct Investment on Poland's Trade with the European Union*, "Post-Communist Economies", Vol. 13, No.1, 2001.
- World Investment Report 2009*, UNCTAD, New York & Geneva 2009.
- Zarotiadis G., *FDI and International Trade Relations: A Theoretical Approach*, International Trade and Finance Association Working Papers no 31, 2008.

Wojciech Zysk, Agnieszka Szymczak
Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
Katedra Handlu Zagranicznego

Sprawiedliwy Handel jako forma pomocy krajom nierozwiniętym gospodarczo

*„Globalisation, as defined by rich people like us, is a very nice thing.
You are talking about the Internet, you are talking about cell phones, you
are talking about computers.
This doesn't affect two-thirds of the people of the world”.*

“If you're totally illiterate and living on one dollar a day, the benefits
of globalisation never come to you”.

Jimmy Carter

Globalizacja – źródło Ruchu Sprawiedliwego Handlu

Termin „globalizacja”, mimo że powszechnie stosowany, jest niejednoznaczny. Liczne próby jego definicji nie doprowadziły do wypracowania powszechnie uznawanej definicji. Mimo niezaprzeczalności trwania procesu globalizacji, ale i trudności znalezienia jego kompleksowej i wyczerpującej definicji pewnym jest, iż dotychczasowa globalizacja nie przyniosła jednakowych korzyści dla wszystkich podmiotów biorących w niej udział. Przedstawiona poniżej tabela nr 1 w uproszczony sposób prezentuje beneficjentów i przegranych procesu globalizacji¹.

Tabela 1. Zwycięzcy i przegrani dotychczasowych procesów globalizacyjnych

	Beneficjenci	Poszkodowani
Kraje	Kraje Triady i niektóre kraje aspirujące do niej	Kraje peryferyjne
Regiony	Regiony i subregiony o przewadze „nowej gospodarki”	Regiony i subregiony o przewadze „starej gospodarki”
Branże	Branże przyszłościowe (dynamiczne)	Branże schyłkowe (upadające)

¹ S. Flejtewski, P.T. Wahl, *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003, s. 202.

Przedsiębiorstwa i firmy	KTN i niektóre MSP	Wiele MSP
Banki i inne instytucje finansowe	Globalne banki i towarzystwa ubezpieczeniowe oraz niektóre instytucje lokalne	Wiele mniejszych instytucji bankowo-finansowych
Gospodarstwa domowe	Bogaci i średniozamożni konsumenci, głównie z krajów Triady	Gospodarstwa domowe głównie z krajów peryferyjnych (w tym bezrobotni)

Źródło: S. Flejtewski, P.T. Wahl, *Ekonomia...*, op.cit., s. 202.

Z powyższej tabeli wynika, iż globalizacja przynosi korzyści instytucjom bankowym oraz firmom międzynarodowym powszechnie nazywanym korporacjami transnarodowymi stawiając je na pozycji „wygranej”. Po drugiej stronie są małe i średnie przedsiębiorstwa, rzemiosło, rolnictwo, które w wyniku globalizacji tracą² i dla których niejednokrotnie globalizacja jest swoistym wyrokiem skazującym ich na straty. Jak zauważył jeden z największych dotychczasowych autorytetów ówczesnego świata papież Jan Paweł II globalizacja nie zapewnia sprawiedliwej dystrybucji dóbr wśród mieszkańców poszczególnych krajów. Wyprodukowane bogactwo często trafia w posiadanie tylko nielicznych grup wpływając tym samym na utratę suwerenności państw narodowych słabo rozwiniętych³. Jednak „globalizacja nie jest a priori ani dobra, ani zła. Będzie taka, jaką uczynią ją ludzie”⁴.

Bezsporny jest podział świata na bogatą Północ i biedne Południe. Polaryzacja świata wciąż nasila się i nie bez znaczenia pozostaje tu proces globalizacji. Zgadniają się z tym zarówno zwolennicy, jak i przeciwnicy tego procesu, choć tłumaczą to zjawisko różnie. Jak mówi J. Stiglitz: „Dotychczas globalizacja była asymetryczna. Skrojono ją tak, żeby lepiej służyła bogatym i silnym (...). Dziś przestaliśmy dyskutować o tym, kto jest za, a kto przeciw globalizacji. Dziś dyskutuje się o tym, jak zmienić zasady globalizacji”⁵.

Globalizacja doprowadziła do liberalizacji handlu w skali międzynarodowej. Spowodowało to powstanie i nasilenie się konkurencji między Północą a Południem. Przedsiębiorstwa zakładają swoje oddziały oraz filie tam, gdzie koszty produkcji (zwłaszcza koszt pracy) są najniższe, a warunki pracy najgorsze – czyli w krajach Trzeciego Świata⁶. „Bieżący proces globalizacji

² S. Flejtewski, P.T. Wahl..., op. cit., s. 202.

³ Jan Paweł II, *Globalization Must Not Be a New Form of Colonialism*, Vatican City, APR 27, 2001.

⁴ Ibidem.

⁵ *Rozmowa z Josephem Stiglitzem, najsłynniejszym współczesnym ekonomista, o słabościach rynku i globalizacji*, Polityka, nr 20, 15.05.2004, s. 52-54.

⁶ A. Odile, *Pour un commerce équitable*, Charles Léopold Mayer, Paris 1998, s. 125.

przynosi niezrównoważone wyniki zarówno między krajami, jak i w ich obrębie. Tworzy bogactwo, ale zbyt dużo krajów i ludzi nie ma z niego żadnych korzyści. Nie mają też oni wiele do powiedzenia lub w ogóle nie mają głosu w kształtowaniu tego procesu” – pisze J. Stiglitz⁷. Korzyści płynących ze zwiększenia dostępu do rynku nie negują przeciwnicy globalizacji, mimo że głośno mówią, jak twierdzi dalej Stiglitz, że „reguły gry rządzące globalizacją są niesprawiedliwe, nastawione na przysparzanie korzyści krajom wysoko uprzemysłowionym. W rzeczywistości niektóre z ostatnich zmian są tak niesprawiedliwe, że w części spośród najuboższych krajów pogłębiły panującą tam nędzę”⁸. Bieda krajów Południa jest widoczna. R. Piasecki szacuje, iż tylko 20-25% mieszkańców planety korzysta z dobrodziejstw globalizacji. Pozostałe 75-80% ulega coraz większej marginalizacji⁹.

Historia ruchu Sprawiedliwego Handlu

W dobie globalizacji, zanikania granic, liberalizacji handlu międzynarodowego oraz problematyki związanej z podziałem świata na kraje bogatej Północy i biednego Południa coraz częściej pojawiają się idee tzw. społecznej odpowiedzialności biznesu (Corporate Social Responsibility – CSR)¹⁰. Idee te stawiają pod znakiem zapytania twierdzenie przedstawiciela „konserwatywnej” ekonomii, Milтона Friedmana, że podstawowym celem przedsiębiorstwa jest pomnażanie zysku. Celem biznesu XXI wieku staje się długofalowy równoważony rozwój podmiotów i organizacji gospodarczych, budowanie przewagi konkurencyjnej wpisane w proces dialogu społecznego i tworzenie ładu społeczno-gospodarczego. Do składowych opisywanych procesów zalicza się inwestycje odpowiedzialne (Socially Responsible Investment – SRI)¹¹, odpowiedzialną turystykę¹² czy ruch

⁷ J. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007, s. 27, Joseph Stiglitz zaczerpnął cytat od Światowej Komisji do spraw Socjalnych Aspektów Globalizacji, *A fair Globalization: Creating Opportunities for All*, Genewa 2004, s. XI.

⁸ Ibidem, s. 28.

⁹ R. Piasecki, *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2003, s. 85.

¹⁰ CSR dotyczy firm odpowiedzialnych społecznie, czyli dobrowolnie uwzględniających na poziomie strategicznym oczekiwania wielu grup społecznych (pracowników, klientów, dostawców, społeczeństwa lokalnego, akcjonariuszy i in.).

¹¹ SRI to strategia inwestowania środków indywidualnych lub należących do instytucji np. w przedsiębiorstwa społecznie odpowiedzialne.

¹² Światowa Organizacja Turystyki pod pojęciem odpowiedzialnej czy zrównoważonej turystyki określa nową koncepcję przemysłu turystycznego w skali globalnej. Koncepcja ta

Sprawiedliwego Handlu, który promuje idee uczciwych zasad gry na arenie handlu międzynarodowego.

Narodziny ruchu Sprawiedliwego Handlu

Pierwsze ślady Ruchu Sprawiedliwego Handlu w Europie datuje się na lata pięćdziesiąte XX wieku wraz z utworzeniem organizacji OXFAM¹³ (Oxford Committee for Famine Relief). Lata sześćdziesiąte XX w., a konkretnie rok 1964 zaowocował pierwszą Konferencją Narodów Zjednoczonych ds. Handlu i Rozwoju, podczas której państwa tzw. Południa zwróciły uwagę na konieczność prowadzenia sprawiedliwej wymiany handlowej. I to właśnie slogan ukuty przez owe państwa „Trade not Aid”¹⁴, czyli „Handel a nie pomoc” stał się hasłem wzywającym do szerzenia i rozwoju sprawiedliwych reguł gry handlowej. Zaowocowało to powstawaniem pierwszych organizacji związanych z tym ruchem, zwanych początkowo również organizacjami handlu alternatywnego (w skrócie ATO – Alternative Trade Organisations).

W roku 1988 opracowany został znak Ruchem Sprawiedliwego Handlu Max Havelaar, który stał się najlepszym synonimem i znakiem rozpoznawalności produktów pochodzącym ze Sprawiedliwego Handlu. Celem znaku oraz wprowadzonej certyfikacji miała być gwarancja jakości produktu oraz pomoc we wprowadzaniu „sprawiedliwych produktów” do sklepów, gdzie mieszkańcy bogatej Północy zwykli robić zakupy. Jednocześnie miała to być gwarancja przestrzegania pewnych norm etycznych w obrocie handlowym¹⁴.

Krok po kroku organizacje zrzeszające producentów, importerów, wyspecjalizowane punkty sprzedaży zaczęły łączyć się w sieci, aby sprawiedliwie handlować pod hasłem: „Jedność daje siłę”¹⁵. I tak powstały EFTA (European Fair Trade Association, 1990)¹⁶ i NEWS (Network World Shops)¹⁷. W 1997 roku utworzono Fairtrade Labelling Organisations International (FLO-I)¹⁸, a w 1998 FINE – organizację łączącą czterech aktorów Ruchu

zakłada rozwój turystyki bez szkody dla środowiska oraz przynoszenie korzyści ekonomicznych mieszkańcom turystycznych regionów i wspieranie lokalnych gospodarek.

¹³ Patrz: <http://www.oxfam.org>, 12.06.2009.

¹⁴ F. Faux, *Le label néerlandais de Max Havelaar, pionnier du marche* [w:] *Le Figaro Economie*, 21.08.2008.

¹⁵ A. De Varax, *Achetons équitable*, Minerva, Paris 2007, s. 30.

¹⁶ Patrz: <http://www.eftafairtrade.org>, EFTA łączy dziś 11 wielkich importerów europejskich i ma dostęp do rynków 11 krajów, 12.04.2009.

¹⁷ Patrz: <http://www.worldshops.org>, działająca jako centrum zakupów łączy 2 500 punktów sprzedaży i prowadzi kampanie informacyjne, 12.04.2009.

¹⁸ Patrz: <http://www.fairtradenet.net>, powstała z połączenia Max Havelaar, Transfair, Fair

Sprawiedliwego Handlu, którzy otrzymali możliwość mówienia jednym głosem i tym samym odgrywania ważniejszej roli na arenie międzynarodowej¹⁹.

Pobudzony przez globalizację Ruch Fair Trade (FT) staje się obecnie zjawiskiem obejmującym swoim zasięgiem coraz więcej krajów i ludzi. Ponad milion małych producentów i farmerów bądź jest członkami 3000 organizacji, bądź jest związana ze strukturami parasolowymi w ponad 50 krajach Południa. Ich produkty są sprzedawane w licznych sklepach zwanych sklepami Fair Trade, supermarketach oraz w wielu innych punktach Północy²⁰. Sprawiedliwy Handel może poszczycić się liczbą 3000 sklepów na świecie, w tym 2500 w Europie. W 2006 roku obrót w Sprawiedliwym Handlu wynosił ponad 1,8 mld euro i ponad milion rodzin czerpało z niego korzyści²¹. Natomiast w roku 2007 obroty wzrosły do ponad 2,6 mld euro. Według najnowszych danych za rok 2008 światowy obrót certyfikowanymi towarami FT wzrósł do 2,9 mld Euro²². W Tabeli nr 2 przedstawiono obroty FT w roku 2006 i 2007.

Tabela 2. Obroty FT w roku 2006 i 2007 w mln Euro

Sprzedaż produktów FT w mln Euro	Europa	Ameryka Północna i Azja	Suma
2006			
Certyfikowany FT	1060	564	1624
Niecertyfikowany FT	135	112	247
Razem	1195	676	1871
2007			
Certyfikowany FT	1554	827	2381
Niecertyfikowany FT	145	120	265
Razem	1699	947	2646

Źródło: „Fair Trade 2007: new facts and figures from an ongoing success story: A report on Fair Trade in 33 consumer countries”; www.fairtrade.net z dnia 30.12.2009.

W tabeli nr 3 przedstawiono obroty towarami FT w wybranych krajach w roku 2007.

Trade; czuwa nad harmonizacją standardów „sprawiedliwej” produkcji tj. ujednoczanie kontroli, homologacja czy logo, 04.04.2009.

¹⁹ A. De Varax..., op. cit., s. 30.

²⁰ R. Holtz, History of Fair Trade, <http://www.worldshops.org/>, 02.03.2009.

²¹ Historique. Le commerce équitable, http://www.altereco.com/fr/commerce-equitable_page_6_historique.html, 15.02.2009.

²² www.fairtrade.net z dnia 30.12.2009.

Tabela 3. Sprzedaż produktów FT (2007) w mln Euro

Kraj	Sprzedaż produktów FT w mln Euro
USA	730,8
United Kingdom	704,3
France	210
Switzerland	158,1
Germany	141,7
Canada	79,6
Austria	52,8
Netherlands	47,5
Sweden	42,5
Denmark	39,6
Italy	39
Belgium	35
Finland	34,6
Ireland	23,3
Others	307,2
TOTAL	2. 646

Źródło: www.fairtrade.net z dnia 30.12.2009.

Ruch Sprawiedliwego Handlu – definicja, organizacja i rozwój

Wraz z narodzinami Ruchu Sprawiedliwego Handlu powstawały pierwsze formalne jego definicje. Starano się określić zasady i ustrukturyzować cały ruch. Celem było uczynienie ruchu bardziej przejrzystym i zrozumiałym zarówno dla mieszkańców bogatej Północy, jak również biednego Południa. Sprawiedliwy Handel (pl.), Fair Trade (ang.), Commerce équitable (fr.), Comercio justo (hiszp.) to „partnerstwo w handlu oparte na dialogu, przejrzystości i szacunku, które dąży do większej równości w handlu międzynarodowym. Przyczynia się do zrównoważonego rozwoju, oferując lepsze warunki handlowe i broniąc praw marginalizowanych producentów i pracowników Globalnego Południa. Organizacje Sprawiedliwego Handlu, przy wsparciu konsumentów, są aktywnie zaangażowane we wspieranie producentów, podnoszenie świadomości w społeczeństwie i prowadzenie kampanii na rzecz zmian w regułach i praktykach na konwencjonalnym rynku międzynarodowym. Produkcja i sprzedaż towarów Sprawiedliwego Handlu odbywa się zgodnie z tymi zasadami. Tam, gdzie to możliwe, są one weryfikowane przez niezależne i godne zaufania systemy”²³. Posługując się definicją zawartą w ulot-

²³ Liczne są definicje sprawiedliwego handlu, ta przywołana tutaj została przyjęta w 2001

ce statutowej organizacji „Trzeci Świat i My” ruch Sprawiedliwego Handlu można zdefiniować jako „partnerstwo między producentami i kupującymi, którzy pracują na rzecz usunięcia upośledzenia społecznego producentów dla zwiększenia dostępu producentów do rynków i promowanie zrównoważonego rozwoju. Jego misją jest szerzenie poprzez handel równości społecznej i bezpieczeństwa ekonomicznego”²⁴. Ruch Sprawiedliwego Handlu zrodził się nie w celach bezzwrotnej pomocy finansowej krajom rozwijającym się, z powodu której następuje wzrost ich zadłużenia. Wyrósł on z przeświadczenia jego zwolenników, iż ważniejsze od pożyczek są środki umożliwiające ich rozwój. Porozumienie bazujące na partnerstwie otwiera rynki dla małych producentów Południa, którzy są marginalizowani z powodu braku zarówno doświadczenia, jak i środków finansowych przeznaczanych na inwestycje.

Jak napisał J. Stiglitz: ponad 2,6 miliarda ludzi żyje w nędzy²⁵. Prawie 1 miliard ludzi cierpi z powodu głodu na świecie²⁶. Co sekundę z powodu niedożywienia umiera pięcioro dzieci²⁷. „Ponad 120 mln dzieci nie chodzi do szkoły”²⁸. Ponad 580 milionów kobiet to analfabетки²⁹. Drobnii producenci Południa wraz ze swoimi rodzinami reprezentują ponad połowę populacji świata i to tę połowę najbiedniejszą. Dlatego też FT jest ruchem nastawionym na pomoc właśnie tej części świata. Nigdy nie została wykluczona pomoc innym krajom, jednakże uwaga ruchu FT skupia się na tych, których problemy są najbardziej palące. Tymczasem istniejące reguły handlowe mogą stanowić barierę trudną do pokonania dla krajów Globalnego Południa, a Sprawiedliwy Handel daje im szansę wyjścia z „zakłętego kręgu ubóstwa”. „Szacuje się wzrost udziału Afryki, Azji Południowo-Wschodniej i Południowej oraz Ameryki Łacińskiej w światowym eksporcie tylko o 1% pomógłby wyjść z ubóstwa 128 mln ludzi. W samej Afryce wygenerowałyby to dodatkowe 70 mld dolarów, czyli prawie 3 razy więcej niż cała międzynarodowa pomoc

roku przez FINE – nieformalną platformę współpracy czterech głównych sieci międzynarodowych sprawiedliwego handlu tj. FLO International, IFTA, NEWS!, EFTA; A. De Varax, *Achetons équitables*, Minerva, Paris 2007, s. 13; oficjalna strona Sprawiedliwego Handlu. Definicja, <http://www.sprawiedliwyhandel.pl/artykuly/2003/definicja.html>, 14.02.2009.

²⁴ Ulotka statutowa Stowarzyszenia Sprawiedliwego Handlu „Trzeci Świat i My”, http://www.sprawiedliwyhandel.pl/multimedia/teksty/ulotka_statutowa.pdf, 25.02.2009.

²⁵ J. Stiglitz, *Wizja sprawiedliwej globalizacji...*, op. cit., s. 29.

²⁶ P. Motriuk, Prawie miliard ludzi na świecie jest niedożywionych, Wiadomości Wirtualna Polska, <http://wiadomosci.wp.pl/kat,1347,title,Prawie-miliard-ludzi-na-swiecie-jest-niedozywionych,wid,10472285,wiadomosc.html>, 16.10.2008.

²⁷ UNICEF walczy z głodem i niedożywieniem u dzieci, http://www.unicef.pl/2024_1372.htm, 14.12.2005.

²⁸ EFTA, **Czym jest sprawiedliwy handel?**, <http://efte.org/porady/fairtrade>, 06.04.2009.

²⁹ ONZ, *Świat Kobiety, 2000, Tendencje i Statystyki*, 2003.

dla tego kontynentu³⁰ – pisze T. Lecomte. Z danych z 2006 roku wynika, iż pomoc dla Afryki Subsaharyjskiej wyniosła wówczas 21 miliardów euro.

Cele Sprawiedliwego Handlu

Wśród celów Sprawiedliwego Handlu warto wyróżnić dwa³¹:

- poprawa bytu producentów z Południa marginalizowanych z powodu braku środków finansowych oraz doświadczenia poprzez stworzenie rynku zbytu na ich produkty rolnicze i rękodzieła wśród konsumentów Północy zatroskanych o solidarność pomiędzy tymi dwoma regionami,
- stworzenie trwałej sieci konsumentów poprzez uwrażliwienie opinii publicznej na nierówność reguł handlu międzynarodowego oraz poprzez podjęcie akcji informacyjnych wobec decydentów.

Podążając i wypełniając założone cele tworzy się strukturę o mocniejszych fundamentach niż sama pomoc finansowa, tworzy się możliwości rozwoju tego regionu.

Zasady Fair Trade, dla których warto wspierać Sprawiedliwy Handel

International Fair Trade Association (IFAT), zwana obecnie World Fair Trade Organization, wyróżniła kluczowe zasady, które mają stanowić esencję Fair Trade'u, czyli³²:

- zapłata sprawiedliwej ceny, ceny gwarantowanej (minimalnej), ustalonej przez FLO; środki te umożliwiają producentom pokrycie kosztów produkcji oraz ich potrzeb życiowych,
- płacenie premii przeznaczanej na finansowanie projektów rozwoju terenów,
- zachęcanie importerów do kupowania bezpośrednio od producentów oraz do prefinansowania,
- zorganizowanie i działanie małych producentów Południa w spółdzielniach działających na zasadach demokracji, które zapewniają sprawiedliwy podział przychodów³³,

³⁰ EFTA, Czym jest sprawiedliwy handel, <http://efte.org/porady/fairtrade/>, 07.04.2009.

³¹ A. Odile..., op. cit., s. 15.

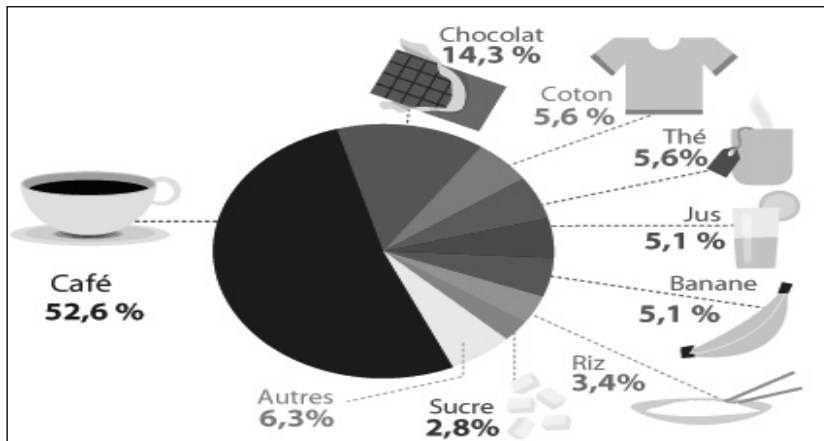
³² Ten Thousand Villages, Principles of Fair Trade, <http://www.tenthousandvillages.ca/cgi-bin/category.cgi?type=store&item=pageZAAAB93&template=fullpage-en&category=fair-trade>, 06.01.2009.

³³ S. Comar, Ch. Eberhart, S. Pare, R. Roux, *Les jardins du commerce équitable*, Edition du

- równość płci,
- tworzenie możliwości rozwoju dla małych producentów,
- godne warunki pracy,
- przeciwstawianie się pracy nieletnich,
- dbanie o środowisko,
- tworzenie trwałych relacji handlowych prowadzących do zrównoważonego rozwoju.

Produkty Sprawiedliwego Handlu

Początkowo organizacje zaangażowane w ruch FT współpracowały głównie z lokalnymi artystami, wytwórcami produktów robionymi ręcznie. Często sprzedaż tych wyrobów była jedynym źródłem przychodu dla całych rodzin i jednocześnie okazją do zarobków głównie dla kobiet, które miały ograniczone możliwości znalezienia pracy³⁴. Gama produktów pochodzących ze Sprawiedliwego Handlu jest duża i wciąż się powiększa. Wśród produktów FT sprzedaż kawy stanowi najwięcej, bo aż 52,6% ogólnej liczby sprzedawanych artykułów (wykres 1). Wykres 1. Asortyment produktów pochodzących ze Sprawiedliwego Handlu



Źródło: R. Salin, Le journal des femmes, 20.04.2009.

Layeur, Paris 2008, s. 10-11.

³⁴ Kocken M, SIXTY Years of Fair Trade. A brief history of the Fair Trade movement. IFAT, November 2006, <http://www.european-fair-trade-association.org/efta/Doc/History.pdf>

Poza kawą w asortymencie ze znakiem FT można znaleźć takie produkty jak: czekolada, bawełna, herbata, soki, banany, wyż, cukier i inne. W tabeli 4 przedstawiono sprzedaż najważniejszych towarów FT w latach 2004-2007.

Tabela 4. Sprzedaż najważniejszych towarów FT w latach 2004-2007.

produkt FT/rok	2004	2005	2006	2007	jednostka miary
Banany	80.641	103.877	135.763	233.791	tony
Kakao	4.201	5.657	6.163	7.306	tony
Kawa	24.222	33.991	52.064	62.209	tony
Bawełna	b.d.	1.402	1.551	14.184	sztuki
Kwiaty	101.610	113.536	157.282	237.405	sztuki
Miód	1.240	1.330	1.552	1.683	tony
Soki	4.543	5.898	6.309	24.919	tony
Ryż	1.383	1.704	2.985	4.208	tony
Piłki sportowe	55	64	152	138	sztuki
Cukier	1.961	3.613	7.159	15.074	tony
Herbata	1.964	2.615	3.883	5.421	tony
Wino	0.62	1.13	3.197	5.740	litry

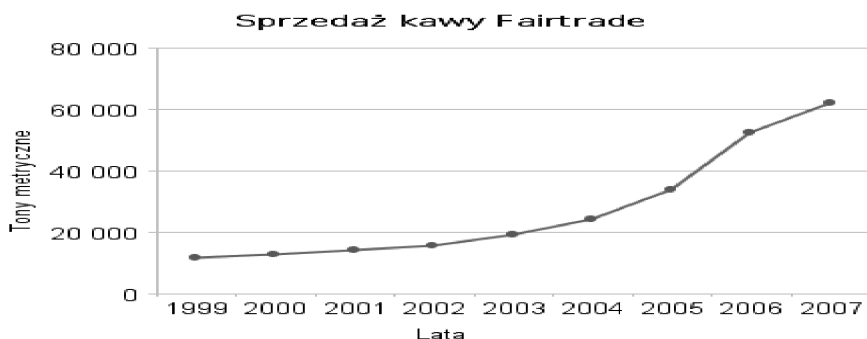
Źródło: www.fairtrade.net z dnia 30.12.2009.

Kawa jako główny produkt w Sprawiedliwym Handlu

Z szacunkowych danych wynika, iż około 25 milionów rolników zajmuje się uprawą kawy. Często jest to dla nich jedyne źródło utrzymania. Na przełomie wieków nastąpiły duże wahania jej ceny na rynku światowym, co spowodowało upadek wielu z nich zarówno w Afryce, Ameryce Południowej czy Azji. Kawa jest produktem, którego cena jest niestabilna, a fluktuacje ceny częste. Kiedy w 2001 roku cena kilograma kawy spadła poniżej dolara, Sprawiedliwy Handle okazał się ratunkiem dla wielu z producentów, którzy otrzymywali wówczas cenę minimalną w wysokości 2,4 dolara za kilogram³⁵. Po raz pierwszy „sprawiedliwą” kawę zaczęła importować w 1973 roku Światowa Organizacja Sprawiedliwego Handlu w Holandii. Pochodziła ona z małych gwatemalskich plantacji. Od ponad 30 lat popularność kawy FT na świecie znacznie wzrosła (co obrazuje wykres 2).

³⁵ Z. Szalbot, Produkty sprawiedliwego handlu – kawa, 10.12.2008, <http://www.fairtrade.net.pl/fair-trade/produkty-sprawiedliwego-handlu-kawa-494.htm#more-494>, 21.06.2009.

Wykres 2. Sprzedaż kawy Fairtrade w latach 1999 – 2007



Źródło <http://www.fairtrade.net.pl/fair-trade/produkty-sprawiedliwego-handlu-kawa-494.htm>

Obecnie jest ona najczęściej sprzedawanym, głównie w supermarketach produktem pochodzącym z alternatywnego handlu.

Zaangażowanie UE na rzecz Sprawiedliwego Handlu

Pierwsze kroki powzięte w kierunku Sprawiedliwego Handlu przez Unię Europejską miały miejsce na początku lat dziewięćdziesiątych XX. Wówczas to Parlament Europejski zwrócił uwagę na znaczenie kawy i handlu nią dla rolników krajów Południa uchwalając w 1991 roku „Rezolucję o konsumpcji kawy jako środka aktywnego wsparcia dla drobnych producentów kawy z krajów Trzeciego Świata i wprowadzeniu jej do instytucji europejskich”. Od tego czasu instytucje unijne uchwałyły kolejne rezolucje, w których wyrażały wsparcie dla Ruchu Sprawiedliwego Handlu, jak na przykład „Rezolucję popierania uczciwości i solidarności w wymianie handlowej Północ – Południe” z 1994 roku czy „Rezolucję o Sprawiedliwym Handlu” z 1998 i opublikowały noty dotyczące organizacji Fairtrade w Europie zatytułowaną „Stanowisko o organizacji certyfikacyjnej europejskiego Sprawiedliwego Handlu” przez Komisję Ekonomiczną i Społeczną UE z 1996 roku. Rok 2000 zaowocował Cotonou Agreement³⁶ i partnerstwem między UE a krajami ACP³⁷, gdzie mówi się o większym wsparciu dla Fair Trade³⁸. Mimo iż jednym z priorytetów unijnych jest „Aid for Trade” i po-

³⁶ Patrz: <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/r12101.htm>, 11.05.2009.

³⁷ Grupa Afryki, Karaibów i Pacyfiku, <http://www.acpsec.org>, 11.05.2009.

³⁸ Zaangażowanie polityczne Unii Europejskiej na rzecz Sprawiedliwego Handlu http://www.sprawiedliwyhandel.pl/artykuly/2003/zaangazowanie_ue.html, 24.05.2009.

moc krajom najbiedniejszym w osiągnięciu pełnej efektywności wykorzystania reguł wolnego handlu³⁹. UE przekazuje coraz wyższe kwoty pieniędzy przeznaczone na pomoc rozwojową, w tym pomoc związaną z handlem, jednak niewiele przyczyniła się póki co do sukcesu Fair Trade⁴⁰.

Działania Unii Europejskiej nie są całkowicie spójne. Z jednej strony Parlament popiera Sprawiedliwy Handel i jego reguły. Z drugiej natomiast Unia Europejska wraz ze Stanami Zjednoczonymi i Japonią przyznają subsydia rodzimym rolnikom. Łączna kwota subsydiów sięga ponad 75% dochodu Afryki Subsaharyjskiej i wpływa na zmniejszenie konkurencyjności niesubsydiowanych produktów Globalnego Południa. UE skupia się głównie na przekazywaniu pomocy rozwojowej na rzecz Afryki. W latach 2006-2007 pomoc ta wynosiła ponad 7 miliardów euro, z czego niecałe 3 miliardy przypadły w 2007 roku Afryce. Unia ma w planach zwiększać wysokość tej pomocy o 2 miliardy rocznie do 2010 roku, z czego 1 miliard będzie pochodził z Komisji Europejskiej, a drugi miliard od krajów członkowskich⁴¹. Liczne apele skierowane przez Parlament Europejski pod adresem Komisji Europejskiej spowodowały, iż na początku maja 2009 rok instytucja ta ogłosiła komunikat zatytułowany "Contributing to Sustainable Development: The role of Fair Trade and non-governmental trade-related sustainability assurance schemes"⁴². Komunikat ten dotyczy sytuacji Fair Trade oraz innych pozarządowych inicjatyw powiązanych z handlem. Autorzy tego dokumentu zwracają uwagę na „zasługi” Komisji jako jednostki wspierającej właśnie te inicjatywy, w tym sprawiedliwy handel. Dla poparcia swoich słów autorzy przytaczają, iż w latach 2007 – 2008 Komisja przekazała 19,466 milionów euro na współfinansowanie akcji organizacji pozarządowych, które miały głównie na celu zwiększyć świadomość konsumentów. Na lata 2008-2009 Komisja przyznała dodatkowy milion euro każdego roku na wsparcie tego typu akcji.

³⁹ Polska Akcja Humanitarna, UE wspiera Afrykę w ramach programu Aid for Trade, http://www.ubostwo.pl/ue_wspiera_afryke_w_ramach_programu_aid_for_trade,aktualnosci.html, 16.04.2009.

⁴⁰ *Fair Trade podbija rynki światowe bez wsparcia światowej polityki*, Agroekspres. Tydzień w Unii Europejskiej, numer 555(11), 20.03.2009, s. 1.

⁴¹ EU Aid for Trade activities focusing on Africa, <http://www.eurostep.org/wcm/content/view/575/158>, 25.05.2009.

⁴² Commission of the European Communities, *Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and the European Economic and Social Committee. Contributing to Sustainable Development: The role of Fair Trade and non-governmental trade-related sustainability assurance scheme*, COM(2009) 215 final, Bruksela 05.05.2009, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/may/tradoc_143089.pdf

Do idei Sprawiedliwego Handlu pozytywnie odnosi się Parlament Europejski. W sprawozdaniu w sprawie Sprawiedliwego Handlu i rozwoju z 2006 roku Parlament „apeluje do Komisji i do Rady o promowanie Sprawiedliwego Handlu (...). Wzywa Komisję do podjęcia badań celem sprawdzenia, jak Sprawiedliwy Handel mógłby przekształcić się w model trwałej polityki handlowej”⁴³. Od 1992 roku w promocję idei Fair Trade wśród parlamentarzystów zaangażowana jest organizacja EFTA⁴⁴. Warto zwrócić uwagę na fakt, że zarówno w Parlamencie, jak i w innych instytucjach unijnych kupowana jest kawa ze znakiem Fairtrade, w niektórych również herbata. Wydawane są również obiady przygotowane z tych produktów⁴⁵. Fair Trade Advocacy Office (FATO)⁴⁶ przygotowało również kampanię “Pledge for Fair Trade” skierowaną właśnie do eurodeputowanych. Jej dwie fazy obejmują poinformowanie parlamentarzystów o dotychczasowych działaniach Parlamentu w zakresie Sprawiedliwego Handlu oraz wezwanie ich do popierania tego ruchu oraz przygotowanie konferencji, w czasie których zostanie opracowana agenda Unii w sprawie Sprawiedliwego Handlu na najbliższe pięć lat. Jej fundamenty mają być oparte o uchwałę z 2004 roku w sprawie Sprawiedliwego Handlu i rozwoju⁴⁷.

Perspektywy Ruchu Sprawiedliwego Handlu

Z produktami Fair Trade dostępnymi w blisko 79 000 punktach sprzedaży w całej Europie, pomysł sprawiedliwej wymiany między marginalizowanymi producentami Afryki, Azji i Ameryki Łacińskiej a konsumentami państw uprzemysłowionych zyskuje coraz większy rozgłos i poparcie. Rynek Fairtrade jest jednym z najszybciej wzrastających rynków na świecie. Najbardziej obiecującym rynkiem dla produktów Fair Trade jest rynek europejski. Tabela 5 przedstawia dynamikę rozwoju Sprawiedliwego Handlu w Europie w latach 2001-2005. W tych latach nastąpił wzrost zarówno ilo-

⁴³ F. Schmidt, *Sprawozdanie w sprawie sprawiedliwego handle (2005/2245(INI)*, 06.06.2006.

⁴⁴ European Fair Trade Association, <http://www.european-fair-trade-association.org>, 12.05.2009.

⁴⁵ Ibidem.

⁴⁶ FATO (Fair Trade Advocacy Office) z siedzibą w Brukseli powstało w 2004 roku. Jego głównym zadaniem jest koordynowanie działań czterech sieci NEWS!, WFTO, EFTA, FLO-I oraz prowadzenie dialogu pomiędzy instytucjami unijnymi a społeczeństwem obywatelskim. Oficjalna strona biura: <http://www.fairtrade-advocacy.org/index.php>, 15.05.2009.

⁴⁷ Z. Szalbot, Sprawiedliwy Handel w Parlamencie Europejskim, <http://www.fairtrade.net.pl/fair-trade/sprawiedliwy-handel-w-parlamencie-europejskim-1830.htm#more-1830>, 18.02.2009.

ści punktów sprzedaży, liczby zatrudnionych pracowników, wielkości obrotów.

Tabela 5. Dynamika rozwoju Sprawiedliwego Handlu w Europie w latach 2001-2005

	2001	2005	% zmiana
Organizacje importerskie	97	200	+106
Punkty sprzedaży			
- Worldshop	2 740	2 854	+4
-supermarkety	43 100	56 700	+32
-inne	18 000	19 300	+7
-całkowita liczba	63 800	78 900	+24
Pracownicy na pełny etat			
- organizacje importerskie	746	851	+14
- Worlshop	32	107	+234
- organizacje certyfikujące	71	113	+59
- całkowita liczba	849	1 071	+26
Obrót w tys. euro			
- organizacje importerskie	118 900	243 300	+105
- Worlshop	41 600	103 100	+148
- organizacje certyfikujące	208 900	597 000	+186
Edukacja/ PR/ marketing, w tys. euro			
- organizacje importerskie	5 600	11 400	+104
- Worlshop	1 000	1 700	+70
- organizacje certyfikujące	3 500	5 100	+46
- całkowita liczba	10 100	18 300	+81
Wszystkie Sklepy Świata, w tys. euro (wartość netto)	92 000	120 000	+30
Wszystkie produkty Fair Trade, w tys. euro (wartość netto)	260 000	660 000	+154

Źródło: Fair Trade in Europe 2005. Facts and Figures on Fair Trade in 25 European countries. Badanie przygotowane przez J. M. Krier, opublikowane przez FLO, IFAT, NEWS!, EFTA, Parlament Europejski, Bruksela, 22.06.2005.

O sukcesie Sprawiedliwego Handlu może świadczyć fakt wzrostu ilości firm zaangażowanych w ruch oraz ciągle rosnąca tendencja wzrostu obrotów firm już działających na tym rynku. Najbardziej widoczny wzrost zaobserwować można wśród certyfikowanych produktów zwłaszcza kawy i bananów. W 15 europejskich krajach utworzono również organizacje zajmujące się cer-

tyfikacją. Taki rozwój Ruchu Sprawiedliwego Handlu nie byłby możliwy bez rosnącej liczby partnerów komercyjnych angażujących się w procesy certyfikacji, jak na przykład supermarkety. Obecnie produkty certyfikowane Fairtrade można kupić w ponad 56 000 supermarketów w całej Europie.

Sprawiedliwy Handel w Polsce

W ostatnich latach Ruch Fairtrade zagościł również w Polsce. Jednym z głównych wydarzeń promujących tę ideę była konferencja pod hasłem „Fair Trade – Fair Play. Sprawiedliwe zasady w obrocie handlowym z krajami rozwijającymi się” zorganizowana przez Brytyjską Ambasadę w Warszawie przy współpracy z Instytutem Studiów Regionalnych i Globalnych Uniwersytetu Warszawskiego, Polskiego Towarzystwa Afrykanistycznego oraz Polskiego Stowarzyszenia Sprawiedliwego Handlu „Trzeci Świat i My” w 2008 roku. Perspektywy rozwoju Fairtrade oraz etycznej konsumpcji w Polsce dyskutowane również były podczas konferencji „Globalnie. Lokalnie – zawsze fair” zorganizowanej przez grupę EFTE z okazji Światowych Dni Sprawiedliwego Handlu 2007⁴⁸.

Mimo licznych akcji promocyjnych skierowanych do konsumentów w Polsce wciąż brakuje odpowiedniego zaplecza, infrastruktury oraz popytu. Paradoksem wydaje się być fakt, iż produkty Sprawiedliwego Handlu sprowadzane są do Polski z Zachodu, a nie z Południa. Dystrybucją produktów FT zajmują się głównie sklepy internetowe. Niedawno zaczęły się one pojawiać również w supermarketach Alma, Bomi czy na stacjach benzynowych Orlenu.

Krytyka i ograniczenia stojące przed Fair Trade

Pojęcie Sprawiedliwy Handel czy Fair Trade ma pozytywne konotacje wśród społeczeństwa oraz znacznie lepszy wydźwięk niż używane wcześniej powszechnie pojęcie „handlu alternatywnego”. Poprzez handel alternatywny zwraca uwagę na radykalne stosunki Północy z Południem, podczas gdy Sprawiedliwy Handel kładzie nacisk na aspekt sprawiedliwości. Pomimo iż procentowy udział produktów Fair Trade w rynku jest niewielki, to od 30 lat rynek Sprawiedliwego Handlu jest w fazie wzrostu. Mimo pozytywnej oceny Ruchu rodzą się różne pytania co do przyszłości Fair Trade. Pierwszym z pojawiających się pytań dotyczy analizy efektów tego handlu i jego wpływu na producentów Południa. Po 30 latach doświadczeń warunki

⁴⁸ A. Rok, *Your morning coffee can change the world*, Grupa EFTE, Warszawa, 2008.

życia i sytuacja wielu producentów polepszyła się. Wciąż jednak pojawiają się dwie kwestie:

- Czy w ten sposób tworzy się pewnego rodzaju „uprzywilejowane wyspy”, tereny, które wpływają na rozwój całego regionu i kraju?
- Czy powstały nowy system rzeczywiście wpływa na trwały rozwój zintegrowany z lokalnymi potrzebami i lokalną gospodarką?

Innym problemem stojącym przed FT jest jasność i klarowność ruchu wśród mieszkańców Europy. Liczba miejsc, gdzie można nabyć produkty Fairtrade lub przynajmniej uzyskać informacje jest niewystarczająca, aby mieszkańiec Europy mógł zaznajomić się ze specyfiką produktów, ideą ruchu i samym modelem handlu. Tym samym niemożliwym wydaje się zdobycie lojalności klientów wobec tych produktów. Często sklepy zajmujące się dystrybucją kojarzą się z działalnością charytatywną i tym samym wpływają na jego wizerunek. Komunikat, jaki niosą one ze sobą musi być jasny i klarowny. Jednak w momencie, gdy powstają wyspecjalizowane sklepy, koszty zarządzania nimi wzrastają (np. wypłaty dla wyspecjalizowanych pracowników), co wpływa bądź na cenę finalną produktu bądź na wysokość zapłaty dla producenta. Inną kwestią budzącą wątpliwości jest pojęcie tzw. „sprawiedliwej ceny” – elementu znajdującego się w centrum pojęcia Sprawiedliwego Handlu. Pojęcie to jest bardzo subiektywne. Cena jest zawsze swoistym kompromisem między producentem a nabywcą. Jeśli jest ona zbyt wysoka to spada popyt, co nie leży w interesie producentów. Jeśli natomiast cena jest zbyt niska nie wystarczy ona wtedy na zapłatę przyzwoitej ceny producentowi lub nie pokryje kosztów społecznych oraz środowiskowych.

Sprawiedliwa cena – wyższa od cen na rynku tradycyjnym – powoduje, iż rynek produktów FT staje się dostępny dla klientów uprzywilejowanych, którzy posiadając siłę nabywczą i tym samym pewien wpływ na regulację gospodarki światowej. Pozostali natomiast są wykluczeni z tego rynku. Bardzo ważne w Sprawiedliwym Handlu jest świadomość i zdolność do zmiany mentalności konsumentów, którzy świadomi korzyści z niego płynących będą w stanie zapłacić wyższą cenę. Krytyce poddawany jest również fakt coraz większego zaangażowania się w Sprawiedliwy Handel wielkich korporacji światowych. Z jednej strony włączając się w Ruch Fair Trade decydują się pomagać biednym mieszkańcom krajów Globalnego Południa, z drugiej strony nie przestrzegają praw pracowniczych. Czy jednak „sprawiedliwe” produkty nie pozostaną niszowe i powszechnie uznawane za luksusowe w momencie, gdy ich dystrybucja będzie ograniczona do małych i nielicznych punktów sprzedaży? Brak przejrzystych reguł, kosztowny proces certyfikowania produktów FT czy brak zdecydowanego działania instytucji międzynarodowych w odniesieniu do subsydiów rolnych stoso-

wanych w krajach wyżej rozwiniętych to inne kwestie, które powinny być rozwiązywane na bieżąco w celu uczynienia handlu sprawiedliwszym. Czy Ruch Fair Trade jest w stanie pomóc krajom nierozwiniętym gospodarczo? Odpowiedzieć można, iż ruch stwarza warunki do wydzwignięcia się z biedy krajów Globalnego Południa, a narodziny i rozwój Sprawiedliwego Handlu są zwiastunem zmieniających się reguł rządzących światem oraz rozpoczęcia nowej, sprawiedliwszej ery w handlu międzynarodowym.

Bibliografia

Comar S., Eberhart Ch., Pare S., Roux R., *Les jardins du commerce équitable*, Edition du Lateur, Paris 2008.

De Varax A., *Achetons équitable*, Minerva, Paris 2007.

Fair Trade in Europe 2005. Facts and Figures on Fair Trade in 25 European countries. Badanie przygotowane przez J. M. Krier, opublikowane przez FLO, IFAT, NEWS!, EFTA, Parlament Europejski, Bruksela, 22.06.2005.

Fair Trade podbija rynki światowe bez wsparcia światowej polityki, *Agroekspres*. Tydzień w Unii Europejskiej, numer 555(11).

Faux F., *Le label néerlandais de Max Havelaar, pionnier du marche* [w:] *Le Figaro Economie*, 21.08.2008.

Flejtewski S., Wahl P.T., *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003.

Jan Paweł II, *Globalization Must Not Be a New Form of Colonialism*, Vatican City, APR 27, 2001.

Odile A., *Pour un commerce équitable*, Charles Léopold Mayer, Paris, 1998.

ONZ, Świat Kobiety, 2000, Tendencje i Statystyki, 2003.

Piasecki R., *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa, 2003.

Rok A., *Your morning coffee can change the world*, Grupa EFTE, Warszawa, 2008.

Rozmowa z Josephem Stiglitzem, najsłynniejszym współczesnym ekonomista, o słabościach rynku i globalizacji, *Polityka*, nr 20, 15.05.2004.

Salin R., *Le journal des femmes*, 20.04.2009.

Schmidt F., *Sprawozdanie w sprawie sprawiedliwego handle (2005/2245(INI))*.

Stiglitz J., *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje ulepszeń*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Strony internetowe

<http://efte.org/porady/fairtrade>.

<http://efte.org/porady/fairtrade/>.

<http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/r12101.htm>.
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2009/may/tradoc_143089.pdf.
<http://wiadomosci.wp.pl/kat,1347,title,Prawie-miliard-ludzi-na-swiecie-jest-niedozywionych,wid,10472285,wiadomosc.html>.
<http://www.fairtrade.net>
<http://www.acpsec.org>.
http://www.altere.co.com/fr/commerce-equitable_page_6_historique.html
<http://www.eftafairtrade.org>
<http://www.european-fair-trade-association.org>.
<http://www.european-fair-trade-association.org/efta/Doc/History.pdf>
<http://www.eurostep.org/wcm/content/view/575/158>.
<http://www.fairtrade.net.pl/fair-trade/produkty-sprawiedliwego-handlu-kawa-494.htm>
<http://www.fairtrade.net.pl/fair-trade/produkty-sprawiedliwego-handlu-kawa-494.htm#more-494>; Z. Szalbot, Produkty sprawiedliwego handlu – kawa, 10.12.2008,
<http://www.fairtrade.net.pl/fair-trade/sprawiedliwy-handel-w-parlamencie-europejskim-1830.htm#more-1830>; Z. Szalbot, Sprawiedliwy Handle w Parlamencie Europejskim.
<http://www.fairtrade-advocacy.org/index.php>.
<http://www.fairtradenet.net>
<http://www.oxfam.org>.
<http://www.sprawiedliwyhandel.pl/artykuly/2003/definicja.html>
http://www.sprawiedliwyhandel.pl/artykuly/2003/zaangazowanie_ue.html.
http://www.sprawiedliwyhandel.pl/multimedia/teksty/ulotka_statutowa.pdf.
<http://www.tenthousandvillages.ca/cgi-bin/category.cgi?type=store&item=pageZAAAB93&template=fullpage-en&category=fairtrade>.
http://www.ubostwo.pl/ue_wspiera_afryke_w_ramach_programu_aid_for_trade,aktualnosci.html, 16.04.2009.
http://www.unicef.pl/2024_1372.htm.
<http://www.worldshops.org/>

