

Komitet Redakcyjny

*Andrzej Matysiak (przewodniczący),
Tadeusz Borys, Jan Lichtarski, Adam Nowicki, Zdzisław Pisz,
Waldemar Podgórski, Wanda Ronka-Chmielowiec, Jan Skalik, Stanisław Urban*

Recenzenci

*Marian Gorynia, Waclaw Jarmołowicz, Stanisław Lis, Bogumiła Mucha-Leszko,
Marcin Nowakowski, Leon Olszewski, Kazimierz Starzyk*

Redaktor Wydawnictwa

Dorota Pitulec, Aleksandra Śliwka

Redaktor techniczny

Barbara Łopusiewicz

Korektor

Barbara Cibis

Projekt okładki

Beata Dębska

Skład i łamanie

Małgorzata Czupryńska, Beata Mazur

Kopiowanie i powielanie w jakiegokolwiek formie
wymaga pisemnej zgody Wydawcy

© Copyright by Uniwersytet Ekonomiczny we Wrocławiu
Wrocław 2008

PL ISSN 0324-8445

Druk i oprawa: Zakład Graficzny UE we Wrocławiu. Zam. 587/08

Spis treści

Wstęp	13
Franciszek Adamczuk: Polsko-niemieckie stosunki gospodarcze ze szczególnym uwzględnieniem obszaru pogranicza	15
Piotr Białowąs: Wybrane problemy wprowadzania przedsiębiorstw na Giełdę Papierów Wartościowych w kontekście wzrostu efektywności ich działania oraz maksymalizacji wartości	22
Marcin Brol: Globalne dobra publiczne	33
Anna Calek: Systemowe rozwiązania służące ochronie środowiska naturalnego w wybranych krajach Unii Europejskiej na przykładzie zużytych baterii i akumulatorów	41
Barbara Chmielewska: Wpływ cen i dopłat bezpośrednich na poziom dochodów gospodarstw rolnych po akcesji Polski do Unii Europejskiej	52
Joanna Czech-Rogosz: Chiny – sukces gospodarczy a deficyty rozwojowe	61
Sławomir Czetwertyński: Wpływ gospodarki opartej na układach sieciowych na rozwój innowacyjności	72
Krzysztof Ćwikliński: Makroekonomiczne znaczenie rozwoju handlu zagranicznego i jego wpływ na transformacje systemów gospodarczych średnio i nisko rozwiniętych (na przykładzie Polski)	82
Renata Gabryszak: Globalna ekspansja przedsiębiorstw indyjskich	93
Tomasz Galewski: Funkcjonowanie elektronicznych zamówień publicznych na przykładzie Polskiej Platformy Przetargowej	101
Małgorzata Gasz: Czynniki ograniczające udział polskiej gospodarki w korzyściach płynących z globalizacji	112
Ewa Gubernat: Społeczno-ekonomiczne uwarunkowania migracji na europejskim rynku pracy	119
Bożena Gulbicka: Bezpieczeństwo żywnościowe krajów rozwijających się	130
Adam Hetmańczuk: Polityka pieniężna u progu XXI wieku. Ekspozycja problemu	141
Agnieszka Jakubowska: Znaczenie wiedzy w małych i średnich przedsiębiorstwach	154
Wacław Jarmolowicz, Dawid Piątek: Gospodarowanie pracą oraz innymi czynnikami produkcji w przedsiębiorstwie okresu transformacji gospodarczej	165
Maria Jaworska: Sfera B + R jako element systemu innowacyjnego w gospodarce opartej na wiedzy	180

Jarosława Kaczmarek-Wysocka, Jolanta Świdorska: Rodzaje systemów opieki zdrowotnej a wydatki na ochronę zdrowia w wybranych krajach Unii Europejskiej	190
Magdalena Kąkol: Prokonkurencyjne zmiany w polityce pomocy państwowej w Unii Europejskiej	198
Maria Klonowska-Matynia, Beata Granosik: Edukacja i informatyzacja społeczeństwa jako czynniki kształtujące gospodarkę opartą na wiedzy – implikacje dla Polski	213
Irena Kociszewska, Monika Kamińska: Uwarunkowania napływu kapitału zagranicznego do Polski	226
Dominik Konieczny: Chińska polityka surowcowa w Afryce	240
Zofia Krokosz-Krynke: Ryzyko w działalności międzynarodowej polskich przedsiębiorstw	252
Anna Krug: Relacje inwestorskie jako narzędzie budowania zaufania uczestników rynku kapitałowego	265
Iwona Ładysz: Czynniki konkurencyjności gospodarki chińskiej – wybrane aspekty	279
Emil Łobodziński: Łączenie się giełd w procesie globalizacji	287
Janusz Łyko: Szacowanie bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego na podstawie liniowego modelu ekonometrycznego	297
Lidia Mesjasz: Rola sektora oficjalnego w restrukturyzacji długu państwowego	304
Małgorzata Mikita: Problem nadzoru nad rynkiem finansowym w Unii Europejskiej	316
Urszula Mleczek: Wpływ zmian norm ostrożnościowych na konsolidację sektora bankowego w Polsce	325
Mirosław Mrówka: Polsko-amerykańskie stosunki gospodarcze w świetle inwestycji bezpośrednich w polskich strefach ekonomicznych	337
Bogumiła Mucha-Leszko: Pozycja strefy euro w gospodarce światowej	348
Krzysztof Natalii, Maciej Szczepanik: Dyskryminacja kobiet w sferze bezrobocia w Polsce w latach 2000-2006	363
Marian Noga: Logika monetarystyczno-liberalna w badaniach rzeczywistości gospodarczej	377
Anna Nowak: Oddziaływanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na kształtowanie środowiska ekonomicznego Polski – aspekty teoretyczne	386
Anna Odrobina: Zjawisko delokalizacji a rozszerzenie Unii Europejskiej	394
Agnieszka Parkitna: Wpływ czynników makroekonomicznych na kondycję finansową przedsiębiorstw w Polsce – przyczynek do dyskusji	406
Artur Paździór: Wpływ czynników niematerialnych na wartość rynkową przedsiębiorstw	414
Wanda Pełka: Rola offshoringu w rozwoju potencjału innowacyjnego gospodarki na przykładzie krajów azjatyckich i Europy Środkowo-Wschodniej	424

Bogdan Piątkowski, Jerzy Stelmach: Uwagi o globalnej polityce ekonomicznej Międzynarodowego Funduszu Walutowego	435
Jacek Pietrucha: Determinanty niezależności banku centralnego w krajach transformacji	444
Stanisław Piocha, Renata Beata Dylkiewicz: Znaczenie organizacji wirtualnych w zarządzaniu współczesnym przedsiębiorstwem	454
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Miejsce innowacji w klastrach przedsiębiorstw	464
Adriana Politaj: Sytuacja kobiet na unijnym rynku pracy – diagnoza stanu	473
Maciej Popławski: Przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie w latach 1980-2006	481
Alicja Pultowicz: Bariery inwestowania w energetykę wiatrową w Polsce	491
Zdzisław W. Puślecki: Unia Europejska w wielobiegunowej perspektywie rozwoju gospodarki światowej	502
Jerzy Rembeza, Grzegorz Przekota: Powiązania między stopami procentowymi w Polsce, USA i strefie euro	514
Jerzy Rembeza, Katarzyna Waraksa: Asymetria w transmisji cen między polskim a międzynarodowym rynkiem paliw płynnych	524
Magdalena Rękas: Opodatkowanie pracy w Polsce i wybranych krajach OECD – problem klina podatkowego	536
Janusz Rosiek: Funkcjonowanie rynku instrumentów pochodnych na warszawskiej Giełdzie Papierów Wartościowych	545
Irena Rumianowska: Ekologiczny wymiar niedoskonałości rynku a polityki makroekonomiczne	556
Wiktor Rybka: Kierunki inwestycji polskich przedsiębiorstw na Ukrainie	566
Grażyna Rzeszotarska: Globalizacja, regionalizacja, integracja – oddziaływanie i reperkusje	577
Izabela Seredocha: Innowacyjność polskich przedsiębiorstw na tle Unii Europejskiej	588
Jan Skonieczny, Adam Świda: Innowacyjność jako czynnik wzrostu konkurencyjności regionu	602
Dariusz Sobotkiewicz: Ekspansja zagraniczna koncernu Volkswagen	611
Jerzy Sokolowski: Wysokość obciążeń podatkowych a przyczynalność podatków	622
Magdalena Stawicka: Transformacja gospodarcza w krajach Europy Środkowo-Wschodniej a handel zagraniczny tych państw	628
Jolanta Szapiel: Problem agenta a przeobrażenia instytucjonalne dotyczące wynagradzania menedżerów zagranicznych i polskich spółek giełdowych	639
Elżbieta Szymańska: Konkurencyjność produkcji wieprzowiny w Polsce na tle największych producentów na świecie	656
Jolanta Świdorska: Rozwój działalności placówek niepublicznych w sektorze ochrony zdrowia	668

Sylvia Talar: Rola innowacyjności w proeksportowej restrukturyzacji polskiego przemysłu	675
Dariusz Wesolowski: Wpływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych na polski sektor tytoniowy	686
Grażyna Węgrzyn: Działalność innowacyjna przedsiębiorstw a jakość miejsc pracy	695
Maria Wierzbińska, Agata Surówka: Atrakcyjność inwestycyjna regionów Polski Wschodniej	706
Artur Więznowski: Czy poziom bezrobocia w Polsce zależy od zmian podaży pieniądza?	717
Edyta Wojtyła: Globalizacja a interesy państw rozwijających się	728

Summaries

Franciszek Adamczuk: Polish-German economic relations with particular stress on frontier area	21
Piotr Białowas: The chosen problems of issuance of shares on stock market in the context of increasing the efficiency and maximizing value of factories	32
Marcin Broł: Global public goods	40
Anna Ciałek: Waste batteries and accumulators in the globalization era. The solutions of selected EU countries	50
Barbara Chmielewska: Prices and direct payment impact on agricultural households after Poland's accession to the EU	60
Joanna Czech-Rogosz: China – economic success and development gap ...	71
Sławomir Czetwertyński: The influence of network based economy on the development of innovations	81
Krzysztof Ćwikliński: The macroeconomic meaning of foreign trading for transformation process in average and low developed countries (for example of Poland)	92
Renata Gabryszak: Global expansion of the Indian companies	100
Tomasz Galewski: Functioning of electronic public procurement on the example of the Polish Procurement Platform	111
Małgorzata Gasz: Factors that reduce the participation of Polish economy in globalization benefits	118
Ewa Gubernat: Economic factor of migration in the european labour market	129
Bożena Gulbicka: The food security of the developing countries	139
Adam Hetmańczuk: Monetary policy at beginning of the 21st century – an introduction	152

Agnieszka Jakubowska: The meaning of knowledge in small and medium enterprises	164
Wacław Jarmolowicz, Dawid Piątek: Managing of labour and other factors of production in enterprises during transition	178
Maria Jaworska: R&D zone as an element of the innovating system in the economy based on knowledge	189
Jaroslawa Kaczmarek-Wysocka, Jolanta Świdorska: The types of health care systems in relation to expenses on health care in some European countries	197
Magdalena Kałol: Pro-competitive changes in state aid policy in the European Union	211
Maria Klonowska-Matynia, Beata Granosik: Education and information society als factors influencing the knowledge-based economy – implications for Poland	225
Irena Kociszewska, Monika Kamińska: Factors determining the inflow of foreign capital to Poland	239
Dominik Konieczny: Chinese energy-sources policy in Africa	250
Zofia Krokosz-Krynke: International activity risk in Polish enterprises	264
Anna Krug: Investor relations as a tool in building trust among the investment community	278
Iwona Ładysz: Competitiveness of China – selected aspects	286
Emil Łobodziński: Mergers of stock exchanges in the process of globalization	296
Janusz Łyko: Estimation of unemployment economic growth applying linear econometrical model	303
Lidia Mesjasz: Role of the official sector in sovereign debt restructuring	315
Małgorzata Mikita: The problem of financial supervision in the European Union	324
Urszula Mleczko: Impact of changes in circumspection standards on consolidation of banking sector in Poland	336
Mirosław Mrówka: Poland-American economic relations in the light of direct investments in Polish enterprise zones	347
Bogumiła Mucha-Leszko: Position of the euro area in the world economy	362
Krzysztof Natalii, Maciej Szczepanik: Discrimination against women connected with unemployment in Poland between 2000 and 2006	376
Marian Noga: Monetary and liberal logic in economic researche	385
Anna Nowak: The influence of foreign direct investment (FDI) on building economic environment in Poland – theoretical aspects	393
Anna Odrobina: Delocalization and the European Union enlargement	405
Agnieszka Parkitna: The influence of macroeconomic factors on financial conditions of companies in Poland – the contribution to the discussion	413

Artur Paździór: Influence of the intangible factors on the market value of companies	422
Wanda Pełka: The role of offshoring in development of economy's innovative performance in Asian countries and Central and Eastern Europe	434
Bogdan Piątkowski, Jerzy Stelmach: Notes on global economic policy of IMF	443
Jacek Pietrucha: Determinants of central bank independence in transition countries	453
Stanisław Piocha, Renata Beata Dylkiewicz: The significance of virtual organizations in the enterprises' modern management	463
Elżbieta Pohulak-Żołędowska: Innovation position in cluster company . . .	472
Adriana Politaj: The situation of women in the european labour market – the diagnosis of status	480
Maciej Popławski: The inflow of foreign direct investments in the world between 1980 and 2006	490
Alicja Pultowicz: Wind power investment barriers in Poland	501
Zdzisław W. Puślecki: The European Union in the multipolarity perspective of the world economy development	513
Jerzy Rembeza, Grzegorz Przekota: Linkages among interest rates in Poland, the USA and in the euro area	523
Jerzy Rembeza, Katarzyna Waraksa: Asymmetric price transmission between Polish and international gasoline market	535
Magdalena Rękas: Taxation of labour in Poland and in selected OECD countries – problem tax wedge	544
Janusz Rosiek: Workings of derivative instruments market on Warsaw Stock Exchange	555
Irena Rumianowska: Ecological scope of market imperfections within macroeconomic policies	565
Wiktor Rybka: The trends in Polish enterprises' investments	576
Grażyna Rzeszotarska: Globalization regionalization integration – interactions and repercussions	587
Izabela Seredocha: The innovation of the Polish enterprises set in the EU	601
Jan Skonieczny, Adam Świda: Innovative activity as a progressive component of region's competitiveness	610
Dariusz Sobotkiewicz: Foreign expansion of the Volkswagen concern	621
Jerzy Sokolowski: The level of taxation and tax incidence	627
Magdalena Stawicka: The economic transformation in Central-Eastern European countries and foreign trade in these states	638
Jolanta Szapiel: Agent problem and changes of institutions relating to the salary of managers of foreign and Polish stock market companies	655
Elżbieta Szymańska: Competitiveness of pork production in Poland in comparison with biggest producers in the World	667

Jolanta Świdarska: The development of non-public medical institutions in health care system in Poland	674
Sylvia Talar: The role of innovation in pro-export restructuring of Polish industry	685
Dariusz Wesolowski: Influence of foreign direct investment in the Polish tobacco sector	694
Grażyna Węgrzyn: Innovation activity of enterprises and the quality of jobs	705
Maria Wierzbńska, Agata Surówka: Research on investment attractiveness in Eastern Poland	716
Artur Więznowski: Is unemployment in Poland dependent on money supply changes?	727
Edyta Wojtyła: Globalization and the interests of developing countries	735

Wstęp

Zmienność i dynamika rozwoju współczesnej gospodarki światowej jest już faktem. Na jej kształt oddziałuje dziś wiele nowych czynników, zazwyczaj sprzyjających, jednakże czasami powodujących również niekorzystne zjawiska na szczeblu państwowym i ogólnoswiatowym. Świat stał się „jednym globalnym państwem”, w którym trwa nieustanny przepływ ludzi, towarów, usług, kapitału oraz nowych technologii. Oznacza to zmiany wprowadzane na zintegrowanych obszarach, w krajach, ale również w przedsiębiorstwach, zmierzające do tego, aby firmy były konkurencyjne na coraz większym rynku. Pozwala to krajom się rozwijać i wyrównywać poziom standardu życia wśród obywateli świata, ale stwarza również wiele problemów.

Niniejsza publikacja składa się z 68 referatów wygłoszonych na konferencji pt. „Problemy gospodarki światowej”, która odbyła się we Wrocławiu w październiku 2007 r. Autorami artykułów są pracownicy z prawie wszystkich polskich ośrodków akademickich, którzy w swoich badaniach naukowych zajmują się problematyką systemów gospodarczych świata, w tym i Polski.

Prezentowane artykuły stanowią szeroki przekrój prezentowanej tematyki, a bogactwo treści oraz interesujące konkluzje stanowią przyczynek do dalszej dyskusji. Mogą być one również wykorzystane przez studentów, ekonomistów, przedsiębiorców oraz wszystkich tych, których interesują problemy związane z gospodarką otaczającego nas świata.

*Marian Noga
Magdalena Stawicka*

Franciszek Adamczuk

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

**POLSKO-NIEMIECKIE STOSUNKI GOSPODARCZE
ZE SZCZEGÓLNYM UWZGLĘDNIENIEM
OBSZARU POGRANICZA**

1. Wstęp

Celem opracowania jest ukazanie wybranych aspektów współpracy pomiędzy Polską i Niemcami na obszarze pogranicza obu państw. Doświadczenia w tej współpracy wydają się mieć duże znaczenie praktyczne i mogą służyć m.in. aktywizacji współpracy na innych pograniczach, m.in. polsko-ukraińskim, polsko-białoruskim.

Pogranicze polsko-niemieckie do niedawna było zewnętrzną granicą Unii Europejskiej. Od 1 maja 2004 r. zmieniło swój formalny status – jest obszarem wewnątrzunijnym i tym samym w polityce regionalnej UE uległa zmianie strategia jego rozwoju. Można więc postawić tezę, że pogranicze polsko-niemieckie, które w latach 1991-2004 stanowiło istotny obszar wypracowywania często nowatorskich rozwiązań odnośnie do przyszłego członkostwa Polski w UE, w nowych warunkach zmienia swoją dotychczasową rolę.

Stosunków polsko-niemieckich w ostatnim okresie nie można określić jako dobrych czy bardzo dobrych, są raczej częściowo napięte i w podstawowych obszarach określane w języku dyplomatycznym jako poprawne, co sugeruje niedostatek w tych relacjach i potrzebę doskonalenia.

W dyskusji nad polityką regionalną Unii Europejskiej współpraca gospodarcza Polski i Niemiec jest często – mimo szeregu uwag krytycznych, ukazywana jako ujęcie modelowe; podobnie wcześniej ukazywano pogranicze francusko-niemieckie czy niemiecko-holenderskie.

Opracowanie w części końcowej zawiera oceny i wnioski mogące doskonalić w przyszłości współpracę gospodarczą w tej części Europy, szczególnie na pograniczu Polski z ich wschodnimi partnerami.

2. Podstawowe pojęcia z zakresu współpracy na obszarze przygranicznym

Współpracą na obszarze przygranicznym zajmują się liczne dyscypliny naukowe. Specjaliści z zakresu polityki regionalnej, gospodarki przestrzennej, regionalistyki i wśród przedstawicieli innych nauk pokrewnych są w zasadzie zgodni, że pogranicze to obszar (strefa) w pobliżu granicy. Pogranicze dość powszechnie pojmowane jest jako obszar zróżnicowany – choć niekoniecznie etnicznie i kulturowo, położony w obrębach państwa [Adamczuk, 2005, s. 3]. Tak rozumiane **pogranicze** uwidacznia się w życiu społecznym, ekonomicznym i kulturze jako styk (obszar stykowy) wskazujący z jednej strony na odrębność dwóch obszarów, a z drugiej strony na wzajemne wpływy (przenikanie) w wyniku różnorodnych kontaktów przekraczających granice”. To czyni z pogranicza obszar przejściowy, rodzaj pomostu [Brodecki, 2005, s. 9].

Obszar pograniczny z kolei to obszar położony w sąsiedztwie (pobliżu) granicy po obu jej stronach. Jest to obszar peryferyjny (w sensie geograficznym) dla obu państw, w których jest położony. Obszary pogranicze nazywa się więc często pograniczem.

Obszar przygraniczny (graniczny, nadgraniczny) najczęściej ujmuje się jako teren (obszar stykowy) zlokalizowany na granicy państwa. Dla celów planistycznych przyjmuje się, że jest to pas do 100 km od granicy, niekiedy inaczej np. pas 1-2 gmin czy powiatów lub 1 województwa.

Współpraca transgraniczna (franc. *transir* – przenikać) rozumiana jest jako każde wspólnie podjęte działanie mające na celu umocnienie i rozwój sąsiedzkich kontaktów między wspólnotami i władzami terytorialnymi dwóch lub większej liczby stron, jak również zawarcie porozumień i przyjęcie uzgodnień koniecznych do realizacji tych zamierzeń.

3. Prawno-organizacyjne podstawy współpracy bilateralnej między Polską i Niemcami w kontekście innych dokumentów ogólnoeuropejskich

Do momentu zjednoczenia Niemiec podstawami stosunków między Polską i Niemcami były umowy z dwoma państwami niemieckimi: z Niemiecką Republiką Demokratyczną (NRD) – tzw. Układ Zgorzelecki z 6 lipca 1950 r. o wytyczeniu ustalonej i istniejącej granicy państwowej Polski i Niemiec na Odrze i Nysie Łużyckiej (potwierdzenie postanowień Konferencji Poczdamskiej z 1945 r.), natomiast z RFN – Traktat o podstawach normalizacji wzajemnych stosunków z grudnia 1970 r.

Współpraca między Polską i Niemcami jest elementem stosunków międzynarodowych i wynika z zapisów konstytucji obu krajów¹. Jest również wynikiem

¹ Zob. Konstytucja Rzeczypospolitej Polskiej z 2 kwietnia 1997 r. (DzU nr 78, poz. 483) oraz Ustawa zasadnicza RFN (GG) z 23 maja 1949 r. (BGBl) z późn. zm.

podpisanych pomiędzy obydwooma państwami stosownych dokumentów między-państwowych. Są to przede wszystkim:

- Traktat o potwierdzeniu istniejącej granicy z 14 listopada 1990 r., w którym zjednoczone Niemcy uznały ostateczny charakter polskiej granicy zachodniej. Formalnie stanowi to potwierdzenie układu między Polską a ówczesną NRD z 6 lipca 1950 r.,
- Traktat o dobrym sąsiedztwie i przyjaznej współpracy z 17 czerwca 1991 r., który stanowi bazę wzajemnych stosunków we wszystkich dziedzinach współpracy,
- umowa dotycząca ściśle współpracy przygranicznej, czyli Porozumienie pomiędzy Rzeczpospolitą Polską a Republiką Federalną Niemiec o współpracy regionalnej i przygranicznej z 17 czerwca 1991 r.,
- umowa pomiędzy Rzeczpospolitą Polską a Republiką Federalną Niemiec o współpracy w dziedzinie gospodarki wodnej i na wodach granicznych z 19 maja 1992 r.

Przedstawione wyżej podstawy formalnoprawne stosunków gospodarczych dotyczą stosunków bilateralnych pomiędzy obydwooma państwami, tj. Polską i Niemcami. Współpracę pomiędzy podmiotami w poszczególnych krajach europejskich określają także inne uregulowania. Współpracę struktur komunalnych oraz innych organizacji, szczególnie współpracę transgraniczną, regulują takie dokumenty, jak:

- Europejska konwencja ramowa o współpracy transgranicznej między wspólnotami terytorialnymi (tzw. konwencja madrycka) uchwalona przez Radę Europy 21 maja 1980 r.,
- Europejskie ramowe porozumienie o współpracy na terenach przygranicznych przyjęte przez Radę Europy w końcu 1980 r.,
- Europejska karta regionów przygranicznych uchwalona przez Radę Europy 19 listopada 1981 r.,
- Europejska karta samorządu terytorialnego uchwalona przez Radę Europy 15 października 1995 r.

Współpraca w regionach przygranicznych, np. miast, gmin, powiatów i innych partnerów, opiera się na przedstawionych wyżej dokumentach i przybiera formę umów dwustronnych lub wielostronnych konkretnych podmiotów. Według stanu na koniec 2006 r. istniało ponad 250 porozumień transgranicznych pomiędzy strukturami komunalnymi na obszarze pogranicza polsko-niemieckiego. Liczba wydaje się i duża, i mała. Na przykład na znacznie krótszym pograniczu niemiecko-holenderskim jest ich ok. 400.

4. Ogólna charakterystyka gospodarki Polski i Niemiec ze szczególnym uwzględnieniem obszaru przygranicznego oraz formy współpracy

Obszary przygraniczny po stronie niemieckiej (wg kryterium 1 województwo, 1 land) tworzą 3 tzw. landy (kraje związkowe RFN): Meklemburgia-Pomorze Przednie, Brandenburgia, Saksonia oraz miasto stołeczne Berlin na prawach landu.

Po stronie polskiej obszar ten wyznaczają 3 graniczące z Niemcami województwa RP: zachodniopomorskie, lubuskie i dolnośląskie.

Obszar pogranicza polsko-niemieckiego jest interesujący w sensie rozwojowym. W licznych opracowaniach wskazuje się na wyraźną asymetrię w tym zakresie [Hahn i in. 1995; Kalka, Kiwerska 2004]. Ukazywane są także różnorodne formy współpracy na szczeblu zarówno lokalnym (miast i gmin) jak i regionalnym, a szczególnie euroregionalnym z racji funkcjonowania na tym obszarze wspomnianych 4 euroregionów. Nie jest to jednak przedmiot niniejszego opracowania.



Rys. 1. Pogranicze polsko-niemieckie

Źródło: <http://www.mdr.de/viaeuropa/1280675.html#absatz1>, stan z 18.04.2006.

Jeśli chodzi o **struktury euroregionalne**, to przypomnieć należy, że na pograniczu polsko-niemieckim funkcjonują cztery euroregiony:

Euroregion Nysa – powstał 21 grudnia 1991 r.,

Euroregion Szprewa-Nysa-Bóbr – powstał 21 września 1993 r.,

Euroregion Pro Europa Viadrina – powstał 21 grudnia 1993 r.,

Euroregion Pomerania – powstał 15 grudnia 1995 r.

Układ przestrzenny pogranicza polsko-niemieckiego przedstawia mapa na rys. 1.

Wszystkie cztery euroregiony na pograniczu polsko-niemieckim realizują postawione przed sobą zadania zadowalająco, w mniejszym lub szerszym zakresie, rozwiązując problemy lokalne i regionalne. Posiadają zbliżone struktury organizacyjne, w których dominującą rolę odgrywają tzw. grupy robocze zajmujące się określoną tematyką: ochroną środowiska, rewitalizacją obszarów, rozwojem infrastruktury, rozwojem gospodarczym i kwestiami rozwoju oświaty, nauki, kultury. We wszystkich statutach euroregionów celem zasadniczym ich działalności jest poprawa warunków życia mieszkańców. Kwestie te nie będą szerzej omawiane.

Współpracę transgraniczną można podzielić na 3 grupy: A, B, C:

A. Instytucjonalne formy współpracy, wśród których analizie poddane zostaną działania:

- Polsko-Niemieckiej Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Regionalnej i Przygranicznej,
- Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej w Warszawie,
- Polsko-Niemieckiego Towarzystwa Wspierania Gospodarki (TWG) w Gorzowie Wlkp.,
- Fundacji Współpracy Polsko-Niemieckiej,
- Polsko-Niemieckiej Współpracy Młodzieży (Deutsch-Polnisches Jugendwerk).

B. Współpraca struktur komunalnych: euroregionalnych, samorządów konkretnych miast, gmin, powiatów i województw.

C. Inne formy aktywności organizacji pozarządowych, fundacji, grup nieformalnych, bezpośrednie kontakty obywateli pogranicza, np. w przypadku klęsk żywiołowych itp.

W **Polsko-Niemieckiej Komisji Międzyrządowej ds. Współpracy Regionalnej i Przygranicznej**, zwanej dalej komisją, należy stwierdzić, że prace tego gremium w latach 1992-2006 przebiegały zgodnie z założonym harmonogramem i omawiano i rozwiązywano przewidziane wcześniej tematy.

Działalność Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej w latach 90. i obecnie przebiega bardzo owocnie. Izba realizuje postawione przed nią zadania. W roku 2005 izba obchodziła jubileusz 10 lat swojej działalności. Dorobek uznano za istotny w bilateralnej współpracy transgranicznej.

Działalność **Polsko-Niemieckiego Towarzystwa Wspierania Gospodarki SA** jest bardzo ściśle powiązana z działalnością Polsko-Niemieckiej Izby Przemysłowo-Handlowej. TWG funkcjonuje od marca 1994 r. Jego celem jest rozwój przedsiębiorczości po obu stronach granicy, a także realizacja zadań sprzyjających rozwojowi gospodarki na obszarze Polski i Niemiec.

5. Syntetyczna ocena dotychczasowych efektów współpracy na pograniczu polsko-niemieckim oraz wnioski końcowe

Ocena współpracy na obszarze pogranicza polsko-niemieckiego nie jest zadaniem łatwym. Istnieje wiele raportów, ocen specjalistycznych, opinii eksperckich i innych opracowań autorskich. Ocena ta wymaga odniesienia do konkretnej rzeczywistości i okresu, a okres, obecny jest szczególnie.

Po pierwsze, po wyborach w obu krajach w roku 2005 obraz stosunków polsko-niemieckich uległ pewnej zmianie. Stan ten wydaje się wpływać na rozwój i wzrost dynamiki relacji pomiędzy oboma państwami. Istnieje wiele problemów budzących kontrowersje, a nawet sprzeciw strony przeciwnej. Po stronie polskiej zaliczyć do nich należy: budowę gazociągu przez Bałtyk z Rosji do Niemiec z ominięciem Polski, działalność tzw. Związku Wypędzonych i tworzenie „Centrum Wypędzonych”, Powiernictwa Pruskiego itp.

Po drugie, stosunki dwustronne wyraźnie obciąża polityka RFN w zakresie zatrudniania obcokrajowców, w tym Polaków (ostatnio nieco zmodyfikowana). Przedstawianie „polskiego pracownika” jako istotnego „zagrożenia” dla niemieckiego rynku pracy jest nieuprawnione. Ważniejsze są inne przeszkody, np. liczne trudności w tworzeniu i funkcjonowaniu firm polskich w Niemczech, np. w sektorze budowlanym [Adamczuk, 2005, s. 15].

Po trzecie, stosunki polsko-niemieckie w latach 1990-2006 przyniosły wiele efektów. Po okresie dynamicznego ich rozwoju, szczególnie na obszarze pogranicza, nastąpiło wyraźne zahamowanie tych zmian w wielu dziedzinach, w innych rozwój postępuje nadal. Stan ten jest daleki od dobrego, na co wskazują przekazy z dyskusji w strukturach samorządowych i strukturach euroregionalnych [Adamczuk, 2004, s. 7].

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

1. **Pogranicze polsko-niemieckie stanowi bardzo interesujący obszar współpracy w skali europejskiej.** Dotychczasowe formy współpracy na tym obszarze – mimo pewnych zastrzeżeń, trzeba ocenić bardzo pozytywnie. Skuteczność tej współpracy powinna wzrastać, szczególnie po wstąpieniu Polski i innych państw europejskich do UE. Teza ta jak na razie nie znajduje pełnego potwierdzenia.

2. **Występuje istotna różnica pomiędzy więziami na szczeblu centralnym (rządowym, parlamentarnym) pomiędzy oboma krajami i na szczeblach niższych. Jak wskazują liczni eksperci w obu krajach im niższy szczebel zarządzania (administracji), tym stosunki te są lepsze.**

3. **Współpraca gospodarcza była i jest nadal zdeterminowana ogólną sytuacją społeczno-polityczną w obu krajach i w Europie jako całości.** UE potrzebuje „nowej” polityki regionalnej, na którą mieszkańcy pogranicza powinni mieć aktywny wpływ. Doświadczenia we współpracy Polski i Niemiec w latach 1990-2006 mogą być w tym procesie bardzo użyteczne i pomocne.

4. **Istotnym hamulcem rozwoju współpracy gospodarczej pomiędzy Polską i Niemcami są nadal tzw. trudne problemy z przeszłości, w wielu przypadkach nieuregulowane bądź różnie interpretowane w obu krajach.**

5. **Niektóre doświadczenia ze współpracy polsko-niemieckiej należy popularyzować i upowszechniać je na innych pograniczach w Europie**, np. pograniczu polsko-ukraińskim, polsko-białoruskim czy na Bałkanach. Chodzi tu przede wszystkim o doświadczenia w zakresie tworzenia więzi instytucjonalnych, współpracy samorządowej, transferu doświadczeń interpersonalnych.

Literatura

- Adamczuk F., *Dolny Śląsk i Saksonia jako wspólny obszar gospodarczy – aspekty marketingowe i przestrzenne*, [w:] *Problemy regionalne i globalne we współczesnej gospodarce światowej*, J. Rymarczyk, W. Michalczyk (red.), AE, Wrocław 2005.
- Adamczuk F., *Obszary i formy współpracy gospodarczej na pograniczu polsko-niemieckim*, [w:] *Współczesne problemy polityki ekonomicznej*, Z. Przybyła, J. Sokołowski (red.), Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1033, AE, Wrocław 2004.
- Brodecki Z. (red.), *Regiony*, Wyd. Prawnicze LexisNexis, Warszawa 2005.
- Ciok S., Łoboda J., *Wybrane przykłady współpracy przygranicznej z Niemcami*, [w:] *Polska i Niemcy – geografia sąsiedztwa w nowej Europie*, E. Buchhofer, B. Kortus (red.), Wyd. Universitas, Kraków 1995.
- Euroregiony w granicach Polski 2004*, GUS, Warszawa 2005.
- Hahn H.H., Jacobmeyer W., Krzemiński A., Tomala M., Orłowski H. u.a., *Polen und Deutschland. Nachbarn in Europa*, SLf.PB, Hannover 1995.
- Kalka P., Kiwerska J. (red.), *Zjednoczone Niemcy. Bilans przemian ekonomicznych, społecznych i politycznych (1990-2002)*, Wyd. Instytut Zachodni, Poznań 2004.
- Pietrzyk I., *Polityka regionalna Unii Europejskiej i regiony w państwach członkowskich*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Wolf-Powęska A., Bingen D. (red.), *Polacy i Niemcy. Sąsiedztwo z dystansu*, Wyd. Instytut Zachodni, Poznań 2004.

POLISH-GERMAN ECONOMIC RELATIONS WITH PARTICULAR STRESS ON FRONTIER AREA

Summary

The paper aims to characterize and evaluate Polish-German bilateral relations – particularly the one around the frontier area. Starting with local government and ending with institutional one, the forms and scope of co-operation have been presented.

The study ends with conclusions and recommendations, which can benefit and develop these relations in the future.

Piotr Białowąs

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

**WYBRANE PROBLEMY WPROWADZANIA
PRZEDSIĘBIORSTW NA GIEŁDĘ PAPIERÓW
WARTOŚCIOWYCH W KONTEKŚCIE WZROSTU
EFEKTYWNOŚCI ICH DZIAŁANIA
ORAZ MAKSYMALIZACJI WARTOŚCI**

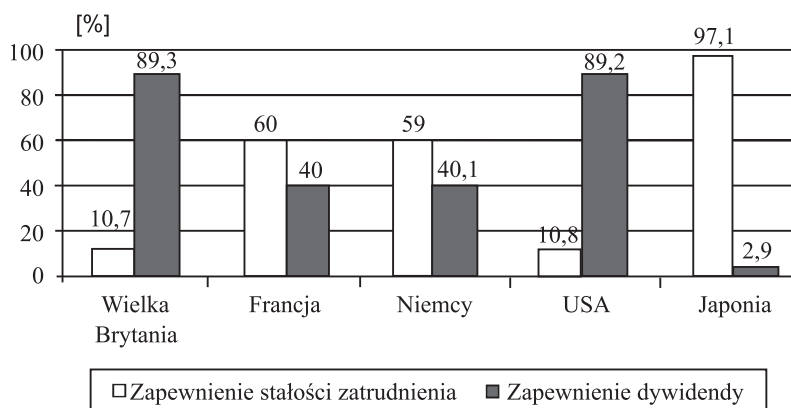
1. Wstęp

W ostatnich latach możemy zauważyć silne zmiany w podejściu do zarządzania przedsiębiorstwami wynikające w dużej mierze z ogólnego procesu globalizacji. Pociąga to za sobą m.in. innymi swobodę przepływu kapitału, systematyczny wzrost konkurencyjności oraz coraz częstsze działania organizacji w warunkach niepewności. Niejako antidotum na coraz trudniejsze działania organizacji wydaje się być proces koncentracji aktywów i kapitałów przejawiający się w fuzjach i przejęciach przedsiębiorstw. Czynniki te powodują, że na rozwój organizacji z punktu widzenia inwestora i właściciela coraz częściej patrzy się przez pryzmat „zwrotu z zainwestowanego kapitału”, co z kolei często wymusza radykalną reorganizację podmiotów mającą zwiększyć ich wartość. Procesy wykupu przedsiębiorstw odbywają się m.in. przez zakupy dokonywane na rynkach finansowych (giełdach papierów wartościowych), które stanowią także swoisty barometr kondycji finansowej firmy i stanowią jeden z lepszych sposobów oceny wartości podmiotu. Istotnym zagadnieniem badawczym wydaje się określenie wpływu zjawisk dotyczących upubliczniania przedsiębiorstw na ich sferę zarządczą, w tym na systemy zarządzania, które powinny prowadzić do wzrostu efektywności organizacji. Celem artykułu, oprócz ukazania zróżnicowanego podejścia do zarządzania organizacją w zależności od rejonu geograficznego, jest także syntetyczne ukazanie problematyki wprowadzenia spółek na rynek giełdowy.

**2. Koncepcje rozwoju oparte na celach prospołecznych
oraz na celach *stricte* ekonomicznych**

Przy analizie problematyki funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku giełdowym, konieczne wydaje się w pierwszej kolejności odniesienie się do priorytetów zarządzania organizacjami. Obserwując rozwój teorii i praktyki zarządzania, należy

zwrócić uwagę na to, że istotnym zjawiskiem jest coraz większe znaczenie tych koncepcji, które implikują wzrost efektywności działania organizacji. Wiele procesów ekonomicznych¹ i zjawisk społecznych ma swoje źródło w podejściu do zarządzania organizacją. Argumentem potwierdzającym związek pomiędzy priorytetami zarządzania a zjawiskami społecznymi jest przypadek Japonii, w której przez dziesiątki lat nie występowały negatywne zjawiska społeczne związane na przykład ze wzrastającym poziomem bezrobocia. W dużym stopniu było to spowodowane skrajnie prospołeczną kulturą zarządzania². Zdaniem autora, ocena efektywności i skuteczności należą obecnie do podstawowych zagadnień związanych z zarządzaniem przedsiębiorstwem. Chęć maksymalizacji zysków jest jednym z czynników coraz większej liczby debiutów giełdowych. Zwrócić należy jednak uwagę na różnicę w podejściu do celów społecznych i ekonomicznych w różnych systemach gospodarczych, co ilustruje rys. 1 przedstawiający wyniki badań zrealizowanych wśród firm w Wielkiej Brytanii (przebadano 78 firm), Francji (48 firm), Niemczech (105 firm), USA (83 firmy) oraz Japonii (68 firm).



Rys. 1. Orientacje przedsiębiorstw w obliczu konieczności wyboru: dywidenda czy stałość zatrudnienia

Źródło: I. Koładkiewicz, *Grupy kapitałowe. Tendencje zmian w zasadach i mechanizmach nadzoru korporacyjnego*, za: M. Yoshimori, *Whose Company Is it? The Concept of the Corporation in Japan and the West*, „Long Range Planning”, vol. 28, no. 4, s. 33-44, 1995, [w:] M. Romanowska, M. Trocki, B. Wawrzyniak, *Grupy kapitałowe w Polsce*, Difin, Warszawa 1998, s. 161.

Analiza wykresu na rys. 1 wskazuje na występowanie trzech zróżnicowanych podejść w zakresie ważności celów społecznych oraz dążenia do zysku spółki. Wyraźnie widać, że kraje anglosaskie (Wielka Brytania i Stany Zjednoczone) są zde-

¹ W tym także coraz większe zainteresowanie rynkiem giełdowym wśród przedsiębiorców.

² Autor abstrahuje od efektywności zarządzania przedsiębiorstwami, które biorą pod uwagę główne wskaźniki ekonomiczne, jak choćby wskaźnik ROA, który jest w większości podmiotów niższy, porównując je na przykład do przedsiębiorstw amerykańskich.

cydowanie bardziej nastawione na osiągnięcie celów efektywnościowych niż celów społecznych, skrajnie odmienne są pod tym względem przedsiębiorstwa japońskie z symboliczną wyłącznie wartością wskazującą na osiągnięcie celów czysto ekonomicznych³. Europa pod tym względem, biorąc pod uwagę podmioty niemieckie i francuskie, jest zrównoważona z małą przewagą celów społecznych. Ze względu na zmiany gospodarcze na świecie z pewnością tendencje te będą zmierzały do zwiększenia efektywności w zarządzaniu firmą, a więc deprecjonowania roli celu związanego ze stałością zatrudnienia. Analizując rys. 1 wskazujący na bardzo duże znaczenie maksymalizacji zysku w działalności przedsiębiorstw w USA, warto także zauważyć, że ten właśnie kraj ma szczególnie rozwinięte rynki finansowe.

3. Historia oraz tendencje w zakresie wprowadzania spółek na rynek giełdowy

Pierwszą giełdę, która działała aż do wybuchu drugiej wojny światowej, utworzono w 1817 r. w Pałacu Saskim w Warszawie. Początkowo transakcje dokonywane na niej koncentrowały się wokół weksli i obligacji; obrót akcjami rozwinął się dopiero pod koniec dziewiętnastego wieku. Po odzyskaniu niepodległości w okresie II Rzeczypospolitej cele emisji papierów wartościowych były związane z odbudową różnych gałęzi gospodarki. Wśród emitentów w tamtym okresie znajdowały się cementownie, browary, spółki chemiczne oraz zbrojeniowe. Emisje wspomagały zarówno tak duże projekty, jak budowa linii kolejowej, jak i powstanie różnego rodzaju instytucji finansowych oraz artystyczno-kulturalnych [Becket, 2007, s. 36-37]. Wybuch II wojny światowej spowodował zamknięcie giełdy w Warszawie. Po wojnie podejmowane były próby reaktywacji giełd, ale ostatecznie moment ten nastąpił dopiero po zmianach ustrojowych w 1989 r., które umożliwiły ponowne otwarcie giełdy w Warszawie w roku 1991.

Szczególnie ostatnie lata przynoszą w Polsce coraz większe zainteresowanie upublicznieniem oferty akcji przedsiębiorstwa poprzez ich emisję na Giełdzie Papierów Wartościowych. Od momentu rozpoczęcia działalności giełdy papierów wartościowych (szesnaście lat temu) odgrywa ona także coraz większą rolę w gospodarce. Na początku jej powstania zadebiutowało na niej 5 spółek, a w połowie bieżącego roku było ich już 300. Należy zauważyć, że zmienia się także struktura właścicielska – na początku debiutujące firmy były spółkami państwowymi, obecnie większość to przedsiębiorstwa prywatne, nierzadko firmy, które rozwinęły się jako biznes rodzinny. Zwrócić należy także uwagę, że w coraz mniejszym stopniu korzyści z tytułu debiutu giełdowego osiąga Skarb Państwa, co wynika z tego, że w ciągu ostatnich dwóch lat wprowadzono na giełdę wyłącznie jedno przedsiębior-

³ Prospołeczne zarządzanie leży u podstaw japońskiej koncepcji *Total Quality Management* (TQM) przeciwstawnej do koncepcji rozpowszechnionej w USA i Europie określanej jako *Business Process Reengineering* – por. [Białowas, 2007, s. 22-23].

stwo państwowe. Do istotnego debiutu giełdowego należy z pewnością zaliczyć emisję akcji Polskiego Górnictwa Naftowego i Gazownictwa SA we wrześniu 2005 r. Nie odbyło się to jednak bez ogromnego negatywnego szumu medialnego, o czym szczegółowo napisano w dalszej części artykułu. Aktywność w zakresie debiutów giełdowych spółek państwowych zależy w znacznym stopniu od strategii rozwoju danego sektora przemysłu, a te z kolei są często modyfikowane w wyniku zmian rządowych. Przykładem zmian w tym zakresie są podmioty sektora energetycznego, które po dokonaniu konsolidacji poziomej w ostatnich latach miały być zasilone kapitałem dzięki prywatyzacjom z udziałem inwestora strategicznego⁴ – dwa z nich zostały w ten sposób sprywatyzowane – warszawski Stoen (obecnie RWE Stoen) oraz Górnos Śląski Zakład Energetyczny (obecnie Vattenfal). W roku 2006 po modyfikacji strategii dla sektora zdecydowano o dalszym procesie fuzji (konsolidacji pionowej dystrybutorów i wytwórców energii). Następnym etapem ma być wprowadzenie na giełdę połączonych przedsiębiorstw, tzw. spółek holdingowych. Zauważalna jest duża determinacja Ministerstwa Skarbu Państwa, które chce maksymalizować prywatyzację spółek właśnie przez ich wprowadzenie na Giełdę Papierów Wartościowych. W ciągu kilku miesięcy na parkiecie mają się pojawić Zakłady Azotowe „Tarnów”. Najbliższe lata najprawdopodobniej będą także owocne w debiuty spółek sektora energetycznego, które ze względu na swoją znaczną wartość wpłyną także na dalszy wzrost kapitalizacji giełdy.

4. Problematyka wprowadzania spółki na giełdę

Istotnym problemem przy wprowadzaniu przedsiębiorstwa na rynek giełdowy jest odpowiednie przygotowanie spółki. Można wyróżnić kilka najważniejszych obszarów, w których skupiają się działania przygotowawcze. Pierwszy z nich to obszar formalny – uzyskanie stosownych zgód organów korporacyjnych, opracowanie prospektu emisyjnego spółki, jego złożenie wraz z decyzją zarządu giełdy o dopuszczeniu wszystkich wyemitowanych akcji danej emisji na odpowiedni rynek. Warunki, które spółka musi spełnić, aby była dopuszczona na rynek podstawowy, dotyczą minimalnej wartości kapitałów własnych, które muszą być większe od kwoty 1 mln euro, spółka musi także sporządzić sprawozdania finansowe za trzy ostatnie lata swojej działalności. Drugim obszarem wymagającym bardzo istotnych przygotowań jest sfera zarządcza przedsiębiorstwa. Z jednej strony firma planująca wejście na giełdę musi przygotować się pod względem proceduralnym na nowe zasady upubliczniania informacji, z drugiej – powinna posiadać jasno zdefiniowane cele strategiczne, szczególnie w zakresie odpowiedniego przeznaczenia środków, które pozyska z publicznej emisji akcji. Publiczna sprzedaż akcji jest przecież ni-

⁴ Autor w dalszej części będzie w dużym stopniu odnosił się do przykładu podmiotów sektora energetycznego ze względu na planowane w najbliższych latach wejście na giełdę znacznej liczby podmiotów tego sektora.

czym innym jak zaoferowaniem potencjalnemu inwestorowi zwrotu z kapitału korzystniejszego w porównaniu z tym, jaki może osiągnąć z inwestycji alternatywnych. W związku z tym częstą praktyką przy przygotowywaniu firmy do wejścia na giełdę jest zatrudnianie agencji *public relations*, która tworzy odpowiedni pozytywny wizerunek spółki. Przykładem intensywnych (jak mogliśmy się także przekonać krótkookresowych) działań *public relations* był wchodzący na giełdę kilka lat temu bank PKO BP. Procesowi temu towarzyszyła ciekawa kampania medialna, ale tylko w okresie pierwszych notowań akcji oraz bezpośrednio po nich – tak intensywne działania marketingowe nie były już później kontynuowane.

Paradoksalnie formalne przygotowanie spółki (opracowanie dokumentacji, prospektu emisyjnego itp.) jest dużo łatwiejsze aniżeli rzeczywiste przygotowanie procesów zarządczych przedsiębiorstwa. Firmy ubiegające się o publiczną emisję swoich walorów często nie posiadają klarownej strategii rozwoju lub strategia ta nie jest nastawiona na rzeczywisty finansowy rozwój spółki. Bardzo ważne w takim przypadku jest pokazanie planów inwestycyjnych realizowanych z pozyskanych środków, które przyniosą konkretne korzyści. W historii zdarzały się przypadki, kiedy spółki demonstrowały fakt, że pozyskane środki z emisji w dużej części przeznaczą na inwestycje modernizacyjne. Przykładem takiej spółki jest Polskie Górnictwo Naftowe i Gazownictwo SA, które w prospekcie emisyjnym właściwie nie przedstawiło żadnych spektakularnych planów inwestycyjnych związanych z pozyskaniem z giełdy kapitałem. Mimo że spółka osiągnęła 34-procentowy wzrost notowań w stosunku do ceny emisyjnej, dalsza niezamierzona kampania informacyjna była przykładem, jak nie należy wprowadzać firmy na giełdę. Pojawiło się bowiem bardzo wiele informacji dotyczących planów nacjonalizacji firmy i wycofania jej z obrotu giełdowego. Pomijając zasadność takiej decyzji, jej nagłe publiczne podanie musiało nieść za sobą ryzyko destabilizacji kursu akcji. Inwestorzy są bardzo wrażliwi na jakiegokolwiek informacje o spółkach giełdowych, nawet te wyłącznie zapowiadające niepewne zdarzenia w przyszłości, jak choćby prawdopodobną fuzję spółek. Planowana fuzja najczęściej zapowiada silny trend wzrostowy akcji spółki.

5. Wady i zalety bycia spółką notowaną na Giełdzie Papierów Wartościowych

Wejście firmy na giełdę to, jak wcześniej wspomniano, dla spółki nowe obowiązki informacyjne. W chwili obecnej przedsiębiorstwa notowane na GPW są zobligowane do opracowywania kwartalnych sprawozdań finansowych, a także raportu półrocznego i rocznego w wersji skonsolidowanej oraz jednostkowej. Zgodnie z przepisami, od dnia udostępnienia prospektu emisyjnego emitent jest zobowiązany do przekazywania każdej informacji powodującej zmianę treści prospektu emisyjnego w okresie jego ważności, informacji o wszelkich zdarzeniach, które mogłyby w sposób znaczny wpłynąć na wartość papieru wartościowego.

Informacje o istotnych zdarzeniach (np. podpisaniu ważnej umowy) przekazuje się niezwłocznie po zajściu zdarzenia lub powzięciu po nim informacji, jednak nie później niż w terminie 24 godzin. Szczegółowe obowiązki informacyjne są określone w ustawie *Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi* oraz rozporządzeniu Rady Ministrów w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych. Dobrą praktyką pomagającą spółkom spełnić rozbudowane wymagania sprawozdawcze jest wdrożenie odpowiednich procedur oraz procedur ograniczających dostęp do informacji strategicznych w samej spółce, na przykład na bazie systemu zarządzania bezpieczeństwem informacji. Nie jest to jednak wymóg formalny związany z publiczną emisją akcji.

Obok dużej odpowiedzialności sprawozdawczej i raczej niepożądaney w biznesie konieczności ujawniania informacji finansowych oraz informacji o podpisywanych umowach, istnieje wiele zalet wejścia firmy na giełdę. Oprócz oczywistego pozyskania kapitału na rozwój do zalet bycia spółką giełdową można zaliczyć uzyskanie większej wiarygodności i prestiżu (przekładającego się także pozytywnie na decyzje kredytowe banków). Syntetyczne zestawienie wad i zalet upublicznienia akcji przedsiębiorstwa przedstawia tab. 1.

Tabela 1. Zestawienie wad i zalet upublicznienia akcji spółki na rynku giełdowym

Wady upublicznienia akcji na rynku giełdowym	Zalety upublicznienia akcji na rynku giełdowym
Znaczne koszty wprowadzenia podmiotu na giełdę	pozyskanie kapitału
Radykalne obowiązki informacyjne (w zakresie sprawozdań finansowych, istotnych wydarzeń, np. podpisanych znaczących umów, konieczność ujawnienia akcjonariuszy posiadających znaczące udziały)	wzrost wiarygodności (wobec potencjalnych inwestorów, instytucji finansowych)
Ryzyko przejęcia spółki	ułatwienie rozwoju poprzez fuzję i przejęcie
Zagrożenia utraty kontroli nad spółką	ułatwienie porównania efektywności spółki z konkurencją
Pojawienie się nowych akcjonariuszy i wynikający z tego podział władzy	wzrost prestiżu – spółki giełdowe są często traktowane jako podmioty niższego ryzyka upowszechnianie marki przy mniejszych kosztach tych działań

Źródło: opracowanie własne.

Zwrócić należy uwagę, że obowiązki informacyjne są zróżnicowane w zależności od tego, na jakim rynku spółka jest notowana (rynek giełdowy podstawowy lub równoległy). Rynek podstawowy grupujący większe podmioty jest pod tym względem bardziej restrykcyjny. Na podstawie Rozporządzenia Rady Ministrów z dnia 21 marca 2005 r. w sprawie informacji bieżących i okresowych przekazywanych przez emitentów papierów wartościowych wymaga się przekazywania bieżących raportów z działalności spółki, sprawozdań kwartalnych (jednostkowych oraz

skonsolidowanych), półrocznych sprawozdań finansowych (jednostkowych i skonsolidowanych) oraz rocznych sprawozdań (jednostkowych i skonsolidowanych). Sprawozdawczość na rynku równoległym jest regulowana przez regulamin giełdy.

6. Emisja walorów na Gieldzie Papierów Wartościowych polskich przedsiębiorstw

Jak wcześniej wspomniano, w ostatnich miesiącach zauważalna jest silna presja wprowadzania spółek do obrotu giełdowego (z zachowaniem przez państwo kontrolnego pakietu akcji danej spółki). Widoczne jest to szczególnie w wypowiedziach przedstawicieli Ministerstwa Skarbu Państwa w odniesieniu do sektora energetycznego, który jest w końcowej fazie trudnych procesów konsolidacji pionowej. Determinacja właściciela w tym zakresie jest tak duża, że planuje on emisję pierwszych spółek na giełdzie jeszcze w tym roku. Biorąc pod uwagę wzrost poziomu zarządzania, kultury organizacyjnej, przejrzystość procedur informacyjnych oraz pozyskanie kapitału na rozwój, kierunek ten jest z pewnością dobry. Warto się także zastanowić nad strategią wprowadzenia firmy na giełdę. Jak napisano, bardzo ważne jest przygotowanie firmy oraz odpowiednie działania *public relations*. Należy jeszcze określić okres, w jakim znajduje się sama giełda (ogólna tendencja wzrostowa lub spadkowa). Warto także podkreślić, że firma wchodząca na giełdę powinna być spółką o nowoczesnej strukturze organizacyjnej, najlepiej po restrukturyzacji. W tym wypadku ciekawym przykładem są podmioty sektora energetycznego, które przeszły głęboką restrukturyzację od roku 2003 w postaci konsolidacji poziomej, w wielu przypadkach jeszcze niezakończonych w sensie organizacyjnym. Oznacza to, że w wielu z nich trwa ujednocnianie struktur organizacyjnych, procesów, systemów informatycznych itp. W roku 2006 na realizowane procesy reorganizacyjne nałożone zostały kolejne zmiany w postaci konsolidacji pionowej. Co prawda nie miały one charakteru tak głębokiej restrukturyzacji jak konsolidacja pozioma, albowiem koncentrowały się głównie na przeniesieniu własności akcji, ale także wywołują w najbliższych latach konieczność szeroko rozumianego porządkowania procesów zmierzającego do wzrostu efektywności spółek. Oznacza to, że potencjał rozwojowy w samych organizacjach (niezwiązanych z ewentualnymi programami inwestycyjnymi) jest bardzo duży. Można więc przewidywać, że jeśli dokona się szybkie upublicznienie akcji, to w kolejnych latach w wyniku samych tylko procesów restrukturyzacyjnych (niezwiązanych z działaniami rynkowymi) kurs akcji powinien silnie zwyżkować. Wydaje się, że warto zastanowić się nad strategią wprowadzenia spółki dopiero po uporządkowaniu procesów wewnętrznych i uzyskać (co prawda w dłuższym okresie) prawdopodobnie dużo wyższy przychód z tytułu sprzedaży walorów. Tym bardziej że czynników wzrostu cen walorów tego typu spółek jest bardzo wiele, np. wysoki wzrost gospodarczy i generalna utrzymująca się tendencja wzrostu zużycia energii w Europie. Wskazu-

ją na to zresztą doświadczenia spółek z Europy Zachodniej. Niektóre walory podmiotów tego sektora zwykowały o ponad 100% w ciągu dwóch lat od emisji akcji na giełdzie i są często jednymi z najbardziej wartościowych narodowych spółek.

7. Zagadnienie maksymalizacji efektywności oraz wartości organizacji

Przedstawione wybrane problemy związane z emisją akcji przedsiębiorstwa na giełdzie mają istotny wpływ na efektywność organizacji. Głównym mechanizmem, który można określić jako zasadniczy „impuls zmiany funkcjonowania organizacji” po debiucie giełdowym, jest ocena otoczenia (w tym potencjalnych inwestorów) przekładająca się na wartość akcji. Próbuując w sposób syntetyczny scharakteryzować wpływ debiutu spółki na rynku giełdowym na jej efektywność, można wymienić następujące obszary przedsiębiorstwa.

1. Obszar prawny – spółki w sposób szczególny zaczynają dbać o spełnienie wymagań prawnych. Niespełnienie wymagań może zwiększać ryzyko kosztów kar wynikających z tej sytuacji, co może być szczególnie źle odebrane przez inwestorów. Zwrócić należy uwagę, że prospekt emisyjny zawiera informacje o spełnianiu wymagań prawnych. Trzeba mieć także świadomość kosztów działań dostosowawczych do wymagań prawa. Jeśli niedostawanie dotyczy na przykład obszaru ochrony środowiska, koszty działań są najczęściej bardzo wysokie i skoncentrowane na zadaniach inwestycyjnych.

2. Obszar organizacji – spółki notowane publicznie są w większym stopniu skłonne do dokonywania reorganizacji swojej struktury ze względu na presję wzrostu efektywności pracy, która przekłada się na wartość podmiotu. Podmioty weryfikują także swoje regulacje wewnętrzne (procedury postępowania), szczególnie pod kątem ich dostosowania do wymogów informacyjnych. Zwiększa się kultura sprawozdawczości ze względu na ogromne restrykcje w przypadku popełnienia błędu. W przypadku notowań na giełdach światowych na spółkę narzuca się wiele obowiązków związanych z zastosowaniem określonych standardów. Przykładem jest wymóg dla podmiotów notowanych na giełdzie nowojorskiej spełniania standardów rachunkowości SOX⁵. Spółki są poddawane corocznemu audytowi w tym zakresie, co ma zrationalizować sprawozdawczość finansową i ułatwić uzyskanie rzetelnej informacji o spółce (dotyczy to nawet spółek zależnych)⁶.

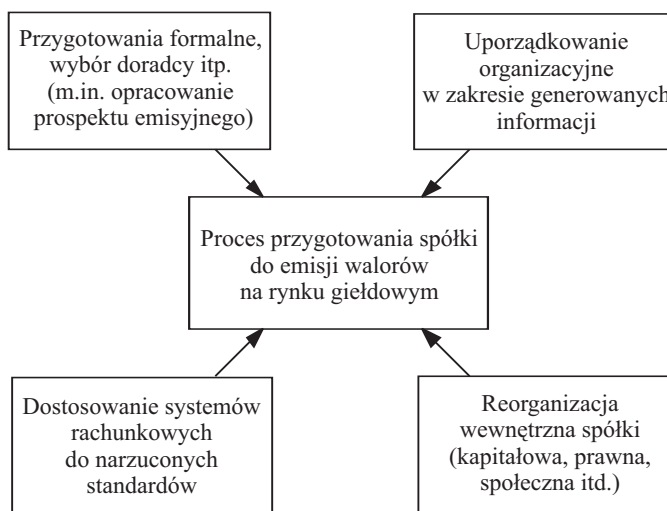
3. Obszar zarządzania – wraz z rozpoczęciem przygotowań do publicznej emisji akcji wzrasta kultura zarządzania spółką. Dzieje się dzięki temu, że od chwili debiutu podmiot musi w sposób szczególny dbać o racjonalność prowadzonych

⁵ W Polsce wymogiem formalnym jest stosowanie w przedsiębiorstwie Międzynarodowych Standardów Rachunkowości.

⁶ Innym przykładem może być przyjęcie zasad tzw. ładu korporacyjnego (*corporate governance*) zwiększającego prawdopodobieństwo rzetelnego zarządzania przedsiębiorstwem.

inwestycji. Pierwszym sygnałem w tym zakresie jest zaplanowanie kierunków inwestowania kapitału, który podmiot pozyska z emisji akcji. Środki powinny być inwestowane w taki sposób, aby przełożyło się to na wartość przedsiębiorstwa w perspektywie kilkuletniej⁷. Uwagi te dotyczą także inwestycji kapitałowych. Debiut giełdowy skłania często to radykalnej reorganizacji struktury kapitałowej grupy tak, aby nie niszczyć wartości organizacji.

4. Obszar społeczny – inwestorzy są szczególnie wyczuleni na niepokoje społeczne w organizacji. Obszar społeczny jest obszarem szczególnie wrażliwym w kontekście zmian organizacyjnych. Z jednej strony spółka musi dbać o coraz większą efektywność, wykorzystując radykalne narzędzia w tym zakresie (reorganizacje strukturalne i kapitałowe), powodujące często ograniczenie liczby zatrudnionych, a z drugiej działania te powodują szczególne zagrożenia społeczne mogące prowadzić na przykład do strajku. Korzystnym elementem może być podjęcie szczególnych działań przez zarządy podmiotów w zakresie dbałości o pracowników⁸.



Rys. 2. Główne działania związane z procesem przygotowania spółki do emisji walorów na giełdzie
Źródło: opracowanie własne.

Analizując proces wejścia firmy na giełdę należy zwrócić uwagę na kwestie wartości organizacji. Oczwistym celem podmiotu notowanego publicznie jest maksymalizacja wartości spółki. Zagadnienie wartości przedsiębiorstwa jest zagadnieniem bardzo złożonym – na potrzeby dalszych rozważań zostanie ono ograni-

⁷ Historia debiutów wskazuje na wiele błędów w tym zakresie, czego przykładem jest opisany na wcześniejszych stronach prospekt emisyjny PGNiG SA.

⁸ Sytuacja jest silnie uzależniona od rodzaju podmiotu, w tym liczby i siły związków zawodowych funkcjonujących w danym podmiocie.

czone do wartości kursu akcji na giełdzie. Na wartość firmy ma wpływ wiele czynników – jednym z nich jest poziom zysku generowanego przez firmę. Postrzeganie firmy oraz jej zyskowość zależy od procesu reorganizacji, który często jest intensyfikowany wraz z rozpoczęciem przygotowań do debiutu. Główne czynniki będące składową procesy przygotowań firmy przedstawiono na rys. 2.

W kontekście przedstawionego rys. 2 warto zwrócić uwagę na deprecjonowanie wartości ostatniego (zaznaczonego na szaro) czynnika w procesie przygotowania podmiotu do debiutu. Najczęściej po podjęciu decyzji dochodzi do szybkich przygotowań formalnych (np. w zakresie przygotowań prospektu emisyjnego). Mniejszą uwagę zwraca się na przykład na obciążenia przedsiębiorstwa z tytułu umów społecznych lub niespełnienia wymagań prawnych, które obciążają przyszłe przychody podmiotu. Konsekwencją tego jest obniżenie wartości podmiotu podczas jego wyceny przed debiutem oraz stosunkowo łatwa (w ograniczonych zakresach) maksymalizacja wartości kursów akcji wraz z biegiem czasu po debiucie, w wyniku dokonywanych procesów restrukturyzacyjnych. Uwaga ta ma znaczenie szczególne w sytuacji upubliczniania pakietu kontrolnego akcji spółki.

8. Podsumowanie

Jak już podkreślono, proces upublicznienia przedsiębiorstwa przez jego wprowadzenie na rynek giełdowy dobrze wpisuje się w obecne tendencje w zakresie maksymalizacji zysku i wzrostu wartości podmiotów. Z pewnością przedsiębiorstwa po wejściu na giełdę w większym stopniu dbają o jakość zarządzania, przejrzystość struktur organizacyjnych i zwiększenie efektywności procesu inwestycyjnego, który musi przede wszystkim przynosić spółce wartość dodaną i prowadzić do wzrostu jej wartości. W spółkach giełdowych z reguły poprawia się także przepływ informacji w wyniku wdrożenia czytelnych procedur wymuszających przekazywanie danych zgodnie z regulacjami prawnymi. Z procesem wejścia firmy na giełdę wiąże się jednak wiele rodzajów ryzyka i niedogodności. Pomijając kwestie finansowe związane z przygotowaniem prospektu emisyjnego firmy czy koniecznością dostosowania systemu rachunkowego, można wymienić takie elementy, jak konieczność ujawniania podstawowych danych o podpisanych kontraktach czy większe ryzyko przejęcia przez podmiot konkurencyjny. W spółkach giełdowych powszechniejsze są procesy reorganizacyjne. Występuje w nich swego rodzaju paradoks zarządzania – z jednej strony uzyskują one stabilniejsze warunki funkcjonowania w wyniku pozyskanego z rynku giełdowego kapitału, z drugiej strony podlegają większej weryfikacji i dokonywane są w nich częstsze radykalne restrukturyzacje mające na celu zmniejszenie kosztów. Działania te bardzo często skupiają się wokół restrukturyzacji zatrudnienia, co powoduje ekonomiczny wzrost efektywności, jednak najczęściej wiąże się z jednoczesnymi negatywnymi skutkami społecznymi w sferze zatrudnienia.

Literatura

- Becket M., *Jak działa giełda*, Wydawnictwo K.E. Liber, 2007
- Białowas P., *Model zarządzania strategicznego i operacyjnego – w kierunku wzrostu efektywności działania przedsiębiorstwa*, „Zarządzanie Jakością” 2007 nr 2.
- Koładkiewicz I., *Grupy kapitałowe. Tendencje zmian w zasadach i mechanizmach nadzoru korporacyjnego*, PWE, Warszawa, 2003.
- Stonehouse G., Hamill J., Campbell D., Purdie T., *Globalizacja. Strategia i zarządzanie*, Felberg SJA, Warszawa 2001.

THE CHOSEN PROBLEMS OF ISSUANCE OF SHARES ON STOCK MARKET IN THE CONTEXT OF INCREASING THE EFFICIENCY AND MAXIMIZING VALUE OF FACTORIES

Summary

The author described chosen aspects of Polish stock market functioning and showed history of stock market development. In the text, it is possible to read how many tasks companies have to implement in order to be noticed on stock market. In the end, the author of the article focused on correlation between process of moving on stock market and internal efficiency and value of factories.

Marcin Brol

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

GLOBALNE DOBRA PUBLICZNE

1. Wstęp

Jednym z efektów globalizacji jest zwiększenie swobody przepływu dóbr, osób, kapitału oraz wiedzy i innych wartości niematerialnych między krajami. Oprócz oczywistych korzyści z tym związanych zauważyć można również pewne negatywne zjawiska, jak rozprzestrzenianie się zanieczyszczeń, chorób zakaźnych, zagrożeń związanych z terroryzmem i wielu innych, które zagrażają bezpieczeństwu publicznemu oraz rozwojowi gospodarczemu. Odpowiedzią na te zagrożenia jest konsolidacja instytucji międzynarodowych wokół koncepcji tworzenia globalnych dóbr publicznych. Idea ta pojawiła się w ostatnich latach XX w. Pomimo wielu opracowań związanych z tym tematem nie udało się do tej pory wypracować spójnego katalogu globalnych dóbr publicznych oraz nie stworzono strategii ich wytwarzania i dystrybucji, która odpowiadałaby w pełni zaistniałym zagrożeniom.

Celem niniejszego opracowania jest usystematyzowanie wiedzy dotyczącej globalnych dóbr publicznych, w tym przede wszystkim katalogu tych dóbr oraz podmiotów odpowiedzialnych za ich dostarczanie. Autor stawia tezę, iż niektóre z dóbr uznano zbyt pochopnie za globalne dobra publiczne, inne natomiast, choć nie są, powinny być za takie uznane ze względu na charakter potrzeb, które zaspokajają. Obecne instytucje nie są w stanie efektywnie ich dystrybuować.

2. Definicje i koncepcje dóbr publicznych

Dobra publiczne są dobrami rzadkimi, lub inaczej ekonomicznymi, których konsumpcja odbywa się w sposób nierywalizacyjny oraz niemożliwe jest wykluczenie z konsumpcji [Stiglitz, 2004, s. 150]. Oznacza to, iż spożycie dobra przez jedną osobę nie zmniejsza możliwości korzystania z tego dobra przez innych oraz nie istnieje możliwość zabronienia komukolwiek spożycia. Istnieją dwa rodzaje dóbr publicznych – czyste i mieszane. W przypadku czystych dóbr publicznych koszt krańcowy udostępnienia ich dodatkowej osobie jest zawsze równy zero (do-

brem takim jest obrona narodowa, światło latarni morskiej). W przypadku dóbr mieszanych prawidłowość ta nie jest zapewniona. Ze względu na zasięg terytorialny występowania dóbr publicznych wyróżnia się lokalne, regionalne [Brol, 2003, s. 543], a także globalne dobra publiczne (GPG). Wspólną ich cechą jest to, iż ich dystrybucja za pośrednictwem mechanizmu rynkowego nie jest wystarczająca i w związku z tym wytwarzane i dystrybuowane są zazwyczaj poprzez jednostki sektora publicznego (szczebla centralnego, samorządy terytorialne i zawodowe oraz jednostki *non-profit*), a finansowane za pośrednictwem podatków.

Globalne dobra publiczne, oprócz posiadania typowych cech dóbr publicznych, spełniać muszą jeszcze dwa kryteria: ich oddziaływanie musi mieć charakter ponadnarodowy oraz ich konsumpcja przez jedną społeczność nie może ograniczać konsumpcji przez inną społeczność [Deneulin, Townsend, 2006, s. 6]. W niektórych opracowaniach znaleźć też można argumenty, które świadczą o ich międzypokoleniowym charakterze (por. [Kaul, Grunberg, Stern, 1999]). W zglobalizowanym świecie połączenia jednokierunkowe między bogatymi i biednymi krajami na zasadzie dobroczyńca–obdarowany zastąpione zostały złożonymi zależnościami. To wielokierunkowe oddziaływanie wiąże się z istnieniem globalnych zagrożeń, takich jak: terroryzm, zanieczyszczenie środowiska, choroby zakaźne, wyczerpywanie surowców naturalnych, zanik mniejszości kulturowych, a także konflikty zbrojne. Wiele dóbr publicznych, których jednym z celów jest przeciwdziałanie wymienionym zagrożeniom, wytwarzanych jest na szczeblu lokalnym lub krajowym, jednak spora ich część musi mieć charakter globalny. Konsumpcja tych dóbr wiąże się niejednokrotnie z problemem gapowicza, polegającym na tym, iż państwo z nich korzystające w żadnym stopniu nie przyczynia się do ich wytworzenia. W związku z brakiem możliwości finansowania globalnych dóbr publicznych pomoc w ich wytwarzaniu została uznana za podstawowy czynnik umożliwiający osiągnięcie wyznaczonych przez Organizację Narodów Zjednoczonych tzw. celów milenijnych. Zalicza się do nich [Reisen, Soto, Weithoner, 2004]:

- 1) wyeliminowanie głodu i ubóstwa;
- 2) wprowadzenie powszechnego szkolnictwa podstawowego;
- 3) promowanie równouprawnienia;
- 4) zmniejszenie poziomu śmiertelności wśród dzieci;
- 5) poprawę warunków macierzyństwa;
- 6) zwalczanie HIV/AIDS, malarii oraz innych chorób zakaźnych;
- 7) zapewnienie trwałości środowiska naturalnego;
- 8) budowanie globalnego partnerstwa na rzecz rozwoju.

Dla zapewnienia dóbr publicznych bardzo często konieczne są zachowania kolektywne. Przykładem może być zapewnienie wolnego od dymu tytoniowego powietrza, do uzyskania którego niezbędne jest wymuszenie akcji kolektywnej w postaci powstrzymania się od palenia w określonych miejscach. Może to być osiągnięte w drodze dobrowolnego porozumienia, regulacji bądź też bodźców finansowych (w postaci opodatkowania lub subsydiów). W przypadku globalnych dóbr

publicznych możliwości takie są znacznie ograniczone ze względu na brak instrumentów zmuszających do zachowań kolektywnych. Taki problem wynikał np. w sytuacji próby ograniczenia emisji dwutlenku węgla do atmosfery, na którą to próbę nie zgodziły się m.in. Stany Zjednoczone. Innym problemem może być brak zainteresowania wytwarzaniem dobra publicznego ze względu na brak korzyści osobistych z tego tytułu. To samo może dotyczyć dóbr globalnych, jednak zamiast prywatnych interesów mamy tu do czynienia z interesami poszczególnych krajów. Za przykład może tu posłużyć brak zainteresowania poszczególnych krajów (m.in. Norwegii i Japonii) kwestią zakazu połowów wielorybów.

Według I. Kaul przekonanie o konieczności partycypacji w wytwarzaniu globalnych dóbr publicznych wynika z tego, że wysokie zarobki mieszkańców krajów rozwiniętych wcale nie gwarantują wysokiego poziomu życia. Jak twierdzi, wysoki płot nie jest dobrym rozwiązaniem w walce z przestępczością, a znaczny majątek osobisty może stracić na wartości w wyniku kryzysu finansowego, niwecząc tym samym plany emerytalne [Kaul, 2005, s. 3]. W związku z tym można stwierdzić, iż w miarę wzrostu zamożności wzrasta też poziom świadomości społecznej i chęć do partycypacji w wytwarzaniu dóbr publicznych. Na to zjawisko nakłada się otwarcie granic dla przepływu zarówno dóbr i kapitału jak i osób. Oznacza to większe otwarcie na współpracę ponadnarodową i w konsekwencji globalizację dóbr publicznych.

3. Katalog globalnych dóbr publicznych

Wśród badaczy zajmujących się problemem dóbr publicznych istnieją rozbieżności co do tego, co globalnym dobrem jest, a co nie jest. W niektórych opracowaniach dotyczących tego tematu spotkać można opinię, iż dobrem takim jest prawo do korzystania z zasobów wody pitnej [Taithe, 2004]. Podejście takie napotyka jednak bariery zarówno teoretyczne, jak i praktyczne. Dobro takie można nazwać społecznie pożądanym, lecz z całą pewnością nie publicznym. Nie spełnia ono bowiem kryteriów zapisanych w definicji. Istnieje w tym przypadku możliwość wyłączenia poszczególnych osób, grup konsumentów lub wręcz całych społeczności z konsumpcji. Spowodowane to może być odległością, brakiem środków transportu, brakiem infrastruktury czy też warunkami atmosferycznymi. Konsumpcji takiej towarzyszy również rywalizacja. Szczególnie w warunkach deficytu wody trudno wyobrazić sobie, aby jej konsumpcja przez jedną osobę nie ograniczała konsumpcji komuś innemu. W praktyce uznanie prawa dostępu do wody za dobro publiczne oznaczałoby przeniesienie odpowiedzialności za całość dystrybucji tego dobra na sektor publiczny, czyli państwo, samorządy i organizacje charytatywne. Rozwiązanie takie byłoby z całą pewnością mniej efektywne niż dystrybucja na zasadach rynkowych, zwłaszcza w przypadku krajów biednych, które na działania takie nie miałyby środków, co w konsekwencji doprowadziłoby do przeniesienia całej odpowiedzialności za dostarczanie tego dobra na organizacje chary-

tatywne. W niektórych jednak przypadkach istnienie niezaspokojonej potrzeby społecznej uznane zostało za wystarczający powód do określenia dobra mianem publicznego.

W literaturze przedmiotu nie milkną echa tego typu dyskusji i w dalszym ciągu pojawiają się nowe propozycje rozszerzenia lub zawężenia obowiązującej listy. Wśród najczęściej cytowanych znajduje się zestawienie zaproponowane przez I. Kaula i R. Mendozę [2004, s. 98-100]. Zasugerowali oni, aby za globalne dobra publiczne uznać nie tylko te, które odpowiadają klasycznej definicji czystych dóbr publicznych, ale również te, które spełniają jej założenia częściowo, tzn. są mieszanymi dobrami publicznymi, czyli nie spełniającymi jednego z dwóch warunków – braku rywalizacji lub niewyłączności, oraz są dobrami zdeterminowanymi społecznie, czyli są one pożądane dla rozwoju społeczeństwa. W związku z tym do globalnych dóbr publicznych zaliczyli:

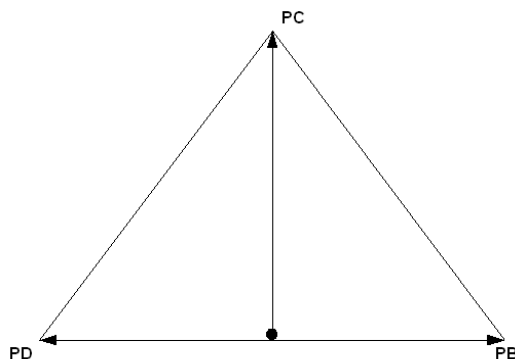
- globalne dobra naturalne o powszechnym dostępie: atmosferę, morza i oceany, warstwę ozonową itp.;
- globalne dobra stworzone przez człowieka: o powszechnym dostępie – wiedzę powszechną (niekomercyjną); o ograniczonym dostępie – wiedzę opatentowaną (komercyjną); o charakterze sieciowym – wielostronne umowy handlowe, Uniwersalną Deklarację Praw Człowieka, komunikację globalną, transport międzynarodowy, nieformalne normy;
- dobra będące wynikiem polityki globalnej: uniwersalne dobra prywatne (tzn. takie, które nie są wytwarzane dla konkretnego odbiorcy) – edukację podstawową, powszechną opiekę zdrowotną, bezpieczeństwo żywnościowe itp.; niepodzielne korzyści i koszty – środowisko naturalne, pokój i bezpieczeństwo, stabilność ekonomiczną.

Zestawienie to powstało na gruncie rozszerzonej teorii dóbr publicznych, bazującej na trzech filarach, których istnienie przesądza, zdaniem autorów, o publicznym charakterze dobra. Są to publiczna konsumpcja, publiczny proces decyzyjny oraz publiczna dystrybucja korzyści [Kaul, Mendoza, 2004, s. 92]. Częściowe ograniczenie jednego z wymienionych czynników nie oznacza jednocześnie zdefiniowania dobra prywatnego. Z różnych względów może bowiem występować konieczność częściowego odejścia od publicznego podejmowania decyzji (PD) lub publicznej dystrybucji (PB), nigdy natomiast od publicznej konsumpcji (PC). Schematycznie przedstawione to zostało na rys. 1-4.

Na rysunku 1 przedstawiono sytuację, w której zarówno podejmowanie decyzji dotyczących produkcji dóbr publicznych (PD), jak i ich dystrybucja (PB) są domeną sektora publicznego. W ujęciu globalnym jest to charakterystyczne dla dóbr o powszechnym dostępie.

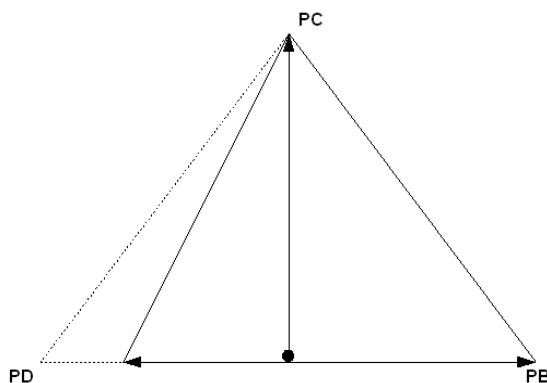
Rysunek 2 przedstawia sytuację, w której część procesu decyzyjnego przerzucana została poza sektor publiczny. Dotyczy to dóbr niepodzielnych, będących efektem polityki globalnej, oraz po części uniwersalnych, dostępnych dla wszyst-

kich dóbr prywatnych. W literaturze przedmiotu jako przykład często pojawia się stabilizacja najważniejszych systemów walutowych, zaakceptowana przez kraje grupy G7.



Rys. 1. Produkcja, dystrybucja i konsumpcja dóbr publicznych – sytuacja idealna

Źródło: I. Kaul, R. Mendoza, *Advancing the Concept of Global Public Goods*, w: *Providing Global Public Goods*, Office of Development Studies, United Nations Development Programme, New York 2004, s. 102.

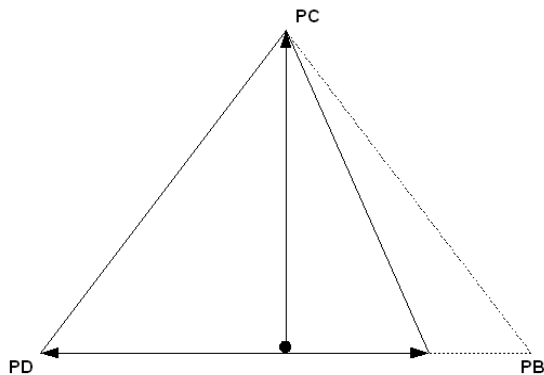


Rys. 2. Produkcja, dystrybucja i konsumpcja dóbr publicznych
– podejmowanie decyzji poza sektorem publicznym

Źródło: I. Kaul, R. Mendoza, *Advancing the Concept of Global Public Goods*, w: *Providing Global Public Goods*, Office of Development Studies, United Nations Development Programme, New York 2004, s. 102.

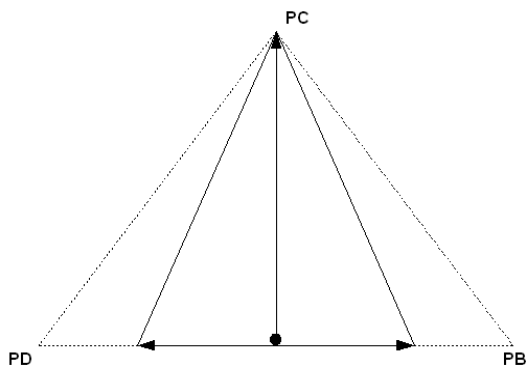
Rysunek 3 prezentuje sytuację, w której występuje konsumpcja publiczna, proces decyzyjny ma charakter publiczny, lecz dystrybucja korzyści nie odbywa się w pełni publicznie. Przykładem mogą być wielostronne umowy handlowe oraz decyzje podejmowane przez Światową Organizację Handlu (WTO), w których jedna ze

stron może być uprzywilejowana. Sytuacja taka dotyczy dóbr publicznych o charakterze sieciowym.



Rys. 3. Produkcja, dystrybucja i konsumpcja dóbr publicznych
– dystrybucja poza sektorem publicznym

Źródło: I. Kaul, R. Mendoza, *Advancing the Concept of Global Public Goods*, w: *Providing Global Public Goods*, Office of Development Studies, United Nations Development Programme, New York 2004, s. 102.



Rys. 4. Produkcja, dystrybucja i konsumpcja dóbr publicznych
– publiczna konsumpcja dóbr prywatnych

Źródło: I. Kaul, R. Mendoza, *Advancing the Concept of Global Public Goods*, w: *Providing Global Public Goods*, Office of Development Studies, United Nations Development Programme, New York 2004, s. 102.

Rysunek 4 przedstawia dobra podlegające publicznej konsumpcji, lecz o częściowo sprywatyzowanym procesie decyzyjnym oraz dystrybucji. Sytuacja taka dotyczy przede wszystkim dóbr będących efektami polityki globalnej oraz dóbr o ograniczonym dostępie.

4. Wytwarzanie i dystrybucja globalnych dóbr publicznych

Pomimo określenia „globalne” część dóbr publicznych może być wytwarzana na szczeblu krajowym lub regionalnym, zaspokajając potrzeby globalne. Co więcej, potrzeby takie mogą być zaspokajane również przez dobra prywatne. Spojrzenie takie jest diametralnie odmienne od tego, co głosiła „klasyczna” teoria dóbr publicznych. W tym ujęciu to, co prywatne lub publiczne, nie ma większego znaczenia, ważniejsze jest, aby dobro takie odpowiadało społecznemu zapotrzebowaniu – było efektem wyboru społecznego. Takie podejście zaprezentowane zostało w celu wyeliminowania dwóch problemów, które towarzyszyły produkcji i dystrybucji globalnych dóbr publicznych. Po pierwsze, chodziło o słabość instytucji międzynarodowych w zakresie podejmowania i implementacji decyzji [Kaul, 2000], po drugie zaś o koszty występujące w przypadku produkcji tych dóbr, a szczególnie o podział kosztów pomiędzy poszczególne kraje.

Według autorów rozszerzonej teorii dóbr publicznych wyróżnić można, w zależności od źródła ich pochodzenia, następujące dobra pełniące funkcje globalnych dóbr publicznych [Kaul, Mendoza, 2004, s. 104]:

- globalne dobra publiczne (finalne oraz pośrednie): pokój, wiedza itp. – wytwarzane i konsumowane w skali globalnej, a ich ilość zależna jest od organizacji oraz porozumień międzynarodowych;
- krajowe dobra publiczne: zasady ruchu lotniczego w danym kraju są wewnętrznym zbiorem przepisów, oddziałują one jednak na organizację transportu lotniczego w skali globalnej, to samo dotyczy transportu drogowego, morskiego, rzeczno-godowego, wiedzy komercyjnej, szkolnictwa podstawowego, powszechnej opieki medycznej itp.;
- dobra prywatne: drobne dobra prywatne przyczyniające się do globalnego efektu – moskitiery pomagające zwalczać malarię, panele słoneczne ograniczające emisję gazów cieplarnianych, recykling wpływający na mniejsze zużycie surowców naturalnych itp.

Jak widać, dobra o znaczeniu globalnym wcale nie muszą być tworzone na tym szczeblu, a dobra publiczne nie muszą być produkowane i dystrybuowane przez państwo.

5. Podsumowanie

Nierewalizacyjny oraz niewyłączny charakter konsumpcji nie jest współcześnie wystarczającym kryterium wyróżniania dóbr publicznych. Rosnące potrzeby społeczne oraz transgraniczny charakter ich konsumpcji skłaniają do przededefiniowania istniejącej teorii. Jak wynika z doświadczeń organizacji międzynarodowych, nie są one w stanie zapewnić pożądanego poziomu dóbr publicznych o charakterze globalnym, a pojedyncze kraje niejednokrotnie nie są zainteresowane ich dystrybucją. Zaproponowana w ostatnich latach rozszerzona koncepcja dóbr publicznych z

całą pewnością jest propozycją niwelującą wiele z tych mankamentów. Jej pochodzenia należy upatrywać w zasadzie partnerstwa publiczno-prywatnego, która z powodzeniem stosowana jest w wielu krajach. Jak do tej pory brak jednak wystarczającej liczby badań, obserwacji i opracowań, które pozwoliłyby tę teorię zweryfikować.

Literatura

- Brol M., *Lokalne dobra publiczne*, [w:] *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 979, AE, Wrocław 2003.
- Deneulin S., Townsend N., *Public Goods, Global Public Goods and Common Goods*, WeD Working Paper 18, University of Bath, Bath 2006.
- Kaul I., *Global Public Goods: A Key to Achieving the Millennium Development Goals*, Office of Development Studies, United Nations Development Programme, Paryż 2005.
- Kaul I., *Governing Global Public Goods in a Multi-Actor World: The Role of The United Nations*, Materiały konferencyjne: „The United Nations and Global Governance in the New Millennium International Conference”, 19-21 stycznia 2000, UNU Tokyo.
- Kaul I., Grunberg I., Stern M., *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st Century*, Oxford University Press for the United Nations Development Programme, New York 1999.
- Kaul I., Mendoza R., *Advancing the Concept of Global Public Goods*, [w:] *Providing Global Public Goods*, Office of Development Studies, United Nations Development Programme, New York 2004.
- Reisen H., Soto M., Weithoner T., *Financing Global and Regional Public Goods Through ODA: Analysis and Evidence from the OECD Creditor Reporting System*, OECD Development Center, Working Paper no. 232, OECD 2004.
- Stiglitz J., *Ekonomia sektora publicznego*, PWN, Warszawa 2004.
- Taithe A., *Water – an Unlikely Global Public Good*, ACP-EU Courier, no. 202, 2004.

GLOBAL PUBLIC GOODS

Summary

The aim of this paper is to put the information about the global public goods in order. The old theory of public goods has been criticized by many authors. In the global economy some institutions cannot effectively distribute those goods. There is a need to rethink the concept of the public goods and to implement changes in the future. In this paper the author presents some new theoretical concepts originally presented by Inge Kaul.

Anna Calek

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

SYSTEMOWE ROZWIĄZANIA SŁUŻĄCE OCHRONIE ŚRODOWISKA NATURALNEGO W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ NA PRZYKŁADZIE ZUŻYTYCH BATERII I AKUMULATORÓW

1. Wstęp

Ochrona środowiska w dobie globalizacji jest jednym z najbardziej złożonych i skomplikowanych problemów współczesnego świata. Zmiany zachodzące w środowisku pod wpływem różnorodnej działalności człowieka powodują potrzebę przedsięwzięć ochronnych. Ważnym celem polityki krajów wysoko rozwiniętych, w tym także Unii Europejskiej, jest tworzenie warunków do poprawy obecnego stanu środowiska i kształtowania relacji między działalnością ludzką a zasobami środowiska, aby zapewnić trwałą i zrównoważony rozwój ochrony środowiska. Obecnie Unia Europejska ma dobrze rozwinięte regulacje prawne, a także instytucje, aby do tego dążyć.

Jednym z podstawowych zadań Unii Europejskiej w zakresie odpadów niebezpiecznych jest ich unieszkodliwienie ze względu na zdrowie ludzi i zwierząt. Odpady niebezpieczne, które nie są unieszkodliwione, a szczególnie te, które dostają się do odpadów komunalnych, mogą spowodować poważne zagrożenia. Problem odpadów niebezpiecznych jest skomplikowany ze względu na ich wielką różnorodność oraz konieczność stosowania różnych technologii w celu ich skutecznego unieszkodliwienia, a także trudną organizację ich zbiórki. Istnieją również problemy z przepustowością zakładów, które są w stanie przetworzyć takie odpady na formy i związki bezpieczne, bowiem takich zakładów jest niewiele. Wśród odpadów niebezpiecznych Krajowy Plan Gospodarki Odpadami wyróżnia następujące ich rodzaje, które wymagają przestrzegania szczególnych zasad postępowania [Maćkow, Paczosa, 2005, s. 72]:

- odpady zawierające PCB (poichlorowane bifenyle),
- oleje odpadowe,
- odpady zawierające azbest,

- pestycydy,
- zużyte urządzenia elektryczne i elektroniczne (w tym baterie i akumulatory),
- wycofane z eksploatacji pojazdy,
- specyficzne odpady medyczne,
- odpadowe materiały wybuchowe.

Głównym celem artykułu jest ocena rozwiązań w zakresie zbierania i recyklingu zużytych baterii i akumulatorów w wybranych krajach Unii Europejskiej.

Podstawowym zadaniem polityki ochrony środowiska jest to, aby odpady takie były zebrane i wysegregowane ze strumienia odpadów komunalnych, a następnie po segregacji trafiły do odpowiednich zakładów, które je unieszkodliwią. Przedmiotem regulacji prawnych na szczeblu Wspólnoty Europejskiej stały się zużyte baterie i akumulatory ze względu na ich ilość i różnorodność typów. Zainteresowanie tą kwestią wynikało z potrzeby ograniczenia potencjalnego zagrożenia środowiska, jakie stwarzają zawarte w nich toksyczne substancje, oraz ujednoczenia sposobu oznakowania i postępowania z nimi.

2. Wymagania wynikające z przepisów prawa wspólnotowego

Zintensyfikowanie działań w zakresie zbierania oraz recyklingu zużytych baterii i akumulatorów umożliwia Dyrektywa 2006/66/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 6 września 2006 r. w sprawie baterii i akumulatorów oraz zużytych baterii i akumulatorów oraz uchylająca Dyrektywę 91/157/EWG, która zastąpiła obowiązującą od tej pory Dyrektywę 91/157/EWG z 18 marca 1991 r. w sprawie baterii i akumulatorów zawierających niebezpieczne substancje [Dz.Urz. UE 2006, s. 1]. Podstawowym celem tej dyrektywy jest zminimalizowanie ujemnego wpływu baterii i akumulatorów oraz zużytych baterii i akumulatorów na środowisko, a tym samym przyczynienie się do ochrony, zachowania i poprawy jakości środowiska. W obowiązujących przepisach prawnych określono poziomy, które mają być osiągnięte odnośnie do zbierania i recyklingu zużytych baterii i akumulatorów. Aby można było określić porównywalne cele dla wszystkich państw członkowskich, wskaźnik poziomu zbiórki określany będzie na podstawie średniej rocznej sprzedaży w latach poprzednich, proporcjonalnie w stosunku do krajowego poziomu zużycia baterii. Państwa członkowskie, zgodnie z dyrektywą, do 26 września 2012 r. powinny osiągnąć minimalny poziom zbierania wynoszący 25%, natomiast do 26 września 2016 r. poziom ten ma wynosić 45%. W przypadku recyklingu do 26 września 2011 r. państwa członkowskie muszą osiągnąć poziom 65% średniej wagi baterii i akumulatorów ołowiowo-kwasowych, 75% średniej wagi baterii i akumulatorów niklowo-kadmowych oraz 50% średniej wagi innych zużytych baterii i akumulatorów [Europe..., 2007].

Dyrektywa przewiduje również zakaz wprowadzania do obrotu baterii lub akumulatorów zawierających wagowo ponad 0,0005% rtęci, 0,002% kadmu oraz

0,004% ołowiu. Jednocześnie z zakazu tego przepisu wyłączono systemy awaryjne i alarmowe, sprzęt medyczny oraz bezprzewodowe narzędzia elektryczne.

Państwa członkowskie zobowiązują dystrybutorów baterii i akumulatorów, aby umożliwili użytkownikom pozostawienie zużytych baterii w punktach sprzedaży niezależnie od ich składu chemicznego i pochodzenia. Koszty zbiórki, przetwarzania i recyklingu wszystkich zebranych baterii i akumulatorów powinni ponosić producenci. Na nich również będzie spoczywał obowiązek poniesienia kosztu netto kampanii informacyjnych dla klientów na temat zbierania, przetwarzania i recyklingu wszelkich zużytych baterii i akumulatorów przenośnych [Parlament..., 2006].

Artykuł 13 tej dyrektywy stanowi iż, państwa członkowskie zachęcają przedsiębiorstwa do opracowania nowych technologii recyklingu i przetwarzania oraz wspierają badania nad przyjaznymi dla środowiska metodami recyklingu wszystkich rodzajów baterii i akumulatorów. Postanowienia dyrektywy powinny zostać przetransponowane i wdrożone do prawodawstwa krajowego krajów członkowskich do 2008 r. [Fajfer, 2007b, s. 30].

3. System selektywnej zbiórki zużytych baterii i akumulatorów w wybranych krajach Unii Europejskiej

Działania w zakresie zbierania i recyklingu zużytych baterii i akumulatorów prowadzone są w krajach Unii Europejskiej w różnym stopniu. Każdy z krajów członkowskich rozwiązał system selektywnej zbiórki zużytych baterii i akumulatorów we własnym zakresie, za pomocą intensywnych działań informacyjno-edukacyjnych.

Obecnie z 27 państw członkowskich Unii Europejskiej 6 wdrożyło krajowe programy zbiórki zużytych baterii i akumulatorów z uwzględnieniem celów zbiórki i recyklingu przewidzianych w dyrektywie. Poziom ich odzysku przedstawia tab. 1.

Odnosnie do problemu zbiórki zużytych baterii i akumulatorów zrozumiałe wydaje się odwołanie do doświadczeń międzynarodowych. Ciekawe rozwiązania w tej dziedzinie wprowadziły Belgia, Niemcy, Holandia, Francja oraz Polska. Ana-

Tabela 1. Poziom odzysku zużytych baterii i akumulatorów w sześciu krajach Unii Europejskiej w 2006 r. (w %)

Kraje Unii Europejskiej	Poziom odzysku zużytych baterii i akumulatorów
Belgia	59
Szwecja	55
Austria	44
Niemcy	39
Holandia	32
Francja	16

Źródło: opracowanie własne na podstawie: [http://www.europarl.europa.eu... 2006].

lizę doświadczeń w zakresie rozwoju zbiórki zużytych baterii i akumulatorów przeprowadzono w dalszej części pracy, uwzględniając zastosowane rozwiązania w gospodarce narodowej tych krajów.

W Belgii od 1996 r. działa jedna organizacja odpowiedzialna za zbiórkę i recykling baterii – jest to Bebat. Działalność jej opiera się na prawie furgonetki z 1993 r. dotyczącym podatków środowiska z nowelizacją prawa z marca 1996 r. [Bebat..., 2007]. Każda bateria trafiająca na belgijski rynek zostaje specjalnie oznakowana i włączona w proces recyklingu [Szykasiuk, 2007]. Nałożony na producentów i importerów ogniów obowiązkowy podatek, jedyny w Europie od 1993 r., tzw. eco-tax, w wysokości 0,50 euro za każdą sztukę, ułatwia odzysk zużytych baterii i akumulatorów. Po przystąpieniu do organizacji Bebat podatek można zmniejszyć do 0,1239 euro, z której to kwoty finansuje się m.in. oznakowanie każdej baterii i każdego z akumulatorów trafiających na rynek, co ułatwia włączenie ich w proces recyklingu. Cały system odzysku i recyklingu baterii i akumulatorów prowadzony jest przez serwis internetowy, a jego obsługa powierzona jest firmie zewnętrznej, co zapewnia poufność danych handlowych. Zbiórka odbywa się w sieci punktów znajdujących się w szkołach, szpitalach, zakładach przemysłowych, urzędach oraz z wykorzystaniem komunalnych pojemników na odpady niebezpieczne. Do mieszkańców pocztą wysyła się woreczki do domowej zbiórki odpadów bateryjnych, a raz w roku do punktów zbiórki dostarcza się nowe pojemniki [Szykasiuk, 2005a, s. 46]. Kanałami zbiórki zużytych baterii i akumulatorów są przemysł, szkoły, handel, pojemniki komunalne, a także urzędy, które przynoszą odpowiednio 31, 24, 17, 22 oraz 6% wszystkich zebranych zużytych baterii i akumulatorów. Zgromadzone baterie są sortowane, a następnie wysyłane do firm zajmujących się ich recyklingiem. Do firm Revatech w Liege oraz Erachem w Comilog w Terre trafiają baterie cynkowo-węglowe i alkaiczne, inne rodzaje są wysyłane do Francji i Szwajcarii [Szykasiuk, 2007].

W Niemczech funkcjonują dwie organizacje zajmujące się zbiórką baterii. Dominuje GRS Batterien założona w 1998 r. [Gemeinsames..., 2007]. Działalność spółki opiera się na rozporządzeniu BATTV [Bundesministerium... 2007] z 2 lipca 2001 r., zakładającym zmniejszenie ilości baterii w odpadach komunalnych poprzez produkowanie baterii akumulatorowych, wyłączenie ze sprzedaży baterii ze szkodliwymi związkami, zbiórkę, recykling i utylizację zużytych baterii. Dodatkowo nakłada ono obowiązek nieodpłatnego zwrotu zużytych baterii i umieszczenia w punktach sprzedaży informacji o oznaczeniach stosowanych na bateriach i konieczności ich zwrotu po zużyciu [Szykasiuk, 2005b, s. 16]. Spółka GTS Batterien podpisała umowy z ponad 600 podmiotami wprowadzającymi baterie na rynek, aby zapewnić zmniejszenie ich ilości w odpadach komunalnych. Podpisane umowy ułatwią zbiórkę baterii i akumulatorów, ich recykling, utylizację oraz umieszczanie w punktach sprzedaży informacji zarówno o znaczeniach stosowanych na bateriach, jak i o konieczności ich zwrotu po zużyciu. Organizacja prowadzi również intensywne kampanie edukacyjne, których zadaniem jest zwiększenie

świadomości użytkowników baterii i informowanie o możliwościach, a także potrzebie zbiórki baterii i akumulatorów. Stworzona przez GRS Batterien sieć zbiórki to 140 tys. ogólnie dostępnych punktów rozmieszczonych w urzędach, centrach handlowych i miejscach prowadzących sprzedaż baterii i akumulatorów. Z tego źródła pochodzi 46% zbiórki zużytych baterii i akumulatorów. Oddzielnym źródłem pozyskiwania tych odpadów są przemysł – 26%, gminy – 27% i wojskowość – 1%. Zebrane baterie gromadzone są w dwóch centrach sortowniczych, a następnie rozdzielane według poszczególnych rodzajów, wysyłane do zakładów i poddawane są odpowiednim procesom odzysku i recyklingu [Szykasiuk, 2005a, s. 46].

W Holandii działają dwie organizacje zajmujące się zagospodarowaniem baterii Stibat od 1995 r. [*Sitching...*, 2007] oraz Battrex od 1983 r. [Battrex..., 2007]. Stibat założyła, że do 2008 r. należy osiągnąć 80-procentowy poziom odzysku elektrochemicznych źródeł prądu z rynku holenderskiego. Odpowiedzialna jest także za prowadzenie ogólnokrajowej kampanii informacyjnej dotyczącej postępowania z zużytymi bateriami. System oparty jest na opłatach wnoszonych przez 620 producentów i importerów ogniw, wspierany poprzez centrum informacyjne z infolinią i serwisem internetowym, w których znajdują się informacje o zbiórce i miejscach oddawania baterii. Odpady bateryjne dostarczane są z trzech źródeł. Jednym z nich jest handel – baterie trafiają z 6000 punktów zbiórki sprzedaży detalicznej. Kolejnym szkoły – zbiórka prowadzona jest w formie współzawodnictwa uczniów (3829) oraz obiekty rekreacyjne, tj. schroniska, kempingi czy pensjonaty (500) [Szykasiuk, 2007]. Baterie w Holandii zbierane są również przez firmy komunalne do specjalnych pojemników z odpadami chemicznymi i niebezpiecznymi. Wszystkie odpady są transportowane do centralnej sortowni Ermelo, a następnie segregowane i przekazywane do specjalistycznych firm zajmujących się ich recyklingiem. Baterie alkaiczne transportowane są do Valdi we Francji, alkaiczne i cynkowe do Nedstaal w Holandii, niklowo-kadmowe oraz niklowo-wodorkowe i litowojonowe do Snam we Francji, baterie zawierające rtęć do Batrec w Szwajcarii, a ołowiane do Camping w Belgii.

Zbieranie w sposób zintegrowany zużytych baterii i akumulatorów funkcjonuje we Francji od ponad siedmiu lat. Zbieraniem informacji o liczbie baterii i akumulatorów wprowadzanych na rynek, jak również ich zbieraniem i poddawaniem recyklingowi zajmuje się ADEME – Francuska Agencja Środowiska i Energii [French..., 2007]. Obecnie na terenie tego kraju znajduje się ponad 33 500 punktów zbierania. System zbierania zużytych baterii i akumulatorów obejmuje indywidualnych użytkowników oraz podmioty gospodarcze. W przypadku zbiórki zużytych baterii i akumulatorów od indywidualnych użytkowników funkcjonują dwa rozwiązania. Pierwszy sposób zbiórki prowadzony jest przez dystrybutorów za pomocą oznakowanych pojemników, znajdujących się w punktach sprzedaży, do których indywidualni użytkownicy mogą dostarczać zużyte baterie i akumulatory. Dodatkowo duże liczby akumulatorów o małych gabarytach zbierane są w punktach serwisowych urzędów AGD oraz urządzeń elektrycznych i elektronicznych.

Drugi sposób zbiórki polega na zbieraniu za pomocą jednostek użyteczności publicznej, sklepów, urzędów miast i gmin oraz tzw. decheterie [Fajfer, 2007b, s. 30]. Odpady są dostarczane przez mieszkańców do oznakowanych pojemników. Dobrym rozwiązaniem w zakresie zbiórki odpadów jest sieć „decheterie”, którą zaczęto tworzyć w 1988 r. Jej zadaniem jest zebranie odpadów z rozproszonych miejsc wytwarzania, magazynowanie i przekazanie odpowiedniej partii do odzysku lub unieszkodliwienia. Punkty należące do sieci są zlokalizowane na obrzeżach miast lub wsi i udzielają informacji dotyczących godzin otwarcia oraz rodzaju przyjmowanych odpadów. Wszystkie punkty zbiórki wyposażone są w kontenery i pojemniki do zbiórki odpadów innych niż niebezpieczne oraz w metalową wiatę przystosowaną do magazynowania odpadów niebezpiecznych, a także specjalistyczne pojemniki do magazynowania np. odpadowych olejów. Dlatego też mieszkańcy Francji mogą bezpłatnie dostarczać do nich różnego rodzaju odpady, tj. gruz budowlany, odpady zielone, odpady wielkogabarytowe, metale, szkło, papier, w tym zużyte baterie i akumulatory. Każdy z punktów „decheterie” dysponuje samochodami do transportu odpadów do miejsc odzysku lub unieszkodliwienia. Dodatkowo do punktów tych mogą być dostarczane odpady niebezpieczne i inne niż niebezpieczne, które powstają w małych i średnich przedsiębiorstwach [Fajfer, 2007a, s. 24].

W przypadku sektora gospodarczego we Francji zbieranie odpadów odbywa się w sposób indywidualny dla każdego przedsiębiorstwa. Godne uwagi jest to, że są one zbierane przez pracowników do rozstawionych oznakowanych pojemników na terenie zakładu. Źródłem pozyskiwania zużytych baterii i akumulatorów w 88% jest system zbierania ich przez dystrybutorów, natomiast w 8% zbiórka odpadów pochodzi z systemu „decheteries”. W największych ilościach gromadzone są akumulatory ołowiane, a najmniej jest akumulatorów litowych oraz niklowo-wodorokowych. Zebrane baterie i akumulatory poddawane są procesom odzysku lub unieszkodliwienia [Fajfer, 2007b, s. 30].

Nieco inaczej wygląda sytuacja w Danii, gdzie egzekwowanie ustawowych obowiązków gospodarowania odpadami należy do zadań samorządów, dlatego też żadna z gmin nie może odmówić organizacji zbiórki baterii i akumulatorów. Działa 35 firm odpadowych i przedsiębiorstw komunalnych, których podstawową ideą jest umożliwienie zbiórki i odbioru zużytych baterii od wszystkich mieszkańców. W Danii funkcjonuje jedna organizacja monitorująca rynek – Batteriforeningen. Dzięki niej można sprawdzić, która firma i gdzie prowadzi zbiórkę. Posiadacze baterii poprzez serwisy internetowe skierowane do nich mogą włączyć się do systemu zbiórki baterii, zamówić pojemnik czy uzgodnić odbiór. Dominuje przede wszystkim system zbiórki do oznaczonych pojemników oraz selektywne gromadzenie przez odbiorców indywidualnych gospodarstw domowych przeterminowanych ogniw, które są zbierane do specjalnych woreczków wywieszanych przy pojemnikach na odpady komunalne. Tego typu system został wdrożony na Bornholmie, gdzie osiągnął 90-procentową skuteczność zbiórki zużytych baterii. Pojemniki

do zbiórki rozmieszczane są nie tylko tradycyjnie w punktach handlowych czy turystycznych, ale również w aptekach [Szykasiuk, 2005a, s. 16]. W Danii funkcjonują także systemy selektywnej zbiórki do ogólnych pojemników z odpadami niebezpiecznymi. Wszystkie zebrane baterie i akumulatory są dostarczane do zakładu przetwarzającego odpady niebezpieczne Kommunekemi w Nyborgu, gdzie są sortowane, a następnie znaczna ich część, bo aż 93%, poddawana jest unieszkodliwieniu, pozostała część zaś wysyłana jest do recyklingu w Szwecji i Francji.

Zasadniczą różnicą dzielącą Polskę od omawianych krajów jest młody rynek gospodarki odpadami. Obowiązek odzysku oraz recyklingu zużytych baterii i akumulatorów istnieje w Polsce od 2002 r.¹ Problem zagospodarowania zużytych baterii dostrzeżono stosunkowo późno, a bieżące potrzeby zbiórki baterii i akumulatorów, a także ustawowych poziomów odzysku i recyklingu są z roku na rok coraz wyższe. W 2005 r. wskaźnik odzysku i recyklingu wynosił 15% masy dla ogniw pierwotnych i 35% w przypadku akumulatorów niklowo-kadmowych, natomiast dla porównania w 2007 r. wartość wskaźnika wynosi 25% masy wszystkich baterii, które zostaną wprowadzone na rynek [Korkozowicz, 2005, s. 24].

Ustawa z dnia 27 kwietnia 2001 r. o odpadach, ustawa „produktowa”, oraz znowelizowana Ustawa z dnia 13 września 1996 r. o zapewnieniu czystości i porządku w gminach nakładają poważne obowiązki zarówno na strefę gospodarczą, jak i na samorządy. W Polsce istnieje kilka systemów zbiórki baterii i akumulatorów. Firma REBA Organizacja Odzysku SA stworzyła największy z nich. Swoją działalność spółka rozpoczęła w 2003 r. Została założona przez pięciu największych producentów i importerów baterii, którzy łącznie wprowadzają na rynek ok. 60% baterii [Reba..., 2007]. REBA zarządza ogólnopolskim systemem zbierania baterii i akumulatorów o małych gabarytach, który obejmuje placówki oświatowe, obiekty handlowo-usługowe, urzędy, oraz firmy użytkujące te produkty. Spółka od dwóch lat realizuje ogólnopolską akcję zbiórki baterii w placówkach oświatowych i opiekuńczo-wychowawczych. Jest to tzw. program szkolny, w którym uczestniczy ponad 6 tys. placówek. REBA wraz z władzami samorządowymi oraz organizacjami pozarządowymi, tj. Federacją Zielonych „GAJA”, Ligą Ochrony Przyrody, Fundacją Wspierania Inicjatyw Ekologicznych Kraków, Fundacją „Nasza Ziemia”, Fundacją Ochrony Środowiska Żyrardowa, organizuje seminaria szkoleniowe dla nauczycieli. Rozbudowała własny system ewidencji dla przedsiębiorców wprowadzających baterie do obrotu, zapewniając ochronę przed ujawnieniem danych stanowiących tajemnicę handlową [Rogulski..., 2005]. Oprócz firmy REBA zbieraniem i odzyskiem baterii w niewielkim zakresie zajmują się także: „Czyste środowisko” Organizacja Odzysku SA, EUROBAC Organizacja Odzysku SA, która zaopatruje szkoły i urzędy w specjalistyczne pojemniki do zbierania baterii, zapewniając ich odbiór w uzgodnionych terminach, Oliwer Organizacja Odzysku SA,

¹ Właściwy przepis wszedł w życie 1 stycznia 2002 r. na mocy Ustawy z 11 maja 2001 r. o obowiązkach przedsiębiorców w zakresie gospodarowania niektórymi odpadami oraz o opłacie produktowej i opłacie depozytowej – zwanej dalej „ustawą produktową”.

Organizacja Odzysku Odpadów i Opakowań „EKOLA” SA. Innym rozwiązaniem w zakresie zbierania zużytych baterii i akumulatorów są firmy gospodarujące odpadami, działające na zasadzie „trzeciej strony”, m.in. PMS BARTNICKI, Pro-Eko Grupa Polska. Firmy te nie przejmują od przedsiębiorców ich obowiązków, lecz zbierają baterie, które przekazują firmom recyklingowym, a następnie sprzedają producentom baterii dokumenty potwierdzające poddanie zużytych baterii i akumulatorów odzyskowi lub recyklingowi [Rogulski, 2005].

Tabela 2. Zakłady poddające baterie recyklingowy zrzeszone w Europejskim Stowarzyszeniu Recyklingu Baterii

Kraj	Zakłady zrzeszone w EBRA
Francja	Valdi, Citron, Duclos Environnement Euro Dierze Industrie, MBM, SNAM, Recupyl
Belgia	Erachem Comilog, Revatech
Szwajcaria	Batrec Industrie AG
Szwecja	Nife Recycling
Holandia	Nedstaal
Niemcy	NIREC, Accurec, MHD M.I.M., DK, Harzmatal
Belgia	Camping
Dania	Kommunekemi

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Szykasiuk: *System zbiórki baterii*, „Recykling” 2005 nr 2, s. 16.

Wszystkie firmy w podobny sposób organizują zbiórkę baterii i akumulatorów – przez dostarczanie pojemników oraz materiałów informujących o zasadach postępowania z nimi. Zdecydowana większość zakładów w Europie poddających baterie recyklingowi zrzeszona jest w Europejskim Stowarzyszeniu Recyklingu Baterii (EBRA – European Portable Battery Association) (tab. 2).

Zaprezentowane systemy zbiórki odpadów niebezpiecznych występujących w strumieniu odpadów komunalnych funkcjonują w zaprezentowanych krajach Unii Europejskiej w sposób zorganizowany. Jak wynika z doświadczeń tych krajów, zostały one zaakceptowane przez mieszkańców i stanowią obecnie jedyną z podstawowych form zbiórki zużytych baterii i akumulatorów występujących w gospodarstwach domowych.

4. Podsumowanie

Zasadniczym problemem w funkcjonowaniu systemu odzysku i recyklingu zużytych baterii i akumulatorów nie jest technika i technologia odzysku czy recyklingu, ale możliwość pozyskiwania tych odpadów z rynku konsumentów. Nie występują w dostępnych materiałach źródłowych odpowiednie informacje, na podstawie których można by dokonać analizy ilościowej w tym zakresie. Dlatego też dokładne ustalenie liczby zużytych baterii i akumulatorów jest niewykonalne. Brak jest również kompleksowych programów organizacji systemów selektywnej zbiórki.

Trudności te wynikają z ogromnego zróżnicowania żywotności tego typu odpadów oraz potrzeby zorganizowania sprawnego ich pozyskiwania z rynku, co umożliwiłoby oszacowanie wielkości, które zostały zebrane.

Podstawową cechą nowoczesnej gospodarki odpadami jest oddzielenie odpadów niebezpiecznych, w tym zużytych baterii i akumulatorów, z całego strumienia odpadów komunalnych, a następnie skierowanie ich do zakładów unieszkodliwiania. Segregacja tego typu odpadów powinna następować u źródła w drodze przygotowanej akcji informacyjnej skierowanej do mieszkańców o zasadach zbiórki odpadów niebezpiecznych, oraz inwentaryzacji sposobów zagospodarowania odpadów niebezpiecznych pochodzących z zakładów produkcyjnych i usługowych, biur, szkół, urzędów [Kozłowska, 2006, s. 107].

Kraje Unii Europejskiej są świadome konieczności racjonalnej gospodarki odpadami. Zmiany, jakie w ostatnich latach zaszły w ustawodawstwie europejskim w zakresie ochrony środowiska, znacznie ograniczyły możliwość produkcji i obrotu ogniwami zawierającymi niebezpieczne związki. Państwa członkowskie zostały zobligowane do przygotowania odpowiednich programów gospodarowania bateriami i akumulatorami.

Z doświadczeń państw „starej” Unii Europejskiej wynika, że dobrze przyjęły się stałe punkty zbiórki zużytych baterii i akumulatorów. Dostawca odpadów sam je transportuje do odpowiedniego miejsca i w dogodnym dla niego czasie. Pozytywnym przykładem działań porządkujących gospodarkę zużytymi bateriami i akumulatorami są działania niektórych firm specjalizujących się w sprzęcie elektronicznym, które zorganizowały w swoich punktach serwisowych zbiórkę tych odpadów.

Warto skorzystać z doświadczeń i sposobów rozwiązań w obecnych czasach, które funkcjonują w przedstawionych krajach i przenieść je do państw rozpoczynających działalność w tym zakresie. Będzie to z korzyścią dla mieszkańców i środowiska.

Literatura

- Battrex BV, <http://www.battrex.nl/info.asp?id=overbattrex6>, 29.08.2007.
- Bebat, <http://www.bebat.be/pages/en/main.html>, 28.08.2007.
- Bundesministerium der Justiz, *Verordnung über die Rücknahme und Entsorgung gebrauchter Batterien und Akkumulatoren*. <http://www.gesetze-im-internet.de/battv/index.html>, 27.08.2007.
- Dyrektywa 2006/66/WE Parlamentu Europejskiego i rady z dnia 6 września 2006 r. w sprawie baterii i akumulatorów oraz zużytych baterii i akumulatorów oraz uchylająca dyrektywę 91/157/EWG (Dz.Urz. UE L 266 z 26 września 2006 r.)
- Europe, Summaries of Legislation, Disposal of Spent Batteries and Accumulators, 08 December 2006, <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/121202.htm>, 04.09.2007.
- Fajfer J., *Eliminowanie odpadów niebezpiecznych z odpadów komunalnych we Francji*, „Recykling” 2007a nr 3.
- Fajfer J., *Zużyte baterie i akumulatory – rozwiązania we Francji*, „Recykling” 2007b nr 6.

- French Environment and Energy Management Agency,
<http://www2.ademe.fr/servlet/getDoc?id=38480&id=overbattrex6>, 29.08.2007.
- Gemeinsames Rücknahmesystem Batterien*,
<http://www.grsbatterien.de/engl/index.php?site=manufacturers/whatwedo&siteID=3>, 27.08.2007.
- Korkozowicz M., *Zbiórka i odzysk baterii – doświadczenia i prognozy*, „Ekopartner” 2005 nr 3.
- Kozłowska B., *Wpływ zmian prawa odpadowego na system gospodarki odpadami*, [w:] *Zarządzanie gospodarką odpadami*, Wyd. FUTURA, Poznań 2006.
- Maćków J., Paczosa A., *Nasze środowisko w Unii. Realizacja zadań w zakresie gospodarki wodno-ściekowej oraz odpadami komunalnymi*, Wyd. „Śląsk”, Katowice 2005.
- Parlament Europejski, *Bezpieczna utylizacja baterii i akumulatorów*, 7 lipca 2006,
http://www.europarl.europa.eu/news/public/story_page/064-9634-184-07-27-911-20060705STO09633-2006-03-07-2006/default_pl.htm, 28.08.2007.
- Reba Organizacja Odzysku SA, <http://www.reba.com.pl/pg?id=23>, 30.08.2007.
- Rogulski Z., *Prawie wszystko o bateriach*, REBA 2005.
- Sitching Batterijen*, <http://www.stibat.nl/en/tablgemeen/overstibat.aspx?m=41>, 28.08.2007.
- Szykasiuk M., *System zbiórki baterii w Polsce na tle krajów UE*, „Recykling” 2005a nr 11.
- Szykasiuk M., *System zbiórki baterii*, „Recykling” 2005b nr 2.
- Szykasiuk M., *Znikające baterie*, <http://www.eko.org.pl/kropla/31/beterie.html>, 28.08.2007.

Źródła internetowe

- <http://europa.eu/scadplus/leg/en/lvb/l21202.htm>.
- <http://www.battrex.nl/info.asp?id=overbattrex6>.
- <http://www.bebat.be/pages/en/main.html>.
- <http://www.eko.org.pl/kropla/31/baterie.html>.
- http://www.europarl.europa.eu/news/public/story_page/064-9634-184-07-27-911-20060705STO09633-2006-03-07-2006/default_pl.htm.
- <http://www.gesetze-im-internet.de/battv/index.html>.
- <http://www.grs-batterien.de/engl/index.php?site=manufacturers/whatwedo&siteID=3>.
- <http://www.reba.com.pl/files/reba%20brozura%20ebook.pdf>.
- <http://www.reba.com.pl/pg?id=23>.
- <http://www.stibat.nl/en/tabalgemeen/overstibat.aspx?m=41>.
- <http://www2.ademe.fr/servlet/getDoc?id=38480&m=3&cid=96>.

WASTE BATTERIES AND ACCUMULATORS IN THE GLOBALIZATION ERA. THE SOLUTIONS OF SELECTED EU COUNTRIES

Summary

Considering the matter of the collection of waste batteries and accumulators, one has to refer to international experience in this topic. Belgium, Germany, the Netherlands, France, Denmark and Poland may be found among the countries that have introduced interesting solutions in this area.

On the basis of the solutions presented in the article one has to admit that the framework of modern waste management concerns detaching hazardous waste, therein waste batteries and accumulators, from the stream of communal waste and directing them into the system for utilization of wastes. The

experience of the EU-15 shows that the existence of permanent collection points of waste batteries and accumulators has been widely accepted and well organized informative action on the principles of collecting hazardous waste was successful.

The EU countries are well aware of the fact that rational waste management is necessary and therefore the changes that have been lately introduced in the European legislation concerning environment protection have constrained possibilities of production and trade of cells containing hazardous elements. The countries merely beginning to implement legislation of this kind into their economies may gain high benefits by adopting similar solutions.

Barbara Chmielewska

Instytut Ekonomiki Rolnictwa i Gospodarki Żywnościowej – PB

WPLYW CEN I DOPLAT BEZPOŚREDNICH NA POZIOM DOCHODÓW GOSPODARSTW ROLNYCH PO AKCESJI POLSKI DO UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Integracja Polski z UE miała wpływ na kształtowanie sytuacji w rolnictwie i na obszarach wiejskich. Podstawowe znaczenie miało objęcie Polski wspólną polityką rolną (WPR), która jest zintegrowanym systemem pomocy dla rolnictwa we wszystkich krajach Unii Europejskiej. WPR stymuluje wielofunkcyjny rozwój obszarów wiejskich oraz pomaga producentom rolnym w dostosowywaniu się do zmieniających się potrzeb społeczeństwa, pełni istotną funkcję w stabilizacji poszczególnych rynków poprzez podtrzymywanie cen rynkowych i stosowanie ograniczeń ilościowych w produkcji, wspiera dochody rolników, m.in. poprzez dopłaty bezpośrednie.

Celem opracowania było ukazanie roli cen oraz znaczenia dopłat bezpośrednich w kształtowaniu dochodów rodzin rolniczych w Polsce po akcesji do Unii Europejskiej. Szczególną uwagę zwrócono na wpływ dopłat bezpośrednich, gdyż stanowiły one nowy element w strukturze dochodów gospodarstw rolnych, wynikający z integracji Polski z UE.

Podstawowy materiał empiryczny dla przeprowadzonej analizy stanowiły dane statystyki masowej GUS, wyniki badań budżetów gospodarstw domowych, dane FADN oraz IERiGŻ-PIB.

2. Podstawowe czynniki kształtujące poziom i strukturę dochodów rodzin

Sytuacja ekonomiczna gospodarstw rolniczych zależy od wielu czynników. W literaturze przedmiotu wskazuje się na: potencjał produkcyjny gospodarstwa, jego położenie, zwłaszcza względem rynków zbytu i rynków pracy, oraz stopień zorganizowania producentów na rynku rolnym [Zegar, Gruda, 2000, s. 7], a także czyn-

niki losowe, jak pogoda, różne fazy „cyklu świńskiego”, koniunktura lub jej brak [Józwiak, 2007, s. 1], czy wręcz przynależność rolnictwa do sektora, który na tle innych sektorów ponosi w procesie rozwoju gospodarczego relatywnie większe straty, a czerpie mniejsze korzyści [Heady, 1962, s. 315 za: Zegar, Gruda, 2000, s. 6].

Duże znaczenie mają także czynniki demograficzne, jak liczba osób w rodzinie i struktura wieku, społeczne, zwłaszcza poziom wykształcenia członków gospodarstwa domowego, oraz zawodowe, na które składa się przede wszystkim pozycja na rynku pracy, głównie kierownika, ale także pozostałych dorosłych domowników, co determinuje źródła ich utrzymania. Wszystkie te czynniki są ze sobą ściśle związane. J.S. Zegar, dzieląc gospodarstwa na antyrozwojowe i prorozwojowe, wskazuje na charakteryzujące je cechy. Dla gospodarstw antyrozwojowych, poza wielkością obszaru (<5 ha), charakterystyczny jest pozaprodukcyjny wiek użytkownika, brak wykształcenia rolniczego, niska liczba rodzinnej siły roboczej; natomiast prorozwojowe (= >15 ha) – wiek przedprodukcyjny i produkcyjny mobilny użytkowników, wykształcenie wyższe i średnie, większa liczba rodzinnej siły roboczej [Zegar, 2006, s. 316].

3. Rola cen w kształtowaniu sytuacji dochodowej w rolnictwie

Objęcie polskiego rolnictwa wspólną polityką rolną miało wpływ na dochody z działalności rolnej, m.in. przez regulacje cenowe. Jednak „instrumenty wspierania dochodów rolniczych, szczególnie mechanizm cenowy, charakteryzują się tym, że część transferów, jakie powodują, zanim dotrą do kieszeni rolnika w postaci dodatkowego dochodu, ulega przechwyceniu (rozproszeniu) w postaci wyższych marż handlowych, marż przetwórczych i wyższych cen środków produkcji (...)”, dlatego szacuje się, że „w przypadku wsparcia cen jedynie ok. 20% korzyści jest udziałem rolników” [Piskorz, Guba, 2002, s. 22]. „Doświadczenia krajów zachodnioeuropejskich wskazują, iż wspieranie dochodów za pośrednictwem cen zdaje egzamin tylko w pewnych warunkach (w sytuacji niedoborów). Okazało się, że 4/5 kwot subwencji związanych z polityką podtrzymywania cen trafiło do 1/5 gospodarstw najbardziej towarowych” [Zegar, Gruda, 2000, s. 9]. Poza tym w pierwszym okresie przemian wykorzystanie cen do poprawy dochodów rolników uniemożliwiła, jak pisze J.S. Zegar, bariera popytu. Zaistniały „układ cen rolnych wspomagał walkę z inflacją, co oznacza, że jej spadek odbywał się w znacznej mierze kosztem rolników” [Zegar, 2000, s. 72-73].

W 2004 r. w porównaniu z 2003 r. wzrosła opłacalność produkcji rolnej o 11,4%, głównie wskutek wzrostu cen sprzedawanych produktów zwierzęcych (wzrost o 22,3%), ponieważ ceny sprzedawanych produktów roślinnych zmniejszyły się do poziomu 93,1% stanu z roku poprzedniego. Ceny towarów i usług zakupywanych (konsumpcyjnych, do bieżącej produkcji rolnej i inwestycyjnych) wzrosły o 8,6% i w efekcie wskaźnik relacji cen ukształtował się korzystnie dla rolnictwa na poziomie 102,6%.

W 2004 r. rynek środków produkcji dla rolnictwa uległ znacznej zmianie, określonej jako „szok cenowy” [Zalewski, Klementowski, 2006, s. 264], co wynikało z mechanizmu WPR w odniesieniu do podatku na środki produkcji dla rolnictwa. W dniu 1 maja 2004 r. weszła w życie nowa ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług¹ oraz zlikwidowano subwencje na dofinansowanie produkcji nawozów wapniowych, zlikwidowane zostały także dopłaty do preferencyjnych kredytów obrotowych na zakup rzeczowych środków do produkcji rolnej.

W 2005 r. w porównaniu z 2004 r. zmniejszyła się opłacalność produkcji rolnej o 2,1%. Ceny towarów i usług zakupywanych (konsumpcyjne, do bieżącej produkcji rolnej i inwestycyjne) wzrosły o 2,6% i w efekcie wskaźnik relacji cen ukształtował się niekorzystnie dla rolnictwa na poziomie 96,0%.

Wpływ cen na poziom dochodów w rodzinach rolniczych ilustruje porównanie dochodów nominalnych i realnych w okresie przed i po integracji na przykładzie gospodarstw domowych prowadzących budżety. W porównaniu z rokiem 2000, w gospodarstwach domowych rolników, dochody w wymiarze nominalnym wzrosły w 2003 r. (przed integracją) tylko o 2,9%, natomiast w roku 2005 (po integracji) wzrost ten był już znacznie wyższy, gdyż o 34,5%. W wymiarze realnym w 2003 r. odnotowano nawet 5,1-procentowy spadek dochodów w porównaniu z rokiem 2000, natomiast w 2005 r. 17,4-procentowy wzrost (tab. 1).

Tabela 1. Wpływ cen na zmiany dochodów w gospodarstwach domowych rolników, objętych badaniami budżetów

Dynamika przeciętnego miesięcznego dochodu rozporządzalnego na 1 gospodarstwo	<u>2003</u> 2000	<u>2005</u> 2000	<u>2005</u> 2003
Ceny bieżące	102,9	134,5	130,7
Ceny 2005	94,9	117,4	123,7

Źródło: obliczenia własne na podstawie wyników badań budżetów gospodarstw domowych prowadzonych przez GUS. Wartości realne dochodów wyliczono metodą nawiązania łańcuchowego. *Budżety gospodarstw domowych, kolejne lata; Warunki życia ludności Polski w latach 2004-2005*, GUS, Warszawa 2007.

Na sytuację ekonomiczną rodzin rolniczych mają wpływ także relacje cen detalicznych towarów żywnościowych do cen skupu produktów rolnych. W krajach gospodarczo rozwiniętych następuje relatywny spadek cen produktów rolnych, będących surowcami do przetwórstwa w odniesieniu do produktów finalnych, co wynika m.in. z upowszechniania nowych technologii w przetwórstwie rolno-żywnościowym, zwłaszcza wprowadzania nowszych receptur, prowadzących do

¹ W dniu 1 maja 2004 r. weszła w życie nowa Ustawa z dnia 11 marca 2004 r. o podatku od towarów i usług (DzU 2004 nr 54, poz. 535 z późn. zm.). Jej zadaniem było dostosowanie polskich przepisów podatkowych do zasad określonych w VI Dyrektywie Rady z dnia 17 maja 1977 r. w sprawie harmonizacji przepisów państw członkowskich dotyczących podatków obrotowych – wspólny system podatku od wartości dodanej: ujednoczona podstawa wymiaru (77/388/EEC).

zmniejszania wkładu surowca w produkcie finalnym. W miarę wzrostu stopnia przetworzenia produktu rolnego maleje udział jego ceny w cenie detalicznej towaru konsumpcyjnego, co przyczynia się do zmniejszania udziału dochodu z rolnictwa w ogólnym dochodzie rodziny rolniczej. Ta tendencja występuje w Polsce i należy oczekiwać, że akcesja do struktur UE utrwali ją, a nawet pogłębi.

Relacje cen detalicznych żywności do cen skupu surowca mają znaczenie także ze względu na malejący udział samozaopatrzenia żywnościowego na rzecz wzrostu udziału żywności z zakupu. W 1993 r., w gospodarstwach domowych rolników, wartość żywności spożytej w 48,2% pochodziła z zakupu, a w 50,9% z samozaopatrzenia; natomiast do 2005 r. udział żywności zakupionej wzrósł do 63,7%, a pobranej z własnego gospodarstwa zmalał do 35,1% [Chmielewska, 2002, s. 38].

W sytuacji zmniejszania się udziału samozaopatrzenia w spożyciu żywności kształtowanie się relacji cen skupu i cen detalicznych na niekorzyść rolnictwa wskazuje pośrednio na pogarszanie się sytuacji dochodowej gospodarstw rolnych. W gospodarstwach domowych rolników udział wydatków na żywność zmniejszył się z 40,3% w 2003 r. do 36,1% w 2005 r., co sugerowałoby polepszenie ich sytuacji dochodowej, gdy tymczasem wydatki na żywność zostały ograniczone na rzecz wzrostu wydatków na opłaty obowiązkowe, jak np. opłaty za mieszkanie (z 14,6 do 16,7%), transport i łączność (z 12,7 do 14,6%), ponieważ odnotowano także spadek ilościowy spożycia żywności – łączne miesięczne spożycie zmniejszyło się z 55,06 kg w 2003 r. do 51,9 kg w roku 2005. Nastąpił spadek udziału wydatków na opiekę zdrowotną, edukację oraz rekreację i kulturę.

K. Gutkowska i W. Laskowski wykazali w swoich badaniach, że w rodzinach rolniczych dominującym mechanizmem przystosowawczym do gospodarki rynkowej było ograniczenie potrzeb, przede wszystkim pozażywnościowych [Gutkowska, Laskowski, 2001, s. 171]. B. Gulbicka podaje (za [Diagnoza społeczna..., 2005]), że aż 42,3% gospodarstw rolników nie stać było ze względów finansowych na zaspokojenie potrzeb w zakresie spożycia ryb, 38,5% – w zakresie używek, 33,2% – wyrobów cukierniczych, 21,9% – mięsa i przetworów, a więc produktów pochodzących głównie z zakupu. Znacznie mniejszy odsetek niedoborów wykazano w odniesieniu do produktów, które w większym stopniu pobierane są z gospodarstwa rolnego. Jeśli chodzi o warzywa – 9,1% gospodarstw rolników nie stać było ze względów finansowych na zaspokojenie potrzeb, a odnośnie do mleka – 5,3% [Głubicka, 2004, s. 286; Głubicka, 2006, s. 347 i tab. XIII6, s. 359].

4. Wsparcie dochodów rodzin rolniczych przez płatności bezpośrednie

Wraz z przystąpieniem Polski do Unii Europejskiej w 2004 r. polscy rolnicy zostali objęci uproszczonym systemem płatności bezpośrednich, polegającym na udzielaniu wsparcia finansowego stosownie do powierzchni gospodarstwa i wybranych upraw. Jednocześnie zostały wycofane dopłaty do oprocentowania kredy-

tów, dopłaty do skupu zbóż i paliwa rolniczego, a także w ramach interwencji na rynku produktów rolnych i subwencji do postępu rolniczego. W literaturze przedmiotu zwracano uwagę, że zasadniczy wpływ na poprawę sytuacji dochodowej polskiego rolnictwa po akcesji do UE będzie miało wsparcie tego rolnictwa przez płatności bezpośrednie w połączeniu z funduszami strukturalnymi [Zegar, 2004, s. 165-170], tym bardziej że płatności bezpośrednie osłabiły rolę cen w kształtowaniu dochodu rolniczego i podobnie jak ceny wpływają wprost na wielkość przychodów [Floriańczyk, 2003, s. 8].

W 2004 r., na 1956,1 tys. gospodarstw rolnych w Polsce zarejestrowało się prawie 90% producentów (1755,8 tys.); od 96% w województwie podlaskim do 66,7% w województwie śląskim. Jednak nie wszyscy zarejestrowani producenci składali wnioski o dopłaty. Najwięcej wniosków składanych jest w województwach o najbardziej rozdrobnionym rolnictwie. W 2005 r. ARiMR przyjęła o ponad 86 tys. wniosków więcej niż w roku 2004. Spodziewano się, że wielkość ta będzie rosła, ale w 2006 r. odnotowano spadek liczby złożonych wniosków (o 15 tys.).

Mimo dużego zainteresowania dopłatami wśród rolników znaczna liczba gospodarstw rolnych o powierzchni powyżej 1 ha nie była objęta tą formą wsparcia finansowego. Wśród ogólnej liczby gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha w 2004 r. odsetek złożonych wniosków wynosił 71,6%, a w 2005 r. wzrósł do 76,0%, jednak już w 2006 r. obniżył się do 75,1%. Oznacza to, że w 2004 r. ok. 555 tys., w 2005 r. ok. 469 tys., a w 2006 r. ok. 487 tys. gospodarstw o powierzchni powyżej 1 ha nie skorzystało z możliwości poprawienia swojej sytuacji dochodowej poprzez dopłaty bezpośrednie. Oznacza to także, że dla co najmniej pół miliona rodzin rolniczych posiadających gospodarstwa o powierzchni powyżej 1 ha dopłaty unijne nie stanowiły formy uzupełnienia ich dochodów. Jeżeli dodamy do tego ok. 980 tys. gospodarstw o powierzchni do 1 ha, to odnotujemy znaczny wzrost liczby rodzin powiązanych z rolnictwem, nie korzystających z tej formy finansowego wsparcia.

„Największą liczbę wniosków o dopłaty wyrównawcze – piszą K.Ł. Czapiewski i G. Niewęgłowska, którzy analizowali strukturę złożonych wniosków o dopłaty ONW – złożyli użytkownicy grup gospodarstw z grup obszarowych 2-5 ha oraz 5-10 ha. Z kolei ponad połowa obszarów, na które wypłacono dopłaty wyrównawcze, znajdowała się w gospodarstwach powyżej 5 hektarów. Do tych gospodarstw trafiła również połowa wypłaconych środków finansowych” [Czapiewski, Niewęgłowska, 2006, s. 27-28]. Ta sama tendencja cechowała strukturę dopłat ogółem w rolnictwie.

Teoretycznie w 2004 r. gospodarstwo 2-hektarowe z tytułu dopłat bezpośrednich mogło otrzymać rocznie od 421,1 zł do 1006,6 zł (dopłaty bezpośrednie łącznie = 503,31 zł/ha, w tym: 210,53 zł/ha JPO i 292,78 zł/ha UPO); ale miesięcznie było to już tylko od 35,1 do 83,9 zł; natomiast w przeliczeniu na 1 osobę (4,39 osób w przeciętnym gospodarstwie domowym rolników) zaledwie od 7,9 do 19,1 zł miesięcznie. Gospodarstwo 5-hektarowe zaś – analogicznie: od 1052,6 do 2516,5 zł

rocznie; miesięcznie: od 87,7 do 209,7 zł, natomiast w przeliczeniu na 1 osobę miesięcznie: od 19,9 do 47,8 zł. Nie są więc to kwoty, o których można by powiedzieć, że stanowią znaczny wkład do budżetu rodzinnego, a pomniejszone jeszcze o cofnięte dopłaty z budżetu praktycznie mogły nie mieć żadnego, pozytywnie odczuwalnego przez rodziny użytkujące gospodarstwa o niewielkim obszarze, wpływu na ich sytuację dochodową.

M. Gruda z IERiGŻ-PIB wyliczył, że przeciętne gospodarstwo rolne w ramach dopłat bezpośrednich otrzymało:

- w 2004 r.: na 1 gospodarstwo – 4528 zł, a na 1 ha UR – 463,2 zł;
- w 2005 r.: na 1 gospodarstwo – 4508 zł, a na 1 ha UR – 469,6 zł;
- w 2006 r.: na 1 gospodarstwo – 5025 zł, a na 1 ha UR – 527,6 zł [Gruda, 2007, s. 34-56].

Wielkość kwoty, jaką zyskiwali rolnicy w latach 2004-2005 w ramach dopłat bezpośrednich, była skorelowana głównie z obszarem gospodarstwa oraz rodzajem i strukturą upraw. Faktycznie najmniej (mimo iż relatywnie najwięcej) zyskiwały te gospodarstwa, których jest najwięcej, a więc małe, 1-5-hektarowe. Ponadto w gospodarstwach o małym obszarze cała lub znaczna część areалу przeznaczana była pod uprawy intensywne – warzywne, sadownicze, buraków cukrowych, które nie kwalifikowały się do otrzymania dopłaty uzupełniającej (do upraw).

W badaniach FADN [Goraj, 2005, s. 17-21] wskazano na duże zróżnicowanie znaczenia otrzymanych przez rolników dopłat w tworzeniu dochodów poszczególnych grup gospodarstw rolnych. W wypadku gospodarstw bardzo małych (do 5 ha) dopłaty miały niewielki wpływ na kształtowanie ich sytuacji dochodowej, stanowiły zaledwie 3,0%, ale w grupie 5-10 ha już 17,9%. Zdecydowanie większy wpływ odczuli gospodarstwa o większym obszarze.

Zupełnie odwrotna sytuacja miała miejsce w przypadku wielkości ekonomicznej gospodarstw określanej na podstawie standardowej nadwyżki bezpośredniej. W klasie gospodarstw najmniejszych (do 5 ESU) dopłaty miały ponad 35,7-procentowy udział w tworzeniu dochodu. Jednak, jak podkreśla L. Goraj: „tak wysoki udział w tworzeniu dochodu w klasie gospodarstw najmniejszych nie spowodował zawrotnej poprawy wyniku ekonomicznego, gdyż dochód ten w przeliczeniu na osobę pełnozatrudnioną wyniósł zaledwie 4039 zł w skali roku, co odpowiada 22% średniej płacy netto w gospodarce narodowej”.

Natomiast w przypadku gospodarstw wyodrębnionych według typów rolniczych udział dopłat w tworzeniu dochodu z rodzinnego gospodarstwa rolnego zawiera się w przedziale od 2,9% (uprawy ogrodnicze) do 46,6% (pozostałe trwałe). Tak duże zróżnicowanie udziału kwot dopłat w tworzeniu dochodu wynika przede wszystkim z różnic w potencjale generowania dochodów różnego typu gospodarstw, gdyż jak podkreślił L. Goraj: „nie uwidaczniają się jakiegokolwiek tendencje w relacjach między kwotami uzyskanych dopłat a dochodami tych gospodarstw” [Goraj, 2005, s. 21].

Na znaczenie dopłat w kształtowaniu dochodu rolniczego wskazuje także W. Józwiak, pisząc, że „dochody gospodarstw unijnych pozbawione dopłat spadłyby poniżej zera, a tylko niektóre miałyby dodatni wynik” oraz że „duża część gospodarstw unijnych pozbawiona tych dopłat byłaby bankrutami” [Józwiak, 2007, s. 3].

Mimo dużego wsparcia finansowego w formie dopłat bezpośrednich wielu rolników wyrażało rozczarowanie reformą WPR. Wynikało to przede wszystkim z dużego rozdrobnienia agrarnego polskiego rolnictwa, bowiem prawie 90,0% wszystkich gospodarstw w Polsce stanowią gospodarstwa małe i średnie o powierzchni nieprzekraczającej 15 ha użytków rolnych, żyje w nich ponad 6,5 mln osób (88,0%). Jest to grupa rodzin rolniczych, które mogły nie odczuć wcale lub odczuły tylko w niewielkim stopniu pozytywny wpływ dopłat bezpośrednich na swoją sytuację dochodową. Natomiast gospodarstw, dla których dopłaty bezpośrednie mogły stanowić, i prawdopodobnie dla większości stanowiły, istotny wkład w poprawę ich sytuacji dochodowej, tj. gospodarstw o obszarze powyżej 15 ha, jest tylko ok. 195 tys. (ok. 10,0%) i zamieszkuje je niecałe 900 tys. osób.

Podobna sytuacja jest w Unii Europejskiej, gdzie 53% rolników otrzymuje ok. 3% dotacji; z drugiej strony 2,2% rolników otrzymuje 25% puli dotacji (niektórzy nawet powyżej 300 tys. euro). Dlatego kwestia rozdysponowania środków finansowych budzi coraz więcej kontrowersji². W Polsce, jak wynika z badań przeprowadzonych w 2005 r. na próbie ok. 4 tys. gospodarstw indywidualnych, ok. 17,5% największych jednostek przejmowało 56,7% ogólnej sumy dopłat bezpośrednich [Sikorska, 2006, s. 14]. W efekcie takiej polityki coraz mniejsza liczba osób dostaje coraz więcej pieniędzy.

Autorzy *Diagnozy społecznej 2005* sprawdzali, czy rolnicy, którzy dostali lub dostaną dopłaty bezpośrednie, odczuwają pozytywnie wpływ tego faktu na własne życie. „Wyniki – piszą – są częściowo zgodne z oczekiwaniami. Większy odsetek gospodarstw, dostrzegających pozytywny wpływ na ich życie wejścia Polski do UE stanowią gospodarstwa otrzymujące dopłaty (55%) w porównaniu z gospodarstwami domowymi, które z dopłat nie korzystały (32%)” [*Diagnoza społeczna...*, 2006, s. 50-51].

5. Podsumowanie i wnioski

- Integracja Polski z Unią Europejską miała pozytywny wpływ na kształtowanie sytuacji społeczno-ekonomicznej rodzin rolniczych.
- Na dochody z działalności rolnej korzystny wpływ wywarły regulacje cenowe, związane z objęciem Polski wspólną polityką rolną. Jednak tylko część wpły-

² Na podstawie sprawozdania z seminarium pt. *Rozwój obszarów wiejskich*; Organizatorzy: Fundacja IUCN Poland oraz Fundacja Rozwoju, Warszawa, 28.11.2003 r. W seminarium uczestniczyli przedstawiciele organizacji rolniczych i rozwoju wiejskiego, organizacji ekologicznych, Ministerstwa Rolnictwa i Rozwoju Wsi oraz Ministerstwa Środowiska, www.iucn-ce.org/documents/agenda2007/wnioski_p_1_dm.pdf.

wów wynikających z mechanizmu cenowego trafiła bezpośrednio do rolników w postaci dodatkowego dochodu. Pozostałe uległy rozproszeniu w postaci wyższych marż handlowych, marż przetwórczych i wyższych cen środków produkcji.

- W pierwszym okresie przemian wykorzystanie cen do poprawy dochodów rolników blokowała dodatkowo bariera popytu.
- Wzrost cen żywności miał znaczenie dla kształtowania struktury wydatków gospodarstw domowych; np. wielu gospodarstw domowych rolników nie stać było na zaspokojenie potrzeb w zakresie spożycia produktów pochodzących głównie z zakupu. Natomiast znacznie mniejszy odsetek niedoborów wykazano w odniesieniu do produktów, które w większym stopniu pobierane są z własnego gospodarstwa.
- Gospodarstwa rolne otrzymały w formie dopłat bezpośrednich ogółem duże wsparcie finansowe, ale jeżeli odniesie się je do pojedynczych gospodarstw, to ze względu na duże rozdrobnienie agrarne polskiego rolnictwa dla wielu gospodarstw dopłaty bezpośrednie nie stanowiły znacznie odczuwalnego finansowego wsparcia.
- Przeciętna wartość dopłaty na 1 gospodarstwo kształtowała się na poziomie od ok. 4500 do 5000 zł rocznie, a w przeliczeniu na 1 ha użytków rolnych od ok. 460 do ok. 530 zł.
- Powolne zmiany struktury agrarnej w Polsce wskazują, iż dopłaty bezpośrednie przez długi jeszcze okres nie będą istotnym instrumentem wsparcia dochodów dla większości rodzin rolniczych.

Literatura

- Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2003 roku*, opracował zespół pod kierunkiem prof. dr. hab. A. Wosia, IERiGŻ, Warszawa 2004.
- Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2005 roku*, opracował zespół pod kierunkiem prof. dr. hab. A. Wosia, IERiGŻ, Warszawa 2006.
- Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 roku*, opracował zespół pod kierunkiem prof. dr. hab. A. Wosia, IERiGŻ, Warszawa 2007.
- Budżety gospodarstw domowych*, GUS, Warszawa, kolejne lata.
- Chmielewska B., *Samozaopatrzenie w rolnictwie*, Studia i Monografie nr 110, IERiGŻ, Warszawa 2002.
- Czapiewski K.L., Niewęgłowska G., *Przestrzenne zróżnicowanie dopłat wyrównawczych ONW w Polsce w roku*, IERiGŻ PIB, Program Wieloletni: *Ekonomiczne i społeczne uwarunkowania rozwoju polskiej gospodarki żywnościowej po wstąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, Raport nr 31, Warszawa 2006.
- Diagnoza społeczna 2005. Warunki i jakość życia Polaków*, red. J. Czapiński, T. Panek, Wyższa Szkoła Finansów i Zarządzania w Warszawie, Warszawa 2006.
- Floriańczyk Z., *Charakterystyka instrumentów Wspólnej Polityki Rolnej oraz ich wpływ na dochody rodzin rolniczych*, IERiGŻ, Warszawa 2003.
- Gulbicka B., *Wżywienie – poziom i zróżnicowanie*, rozdział XII, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomiczna sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2003 roku*, opracował zespół pod kierunkiem prof. dr. hab. A. Wosia, IERiGŻ PIB, 2004, s. 286.

- Gulbicka B., *Wyżywienie – poziom i zróżnicowanie*, rozdział XIII, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2005 roku*, opracował zespół pod kierunkiem prof. dr. hab. A. Wosia, IERiGŻ PIB 2006, s. 347 i tabela XIII6, s. 359.
- Gruda M., *Instrumenty polityki rolnej oraz ich skuteczność*, Rozdział II, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2006 r.*, IERiGŻ PIB, Warszawa 2007, s. 34-56.
- Goraj L., *Wpływ płatności bezpośrednich na dochody polskich gospodarstw rolnych*, opracowanie dla Urzędu Komitetu Integracji Europejskiej, maszynopis, Warszawa 2005.
- Gutkowska K., Laskowski W., *Sytuacja dochodowa wiejskich gospodarstw domowych i wynikające stąd konsekwencje dla możliwości realizacji potrzeb*, [w:] W. Warzywoda-Kruszyńska, E. Kosmicki, H. Januszek (red.), *Bieda na wsi na tle globalnych przemian społeczno-gospodarczych w Polsce*, AR, Poznań, AE, Poznań, PTS, Warszawa, Poznań 2001.
- Heady E.O., *Agricultural Policy Under Economic Development*, Ames. Iowa, 1962, s. 315.
- Józwiak W., *Czy polskie gospodarstwa rolne wytrzymają konkurencję z gospodarstwami innych krajów unijnych?*, IERiGŻ PIB, maszynopis, Warszawa 2007.
- Piskorz W., Guba W., *Implikacje reform Wspólnej Polityki Rolnej Unii Europejskiej dla Polski*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2002.
- Sikorska A., *Tendencje zmian strukturalnych*, „Nowe Życie Gospodarcze” 2006 nr 23.
- Warunki życia ludności Polski w latach 2004-2005*, GUS, Warszawa 2007.
- Zalewski A., Klementowski A., *Rynek środków produkcji i usług dla rolnictwa*, rozdz. IX, [w:] *Analiza produkcyjno-ekonomicznej sytuacji rolnictwa i gospodarki żywnościowej w 2005 roku*, Opracował zespół pod kierunkiem prof. dr. hab. A. Wosia, IERiGŻ PIB, Warszawa 2006.
- Zegar J.S., *Dochody ludności chłopskiej*, Monografia, Projekt badawczy 1 H02F 009 17, IERiGŻ, Warszawa 2000.
- Zegar J.S., *Dochody w strategii rozwoju rolnictwa (na progu integracji europejskiej)*, IERiGŻ, Warszawa 2004.
- Zegar J.S., *Źródła utrzymania rodzin powiązanych z rolnictwem*, „Studia i Monografie” nr 133, IERiGŻ, Warszawa 2006.
- Zegar J.S., Gruda M., *Relacje dochodów ludności chłopskiej i pozarolniczej. Wskaźnik parytetu dochodów*, IERiGŻ, Projekt badawczy 1 H02F 009 17, Warszawa 2000.

PRICES AND DIRECT PAYMENT IMPACT ON AGRICULTURAL HOUSEHOLDS AFTER POLAND'S ACCESSION TO THE EU

Summary

Poland's accession to the EU improved economic situation of agricultural families. Improvement came out of prices regulations and different forms of support, which are part of CAP implemented in Poland.

The most noticeable for farm families are direct payments. Advantageous prices impact is decreased by demand and share diminishing of raw material prices in final product prices. However, direct payments were important for improving economic situation especially for this with large area. This kind of support has got only irrelevant impact on farm households with small area.

Joanna Czech-Rogosz

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

CHINY – SUKCES GOSPODARCZY A DEFICYTY ROZWOJOWE

1. Wstęp

Obraz współczesnych Chiny jest ambiwalentny. Z jednej strony budzi zachwyty szybki i wysoki wzrost gospodarczy, wysoka dynamika eksportu i rosnący udział w światowym handlu oraz wysoka absorpcja zagranicznych inwestycji bezpośrednich, a z drugiej coraz częściej podnosi się kwestie związane z powiększającymi się dysproporcjami dochodowymi, nieludzkimi warunkami pracy i pracą niewolniczą, rosnącą liczbą protestów społecznych, kradzieżą zachodniej myśli technicznej i *know-how* oraz grabieżczą eksploatacją środowiska naturalnego i jego zanieczyszczeniem, nie wspominając o kwestii wolności politycznych.

W związku z tym niezmiennie nurtująca pozostaje kwestia, czy Chiny są w stanie zachwiać budowanymi przez ostatnie 60 lat fundamentami gospodarki światowej, czy ich awans ekonomiczny zmieni rozkład sił na świecie? Odpowiedzi na te pytania wykraczają raczej poza możliwości badawcze nauk ekonomicznych. Niemniej jednak w kontekście zmian zachodzących w gospodarce światowej warto przyjrzeć się bliżej jednemu z jej znaczących podmiotów, jakim są niewątpliwie Chiny.

Celem artykułu jest wskazanie przesłanek awansu ekonomicznego Chin oraz najważniejszych deficytów rozwojowych, które stanowią zagrożenie dla dalszego rozwoju społeczno-gospodarczego oraz są czynnikiem ryzyka dla społeczności międzynarodowej. Rozwinięte państwa świata powinny z wielką troską przyglądać się możliwościom stabilizacji ekonomiczno-politycznej w długim okresie ze względu na znaczny udział Chin w światowym eksporcie i imporcie, tamtejszą lokalizację produkcji przemysłowej wielkich koncernów oraz kumulację „w chińskich rękach” olbrzymich rezerw walutowych i amerykańskich obligacji skarbowych. Stąd też zdecydowanie więcej uwagi należy poświęcić problemom rozwojowym chińskiej gospodarki generowanym przez „cud” gospodarczy.

2. Awans ekonomiczny Chin

Przemiany, jakim podlegały Chiny od 1978 r., oraz ich efekty gospodarcze są od wielu lat przedmiotem zachwytu, zazdrości, ale też i obaw społeczności międzynarodowej. Koncepcja rozwojowa przyjęta przez kraj pod przywództwem Deng Xiaopinga została ostatecznie nazwana w 1992 r. „socjalistyczną gospodarką rynkową”. W ramach kontrolowanego, „wolnorynkowego autorytaryzmu”¹ miały zostać naprawione błędy popełnione przez Mao Zedonga i jego najbliższych współpracowników w czasie realizacji polityki „wielkiego skoku” (1958-1960) i „rewolucji kulturalnej” (1966-1976) (szerzej zob. [Dziak, Bayer, 2007]). Pod koniec lat 70. XX wieku Chiny wkroczyły na ścieżkę stopniowej i dwutorowej transformacji, czyli decentralizacji decyzji na poziomie lokalnym i regionalnie ograniczonych eksperymentów ekonomiczno-politycznych oraz kontrolowanej koegzystencji planu i rynku na płaszczyźnie przedsiębiorstwa, a także w zakresie polityki cenowej, regionalnej, handlu zagranicznego i walutowej [Schüller, 2006, s. 25; Kozłowski, 1998, s. 147-159; Ostoj, 2001, s. 107-122].

Dzisiejszy sukces gospodarczy Chin jest efektem stopniowego otwierania gospodarki, uwolnienia cen i handlu wewnętrznego, utworzenia dwuszczeblowego systemu bankowego i uruchomieniem giełd papierów wartościowych, umożliwienia państwowym przedsiębiorstwom działania na zasadach rynkowego rachunku zysków i strat, ułatwienia chłopom sprzedaży nadwyżek produkcji po cenach rynkowych oraz wielu innych zmian systemowych.

W ciągu ostatnich 30 lat kraj poczynił znaczne postępy w budowaniu gospodarki rynkowej² oraz rozwoju społeczno-gospodarczego. Niewątpliwie udało się złagodzić wiele wcześniejszych problemów, na przykład zmodernizować gospodarkę, unowocześnić i rozbudować infrastrukturę telekomunikacyjną i drogową. Awans ekonomiczny Chin został zwieńczony przyjęciem kraju w 2001 r. do WTO oraz wprowadzeniem do chińskiej konstytucji w 2004 r. własności prywatnej jako równorzędnej z państwową.

Proces modernizacji gospodarki Chin jest związany ze zmianami struktury demograficznej i gospodarczej. Jeszcze w 1978 r. wieś zamieszkiwało 82,1%, a miasta zaledwie 17,9% populacji (tab. 1). W ciągu prawie 30 lat rozkład ludności w relacji miasto-wieś stopniowo się wyrównywał. W 2005 r. już tylko 57% ludności ogółem stanowiło ludność wiejską, a 43% miejską. Te zmiany struktury zaludnienia są związane z „uwolnieniem” na wsi olbrzymich zasobów siły roboczej, która może się obecnie swobodnie przemieszczać w poszukiwaniu zatrudnienia. Migra-

¹ Terminu takiego używa K. Tomala na określenie historycznie uwarunkowanej etatystyczną tradycją i prymatem hierarchii chińskiej transformacji i przemian społeczno-politycznych [Tomala, 2003, s. 12-27].

² W 2007 roku Norwegia i Szwajcaria uznały Chiny za kraj z gospodarką rynkową. Ciągle nie uczyniły tego USA i Unia Europejska.

cje są nie tylko możliwe, ale wręcz konieczne dla rozwoju przemysłu przetwórczego zlokalizowanego w pasie nadmorskim. Zmianom struktury zaludnienia towarzyszą zmiany struktury zatrudnienia. Podczas gdy jeszcze pod koniec lat 70. XX w. w rolnictwie było zatrudnione 70% siły roboczej, w przemyśle 17%, a w usługach zaledwie 12%, to od 2005 r. sektory te absorbują odpowiednio po 45, 24 i 31% ogółu zatrudnionych. Tym przesunięciem siły roboczej Chiną zawdzięczają znacząca część wzrostu gospodarczego [Alpermann, 2006, s. 57], który był możliwy także dzięki zmianie struktury produkcji. U progu reform Deng Xiaopinga prawie 28% PKB powstawało w rolnictwie, 48% w przemyśle, a zaledwie 25% w usługach. W ciągu prawie 30 lat nastąpiło przesunięcie z pierwszego (13% wytwarzanego PKB w 2005 r.) do trzeciego sektora (40-procentowy udział w PKB w 2005 r.), natomiast wkład sektora drugiego w PKB jest w dalszym ciągu taki sam.

Sukces gospodarczy Chin w ostatnich trzech dekadach znajduje swój wyraz także w wyższym PKB *per capita*. W 2005 r. wynosił on 14 040 RMB, co w stosunku do 1978 r. (381 RMB) świadczy z jednej strony o szybkim nadrobieniu zaległości rozwojowych, a z drugiej o ich głębokości. Choć wysokość wskaźników makroekonomicznych i tempo ich zmian budzą niezmienny podziw, to dane dotyczące jakości życia nie są już tak optymistyczne. Choćby tylko liczba lekarzy (15,2 na 10 000 mieszkańców w 2005 r.) czy łóżek szpitalnych (24,5 na 10 000 mieszkańców w 2005 r.) są co najmniej o połowę niższe niż w najbiedniejszych państwach UE. Ponadto narastającym problemem pozostaje dostęp do ochrony służby zdrowia, który paradoksalnie jest gorszy niż w czasach maoistowskiego reżimu³.

Tak szybki i spektakularny awans ekonomiczny Chin zapewne nie byłby możliwy, gdyby nie decyzje polityczne o otwarciu się na wymianę międzynarodową i napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich (BIZ). Udział handlu zagranicznego w wytwarzanym w Chinach PKB wzrósł z 9,7% w 1978 r. do 63,9% w roku 2005, natomiast skumulowana wielkość BIZ dla okresu 1998-2005 wyniosła 412,6 mld dolarów (lub 425,7 mld dolarów w zależności od źródła)⁴.

W celu zilustrowania zmiany sytuacji makroekonomicznej w Chinach w ciągu ostatnich 30 lat można posłużyć się tylko jednym wykresem (na osi odciętych zaznaczono czas, a na osi rzędnych dowolną wielkość) obrazującym trwały trend wzrostowy, choć dla różnych wielkości tempo tych zmian jest różne. Najwyższe średnie roczne wzrosty PKB (9,7%), bezpośrednich inwestycji zagranicznych (19,7%)

³ Kwestię tę należałoby niewątpliwie poruszyć, omawiając deficyty rozwojowe Chin, ale nie będzie to jednak możliwe ze względu na obiektywne ograniczenia. Zatem tylko tytułem przypomnienia: niedysyjni tzw. bosonodzy lekarze znikli z chińskiej wsi wraz z odejściem Mao. Ich działalność zastąpiono komercyjnymi usługami opłacanymi przez pacjentów.

⁴ Dane na temat BIZ w Chinach są zbierane i publikowane przez Ministerstwo Gospodarki (MOFCOM) oraz Państwowy Urząd ds. Wymiany z Zagranicą (State Administration of Foreign Exchange – SAFE). Instytucje te posługują się inną metodologią i stąd różnice. Por. [World Investment... 2006, s. 52].

Tabela 1. Podstawowe wskaźniki rozwoju społeczno-gospodarczego Chin

Wyszczególnienie	Rok		
	1978	1997	2005
Ludność – struktura w %			
miejska	17,9	31,9	43,0
wiejska	82,1	68,1	57,0
Zatrudnienie – struktura w %			
rolnictwo	70,5	49,9	44,8
przemysł	17,3	23,7	23,8
usługi	12,2	26,4	31,4
PKB – struktura w %			
rolnictwo	27,9	18,1	12,6
przemysł	47,9	47,5	47,5
usługi	24,3	34,4	39,9
PKB per capita w RMB	381	6420	14 040
Stopa wzrostu PKB <i>per capita</i> (1978 = 100)	100	469,4	878,9
Stopa bezrobocia* w obszarach zurbanizowanych w %	5,3	3,1	4,2
Inflacja mierzona CPI	100,7	102,8	101,8
Inwestycje w środki trwałe jako % PKB	...	31,6	48,5
Eksport i import jako % PKB	9,7	34,1	63,9
Wydatki na B+R jako % PKB	...	0,64	1,34
Liczba lekarzy na 10 000 mieszkańców	10,8	16,5	15,2
Liczba łóżek szpitalnych na 10 000 mieszkańców	19,3	23,5	24,5
Odsetek ludność z dostępem do bieżącej wody	...	61,2	91,1
Odsetek ludności z dostępem do gazu ziemnego	...	40,0	82,1

* Oficjalna stopa bezrobocia nie uwzględnia ok. 150 mln tzw. wędrownych robotników, których nie da się zaklasyfikować ani jako pracujących, ani bezrobotnych.

Źródło: *China Statistical Yearbook 2006*, tab. 2-4, 2-5, 3-4, 9-1, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjs/2006/indexee.htm>.

oraz inwestycji w środki trwałe (20,8%) odnotowano dla średniej długości okresu, a mianowicie dla lat 1990-2005 (tab. 2). Natomiast w okresie 1998-2005 najwyższe roczne przyrosty odnosiły się do eksportu (19,5%) i importu (21,1%), wydatków na B+R (21,7%) oraz przeciętnych płac (12,2%). Takie zmiany świadczą o pewnym wyhamowaniu wzrostu jednych wielkości przy równoczesnym przyspieszeniu wzrostu innych. Jest to poniekąd naturalną koleją rzeczy – wyższe wydatki rozwojowe czy wzrosty płac jako efekt wysokiego wzrostu gospodarczego mogą występować z pewnym opóźnieniem. Tendencją niepokojącą i niekorzystną z punktu widzenia wyrównywania dysproporcji miasto-wieś jest prawie dwukrotnie szybszy wzrost dochodów mieszkańców obszarów miejskich. Świadczy to o powiększaniu się luki rozwojowej.

Ocena gospodarki narodowej może się też odbywać za pomocą popularnych w ostatnich latach agregatów mierników konkurencyjności, innowacyjności, wolności gospodarczej czy globalizacji. W przypadku Chin celowe jest przywołać wyniki tylko pierwszego z wymienionych rankingów. W 2006 r. konkurencyjność

Chin została przez Światowe Forum Ekonomiczne (World Economic Forum) oceniona gorzej niż rok wcześniej (spadek z 48 na 54 miejsce) [*The Global...*]. Na taką sumaryczną ocenę złożyły się bardzo dobre wyniki makroekonomiczne: wysoka stopa wzrostu gospodarczego, niska inflacja, najwyższa na świecie stopa oszczędności, relatywnie niski dług publiczny (w kategorii „dane makroekonomiczne” Chiny zajęły 6 miejsce⁵) oraz słabości strukturalne chińskiej gospodarki. Za najpoważniejsze uznano kontrolę sektora bankowego przez państwo, brak instytucji finansowych ułatwiających dostęp do kapitału, niski poziom rozwoju technologicznego (mierzony liczbą telefonów komórkowych, dostępem do Internetu i liczbą komputerów) oraz bardzo niską liczbą absolwentów z wyższym wykształceniem. Równocześnie warto zaznaczyć, że pod względem konkurencyjności gospodarki narodowej Chiny wyprzedziły państwa członkowskie UE: Rumunię (68 miejsce) i Bułgarię (72 miejsce).

Tabela 2. Zmiany wybranych wskaźników rozwoju gospodarczego Chin

Wyszczególnienie	Średnia roczna stopa wzrostu w latach		
	1979-2005	1990-2005	1998-2005
Zatrudnienie	2,4	2,0	1,0
PKB	9,6	9,7	8,9
Inwestycje w środki trwałe	...	20,8	14,6
Eksport	17,5	18,2	19,5
Import	16,4	16,3	21,1
Bezpośrednie inwestycje zagraniczne	...	19,7	3,7
Liczba naukowców i inżynierów	5,5
Wydatki na B+R	21,7
Dyspozycyjny dochód ludności miejskiej <i>per capita</i>	6,9	7,8	8,7
Dochody netto <i>per capita</i> mieszkańców wsi	7,0	4,6	4,6
Przeciętne płace	6,5	8,7	12,2

Źródło: *China Statistical Yearbook 2006*, tab. 2-3, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsjsj/2006/indexee.htm>.

Niewątpliwy sukces gospodarczy Chin, relatywnie szybkie ponowne włączenie się tego kraju po latach izolacji w międzynarodowy podział pracy, a także dynamiczne nadrabianie zaległości rozwojowych budzą światowy podziw. Z drugiej jednak strony najbardziej rozwinięte kraje świata, a zwłaszcza siła robocza tracąca pracę w Europie, z niepokojem spoglądają na wzrost potencjału gospodarczego Państwa Środka. Równocześnie społeczność międzynarodowa, w tym rządy państw i władze największych KTN obecnych w Chinach, jest mało skuteczna w reagowaniu na pojawiające się problemy związane z szybkim awansem ekonomicznym kraju: rosnącym zapotrzebowaniem na surowce, zanieczyszczeniem śro-

⁵ WEF dla skonstruowania agregatowego miernika konkurencyjności posługuje się kilkudziesięcioma miernikami pogrupowanymi w 9 kategorii: instytucje, infrastruktura, dane makroekonomiczne, zdrowie i edukacja podstawowa, szkolnictwo wyższe i kształcenie, efektywność rynku, zdolność do innowacji, złożoność procesów biznesowych, innowacje.

dowiska, imitacją amerykańskiej i europejskiej myśli naukowo-technicznej. Rosną w związku z tym obawy, że Chiny wkrótce będą sprawcą zawirowań w gospodarce światowej. Wynika to poniekąd stąd, że sukces gospodarczy Chin postrzega się w wielkościach absolutnych, a nie względnych. Jeśli weźmiemy pod uwagę, że kraj ten, o powierzchni niewiele mniejszej od obszaru Europy, zamieszkuje 20% ludności świata, która konsumuje 4% światowego PKB (13% jeśli liczyć według PPP) i powinna się żywić z 7% światowego arealu ziemi uprawnej, to wyraźniej sprostujemy deficyty rozwojowe Chin.

3. Deficyty rozwojowe

Współczesne Chiny są klasyfikowane jako kraj średnio rozwinięty⁶, a mimo to wykazują bardzo poważne deficyty rozwojowe, które stanowią zagrożenie dla wewnętrznej i zewnętrznej stabilizacji gospodarczej w dłuższym okresie. Wśród najważniejszych z nich należy zwrócić uwagę na: zróżnicowanie dochodów w układzie miasto-wieś oraz między regionami, katastrofalne warunki pracy i niehumanitarne warunki życia wędrownych robotników, korzystanie ze światowej myśli naukowo-technicznej z pominięciem tradycyjnej drogi nabycia technologii oraz grabieżczą eksploatację środowiska naturalnego. Ponadto można też wymienić: brak sprawnego systemu ochrony zdrowia i systemu emerytalnego oraz systemu opieki społecznej, a także korupcję⁷.

Zróżnicowanie poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego oraz dochodów istniało w Chinach już przed rokiem 1978, choć Komunistyczna Partia Chin (KPCh) deklarowała powszechny egalitaryzm. Wraz z procesem modernizacji gospodarki stopień nierówności znacznie się pogłębił. Już w 1990 r. dochód 20% najbogatszej części społeczeństwa był 4 razy wyższy od dochodów 20% najbiedniejszych obywateli, a obecnie jest on 13 razy wyższy [Kreft, 2006, s. 16]. Nadal ok. 26 mln Chińczyków według danych rządowych i 90 mln według standardów międzynarodowych żyje w absolutnej biedzie, czyli za mniej niż 1 dolar dziennie [Kreft, 2006, s. 16]. Dysproporcje dochodowe są wysokie zarówno w układzie miasto-wieś, jak i pomiędzy poszczególnymi prowincjami. W 2005 r. średni dochód rozporządzalny mieszkańca miasta wynosił 10 493 RMB, natomiast dochody netto na wsi zaledwie 3254 RMB *per capita*, a więc były 3,2 razy mniejsze (por. tab. 3). Natomiast dochód w najbogatszym mieście, Szanghaju, wyniósł w 2005 r. 18 645 RMB *per capita* i był wyższy przeszło dwukrotnie od dochodu mieszkańca miasta w prowincji najbiedniejszej (Xinjing: 7990 RMB) oraz prawie 10-krotnie od dochodu gospodarstwa wiejskiego w prowincji Guizhou (1876 RMB).

⁶ Na podstawie wskaźnika rozwoju społecznego (*Human Development Index* – HDI) dla 2004 r. Wysokość wskaźnika HDI jest wypadkową trzech wielkości: oczekiwanej długości trwania życia, stopnia analfabetyzmu i PKB *per capita*. W 2004 r. wskaźnik HDI dla Chin wyniósł 0,768, przy czym najlepszy wynik 0,965 uzyskała Norwegia, a najgorszy Niger = 0,311. Por. [*Human Development...*, 2006, s. 284].

⁷ Z obiektywnych powodów te deficyty nie zostaną omówione.

Tabela 3. Regionalne zróżnicowanie dochodów mieszkańców chińskich miast i wsi w 2005 r.

Wyszczególnienie	Dochód rozporządzalny mieszkańców miasta w RMB <i>per capita</i>	Dochód netto mieszkańców wsi w RMB <i>per capita</i>
Średnia dla Chin	10 493	3254
Prowincje i miasta, w których średni dochód mieszkańca miasta <i>per capita</i> jest wyższy niż średnia dla kraju ogółem		
Pekin	17 652	7346
Tianjin	12 638	5579
Shanghai	18 645	8247
Jiangsu	12 318	5276
Zhejiang	16 293	6659
Fujian	12 321	4450
Shandong	10 744	3930
Guangdong	14 769	4690
Prowincje, w których średni dochód mieszkańca wsi <i>per capita</i> jest niższy 3000 RMB		
Anhui	8 470	2640
Henan	8 667	2870
Guangxi	9 286	2494
Chongqing	10 243	2809
Sichuan	8 385	2802
Guizhou	8 151	1876
Yunnan	9 265	2041
Tybet	9 431	2077
Shaanxi	8 272	2052
Gansu	8 086	1979
Qinghai	8 057	2151
Ningxia	8 093	2508
Xinjiang	7 990	2482

Źródło: *China Statistical Yearbook 2006*, tab. 10-15, 10-22, <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2006/indexee.htm>.

Tak silne zróżnicowanie dochodów pomiędzy mieszkańcami miast i wsi oraz pomiędzy prowincjami leżącymi w pasie przybrzeża a tymi w centrum kraju można wytłumaczyć wolniejszym wzrostem wydajności produkcji rolnej (dominującej w Środkowych Chinach) niż przemysłowej (zlokalizowanej na wschodzie kraju), zmniejszeniem państwowych inwestycji rolnych, pogorszeniem *terms of trade* pomiędzy produktami rolnymi a przemysłowymi oraz wzrostem podatków i innych obciążeń ludności wiejskiej na rzecz władz lokalnych [Kreft, 2006, s. 16].

Postępująca pauperyzacja części społeczeństwa jest źródłem potencjalnych konfliktów i niepokoju, ale też stanowi siłę napędową rozwoju przemysłu wschodniej części kraju [Heberer, 2003, s. 60-89]. Nie będący w stanie utrzymać się z pracy na roli mieszkańcy wsi, głównie młodzież i mężczyźni, wyruszają do miast w poszukiwaniu zatrudnienia. Tworzą oni potężną „armię” tzw. wędrownych robotników, których liczbę szacuje się obecnie na ok. 150 mln osób, czyli 23% wiejskiej siły robo-

czej [Schucher, 2006, s. 55]. Migranci wewnętrzni muszą po przybyciu ze wsi do miasta zarejestrować się według systemu *hukou* dyskryminującego mieszkańców ze względu na ich pochodzenie [*People's...*]. Ci, którym się to uda, będą musieli oprzeć się szykanom ze strony pracodawców, policji, wynajmujących mieszkania, będą też mieli utrudniony dostęp do edukacji i ochrony zdrowia wynikający z tymczasowego statusu mieszkańca miasta. Natomiast osoby, które nie będą mogły uzyskać nawet tego tymczasowego statusu, praktycznie znajdują się poza systemem ochrony prawnej, systemem edukacji, ochrony zdrowia czy ochroną policji. To oni najczęściej stanowią niewolniczą siłą roboczą. Pracują przez 7 dni w tygodniu, po kilkanaście godzin dziennie, za niewielkie wynagrodzenie, które jest im wypłacane w ratach po kilku miesiącach pracy⁸. Często wypłaty są wstrzymywane przed chińskim Nowym Rokiem, aby zapewnić powrót pracowników do pracy po świątach – co w efekcie i tak uniemożliwia im wizyty w rodzinnych stronach [Sorman, 2006, s. 94-97]. Również menedżerowie nielegalnie zmuszają pracowników do wpłacania depozytów przy zatrudnieniu, aby uniemożliwić im w ten sposób zmianę miejsca pracy. Brak możliwości zarejestrowania się i uzyskania statusu mieszkańca miast wpływa również na los milionów dzieci wewnętrznych migrantów, które z trudem zdobywają edukację. W wielu rejonach są pozbawione dostępu do szkół państwowych z powodu braku rejestracji w systemie *hukou*, konieczności ponoszenia różnych opłaty narzucanych tylko na migrantów.

Narastające dysproporcje rozwojowe oraz nierozwiązane problemy chińskiej wsi są źródłem potencjalnych niepokojów społecznych. Podczas gdy rodząca się bardzo wąska klasa średnia (czy raczej „klasa nowobogackich”, których siła nabywcza zależy od stosunków z partią, a nie od ich przedsiębiorczości i wykształcenia [Sorman, 2006, s. 129-131]) konsumuje efekty sukcesu ekonomicznego, najemna siła robocza na kwitującym wschodnim wybrzeżu oraz miliony wędrownych robotników żyją w nieludzkich warunkach i pracują za głodowe płace. Narosłe frustracje, niezadowolenie, także z rządów miejscowych szefów partii realizujących prywatne partykularne interesy i uwikłanych w korupcyjne układy, coraz częściej eksplodują w postaci licznych protestów społecznych. W 2004 r. władze chińskie podały oficjalną ich liczbę, tj. 74 000 [Stute, 2005]; w roku 2005 było ich już 87 000 [Kreft, 2006, s. 19].

Wskazane deficyty rozwojowe Chin są istotne dla wewnętrznej stabilizacji społeczno-ekonomicznej kraju, z kolei społeczność międzynarodową powinny niepokoić takie aspekty chińskiego „cudu” gospodarczego, jak wykorzystanie zachodnioeuropejskich i amerykańskich technologii oraz eksploatacja środowiska naturalnego, zarówno zapotrzebowanie na surowce, jak i emisja zanieczyszczeń.

⁸ Teoretycznie istnieje w Chinach płaca minimalna. Jej wysokość jest zróżnicowana w zależności od prowincji. Latem 2007 r. w Pekinie wynosiła ona 450 RMB (ok. 45 euro). Z kolei od 1 września 2007 r. płaca minimalna w Szanghaju miała wzrosnąć z 750 do 840 RMB miesięcznie, tj. z 6,5 do 7,5 RMB za godzinę. Por. [*Minimum Wages...*, 2007, s. 4].

Otwarcie chińskiej gospodarki dla zagranicznych inwestorów skutkuje pozytywnym od nich myśleniem naukowo-technicznym. Częściowo odbywa się to w drodze przekazywania technologii na użytek spółki *joint venture* założonej z chińskim partnerem (co jest warunkiem wejścia obcych firm na chiński rynek), ale w znacznej mierze przez nielegalne kopiowanie zachodnich rozwiązań technicznych, nie tylko produktów, ale także całych linii produkcyjnych i zakładów [Schüller, 2006a, s. 50-52; Dahlkamp i in., 2007, s. 18-34]. Dużą rolę w tym procederze odgrywa szpiegostwo przemysłowe, nie tylko popierane i tolerowane przez państwo, ale nawet organizowane i wspierane przez agendy rządowe. Obecnie stanowi to bardzo poważne zagrożenie zarówno dla firm obecnych na chińskim rynku, jak i dla funkcjonowania rozwiniętych państw świata. We wrześniu 2007 r. komputery urzędu kanclerskiego w RFN i kilku kluczowych ministerstwach, w tym Ministerstwa Gospodarki i Technologii, zostały spenetrowane przez chińskich hakerów, najprawdopodobniej mających umocowanie rządu w Pekinie i KPCh. Straty, jakie przez takie działania ponoszą Europejczycy i Amerykańscy przedsiębiorcy, można liczyć w miliardach euro. Wynikają one z wprowadzania przez chińskie firmy na rynki krajów rozwiniętych podróbek. Ich wartość wyłącznie na rynku niemieckim w 2006 r. wyniosła ok. 1,2 mld euro [Dahlkamp i in., 2007, s. 22]. Ponadto należy pamiętać o stratach z tytułu utraty rynku zbytu w Chinach. Sytuacja taka ma miejsce wówczas, gdy chiński kontrahent z sukcesem skopiuje zachodnie rozwiązania techniczne i wprowadza na rynek pod własną marką nowy produkt. Tak było np. w wypadku niemieckiego producenta autobusów marki „Neoplan”, które zostały wyparte z chińskiego rynku przez identycznie wyglądający produkt o nazwie „Zonda”.

Wzrost produkcji przemysłowej w Chinach skutkuje zwiększeniem zapotrzebowania kraju na podstawowe surowce: ropę naftową, rudy żelaza i miedź. Szacuje się, że w okresie 2006-2020 chiński popyt na ropę naftową wzrośnie łącznie o 1940%, na węgiel o 7400%, a na drewno o 330% [Chinas Rohstoffhunger..., 2006, s. 2]. Źródłem zaopatrzenia w te surowce będą w przeważającej mierze kraje Afryki i Ameryki Łacińskiej, co pozwoli im realizować relatywnie wysokie dochody. Natomiast społeczność międzynarodowa będzie musiała zaakceptować wyższe ceny. Większemu zużyciu będzie towarzyszyła zwiększona emisja zanieczyszczeń, choć już dzisiaj udział Chin w światowej emisji dwutlenku węgla wynosi 16,5%, a prawdopodobnie w roku 2025 zwiększy się do 25% a w 2050 r. do 40% [Humphery, Messer, 2006]. Obecnie aż 7 z 10 najbardziej zanieczyszczonych miast na świecie leży w Chinach. O złym stanie środowiska naturalnego świadczy też zanieczyszczenie oraz niedobór wody. Ponad 25% powierzchni kraju stanowią pustynie, a szacuje się, że w ciągu kilku najbliższych lat areał ziemi uprawnej zmniejszy się o ok. 6 mln hektarów [Trinh, 2005, s. 29]. Prawdopodobnie najpilniejszym problemem będzie dostęp do wody pitnej, na którą zapotrzebowanie rośnie w Chinach o 40 mln m³ rocznie. Aktualnie 400 spośród 669 chińskich dużych miast cierpi z powodu jej niedostatku. Z kolei wysychanie od 50 lat rzek Jangcy i Żółtej Rzeki oraz zasilających je górskich strumieni rodzi problem z dostępem do wody na terenach wiejskich.

4. Podsumowanie

Ponowne wejście Chin w struktury gospodarki światowej okazało się bardzo spektakularnym sukcesem, który budzi podziw, ale i obawy społeczności międzynarodowej. Dotyczą one głównie przeniesienia do Azji miejsc pracy dla nisko wykwalifikowanej siły roboczej, co jest przejawem nieuchronnych zmian strukturalnych w gospodarce światowej. Dużo poważniejszym problemem wydają się zagrożenia, jakie generuje sposób pozyskiwania przez Chiny nowych technologii. Wykracza on nie tylko poza dobre obyczaje kupieckie, ale łamie wszelkie normy postępowania przyjęte w zachodnim świecie. Chińczycy implementują wysokie technologie w drodze bezpośredniego kopiowania produktów, linii produkcyjnych i rozwiązań w zakładach, co pociąga za sobą utratę przez zachodnich producentów chińskiego rynku zbytu. Import taniej produkcji, głównie tekstyliów, z Chin do Europy i USA niewątpliwie będzie się zwiększał, ale równocześnie najwyżej rozwinięte kraje świata mogą utracić możliwość eksportu do Chin produktów zaawansowanych technologicznie.

Innym deficytem chińskiego „cudu” gospodarczego są olbrzymie i nadal pogłębiające się dysproporcje rozwojowe pomiędzy ludnością miast i wsi oraz mieszkańcami prowincji w pasie nadbrzeżnym i wewnątrz kraju. Pauperyzacja milionów obywateli Chin może zagrozić stabilizacji politycznej, a ostatecznie procesowi wzrostu gospodarczego. W następstwie fascynacji rozmiarami awansu ekonomicznego Państwa Środka zbyt mało uwagi poświęca się towarzyszącym mu deficytom rozwojowym. Ponadto często popełnia się błąd, opisując chińską rzeczywistość, tak różną od europejskiej, za pomocą kategorii wypracowanych przez nauki społeczne na Zachodzie. Niemniej jednak, mimo wszystkich obiektywnych ograniczeń wskazywanych we współczesnych analizach chińskiej gospodarki i społeczeństwa, konieczne jest podejmowanie prób zwrócenia uwagi na to, że skoro kot już łowi myszy, to ważne, czy jest biały czy czarny⁹.

Literatura

- Alpermann B., *Chinas Probleme bei der wirtschaftlichen Modernisierung*, „Orientierungen zur Wirtschafts- und Gesellschaftspolitik” 2006 nr 107.
- Chinas Rohstoffhunger. Auswirkungen auf Afrika und Lateinamerika*, „Aktuelle Themen” 2006 nr 359, www.dbreaserch.de.
- Dahlkamp J., Rosenbach M., Schmitt J., Stark H., Wagner W., *Prinzip Sandkorn. Wie China deutsches Know-how ausspäht*, „Der Spiegel” 2007 nr 35.
- Dziak W.J., Bayer J., *Mao. Zwycięstwa, nadzieje, klęski*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2007.

⁹ Deng Xiaoping u progu radykalnych jak na owe czasy reform (1978 r.) mawiał, że „nieważne, czy kot jest biały, czy czarny, a ważne, by łowił myszy”.

- Heberer T., *Pomiędzy kryzysem a szansą: nowe społeczne wyzwania ze szczególnym uwzględnieniem wiejskich Chin*, [w:] *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978-2000*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2003.
- Human Development Report 2006*, UNDP, New York 2006.
- Humphery J., Messer D., *Instabile Multipolarität: Indien und China verändern die Weltpolitik*, „Analysen und Stellungnahmen” 2006 nr 1, Deutsches Institut für Entwicklungspolitik, Bonn.
- Kozłowski S.G., *Systemy ekonomiczne. Analiza porównawcza*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1998.
- Kreft H., *China – Die soziale Kehrseite des Aufstiegs*, „Aus Politik und Zeitgeschichte” 2006 nr 49, s. 16.
- Minimum Wages Rise*, „China Daily” vol. 27, no. 8528, 23 August 2007.
- Ostoj I., *Gospodarka rynkowa bez demokracji (Chiny)*, [w:] *System gospodarki rynkowej. Pozaeuropejskie modele gospodarcze*, red. S. Swadźba, AE, Katowice 2001.
- People's Republic of China. Internal Migrants: Discrimination and Abuse The human Cost of an Economic „Miracle”*, Amnesty International, web.amnesty.org.
- Schucher G., *Die „Bauernfrage”: Sorge um die Ernährungssicherheit und die politische Stabilität*, [w:] *China Special. Zur aktuellen politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Situation*, Institut für Asienkunde im GIGA German Institute of Global and Area Studies, Hamburg 2006.
- Schüller M., *Chinas Technologievisionen und aktuelle Probleme beim sino-ausländischen Technologietransfer*, [w:] *China Special. Zur aktuellen politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Situation*, Institut für Asienkunde im GIGA German Institute of Global and Area Studies, Hamburg 2006a.
- Schüller M., *Wirtschaftssystem und aktuelle Wirtschaftsentwicklung*, [w:] *China Special. Zur aktuellen politischen, wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Situation*, Institut für Asienkunde im GIGA German Institute of Global and Area Studies, Hamburg 2006b.
- Sorman G., *Rok Koguta. O Chinach, rewolucji i demokracji*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2006.
- Stute D., *Explosion der Wut in China. Knüppel will gelernt sein: Polizeübung in China*, Deutsche Welle, www.dw-world.de, 11.08.2005.
- The Global Competitiveness Report 2006-2007*, www.weforum.org.
- Tomala K., *Procesy reform zmieniają Chiny*, [w:] *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978-2000*, Instytut Studiów Politycznych PAN, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2003.
- Trinh T., *China 2010+. Welche Faktoren bestimmen die Zukunft Chinas? Siemens Workshop „China” 2005*, Deutsche Bank Research, www.dbresearch.de.
- World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, United Nations, New York and Geneva 2006.

CHINA – ECONOMIC SUCCESS AND DEVELOPMENT GAP

Summary

The image of modern China is ambivalent. It means economic success, that make people delighted from the one side, but there are also many development gaps that one has to pay attention to from the other side. The most important gaps are income differentiation, inhuman labour conditions, stealing of western know how and technologies, environmental exploitation and pollution.

The purpose of the article is to point out China's economic growth circumstances and the most important development gaps which pose a threat for further social and economic development.

Sławomir Czetwertyński

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

WPLYW GOSPODARKI OPARTEJ NA UKŁADACH SIECIOWYCH NA ROZWÓJ INNOWACYJNOŚCI

1. Wstęp

Rozwój informatyczno-komunikacyjnej sieci globalnej oraz coraz większy stopień globalizacji w narodowych systemach gospodarczych jest przyczyną tworzenia się rozległych układów sieciowych w dzisiejszej rzeczywistości gospodarczej. Przełamanie barier zamknięcia pod względem zarówno przestrzennym, jak i finansowym owocuje coraz większym stopniem powiązań między różnorodnymi podmiotami. Chodzi tu o powiązania nie tylko między podmiotami gospodarczymi, ale również między ośrodkami akademickimi.

Ogromna liczba powiązań na poziomach technologicznych, finansowych i transferu wiedzy wywołuje zjawisko zacierania się odrębności między przedsiębiorstwami, szczególnie z gałęzi *high-tech*. Zakłócona autonomiczność skutkuje interesującymi zjawiskami w dziedzinie rozwoju innowacji przekładających się na wzmożony rozwój gospodarki jako całości. Oczywiście nie można mówić o zanikaniu odrębności i konkurencji, jednak zaburzenia mogą przynieść pozytywne efekty wywołane łatwością w komunikacji i w przepływie informacji dotyczących nowych odkryć i technologii.

Doskonałym przykładem wysoko usieciowionej struktury gospodarczej jest Dolina Krzemowa. Mamy do czynienia z ogromną liczbą powiązań między poszczególnymi podmiotami na praktycznie wszystkich poziomach. Model ten pozwala na przepływ wiedzy i możliwość korzystania ze wspólnych rozwiązań technicznych. Technologie opracowane przez jedno laboratorium skutkują powstaniem kilku innowacji w różnych przedsiębiorstwach.

Dolina Krzemowa ukazuje dodatkowo rolę, jaką odgrywa skupienie przestrzenne. Skupienie na względnie niedużym obszarze tak ogromnej bazy dla powstawania innowacji okazało się skuteczniejsze od wszelkich form komunikacji na dużą odległość.

Czy model sieciowy gospodarki rzeczywiście jest dobrą pożywką dla tworzenia się innowacji? Czy jeżeli wziąć pod uwagę sam charakter rozwoju technolo-

gicznego oraz wykształcanie się nowych rozwiązań we wszystkich dziedzinach życia gospodarczego można doszukiwać się pozytywnej korelacji? Próbując znaleźć odpowiedź na to pytanie, należałoby przyjrzeć się bliżej mechanizmowi powstawania innowacji oraz spróbować odnaleźć jego miejsce w gospodarce sieciowej.

2. Innowacyjność jako proces

Innowacyjność jest jednym z głównych czynników wpływających na rozwój wysoko rozwiniętych systemów gospodarczych. Zdaniem L.C. Thurowa, nowe technologie wywołują w gospodarce pewnego rodzaju stan nierównowagi, w którym możliwe są do uzyskania duże zyski [Thurow, 2006, s. 122]. Wprowadzone innowacje oznaczają, że możliwe jest wytwarzanie nowych dóbr w nowy sposób. Tworzy się dzięki temu przewaga konkurencyjna, która przekłada się na odpowiednie profity. Jednak aby innowacyjność mogła się swobodnie rozwijać, niezbędna jest odpowiednia wiedza oraz baza pozwalająca na jej określone przetworzenie. Wiedza sama w sobie nie jest bezpośrednim bodźcem dla rozwoju gospodarczego. Nawet najbardziej obiecujące teorie naukowe są bezproduktywne bez odpowiedniego przystosowania dla celów gospodarczych.

W ostatniej dekadzie pogląd co do drogi powstawania nowych rozwiązań zmienił się znacznie. Środowisko naukowe nie jest do końca zgodne, który z modeli lepiej opisuje rzeczywistość i daje się wykorzystać do generalizacji zagadnienia. Głównym problemem jest rozstrzygnięcie, czy innowacja powstaje na drodze liniowej, pokonując poszczególne stadia, czy też może w sposób ewolucyjny, poruszając się na zasadzie pewnej przypadkowości po kolejnych poziomach rozwoju.

Model liniowy, zakładający procesowe tworzenie innowacji, jest bardzo kuszący ze względu na swoją prostotę i logikę. Zakłada on, że przedsiębiorstwa przyswajają nowe rozwiązania w trzech podstawowych etapach. Pierwszym są badania naukowe, następnym wdrażanie wyników badań, a ostatnim sama produkcja. Modelowi temu przeczy jednak rzeczywistość. Duża liczba innowacji we wcześniejszych fazach rozwoju współczesnej gospodarki powstawała w warunkach „domowych”, natomiast badania naukowe miały na celu przyporządkowanie teorii już istniejącej praktyce. Właściwość ta obecnie przejawia się w dużej innowacyjności małych i średnich firm [Galar, 2001, s. 145]. Nie można więc przyjąć, że ośrodki badawcze będą produkowały wystarczającą ilość wiedzy, aby podmioty gospodarcze mogły ją wdrożyć i zacząć produkcję. Problem związany jest z charakterystyką i odmianami wiedzy. Wiedza niezbędna do tworzenia innowacji nie zawsze jest teoretyczna, często występuje w formie niejawnej. Doświadczenie, umiejętność rozpoznawania czy też znajomość kompetencji nie dają się tak łatwo teoretycznie zaplanować w warunkach laboratoryjnych.

Podstawowy podział wiedzy pod względem jej cech głównych obejmuje cztery pojęcia [Galar, 2001, s. 145]:

- *know-what* – czyli wiedza czysto teoretyczna, bazująca na przeanalizowanych faktach,
- *know-why* – czyli wiedza o związkach i zależnościach, rozpoznanych w sposób naukowy w drodze badań,
- *know-how* – czyli wiedza praktyczna, dająca możliwość oddziaływania na rzeczywistość w celu osiągnięcia zamierzonych skutków,
- *know-who* – czyli wiedza z zakresu społeczeństwa i relacji międzyludzkich, pozwalająca na rozpoznanie układu kompetencji.

Biorąc pod uwagę powyższy podział, widzimy, że dwa pierwsze pojęcia można zakwalifikować do wiedzy akademickiej, natomiast dwa pozostałe raczej do wiedzy empirycznej, zdobywanej wraz z doświadczeniem. W przypadku rozpatrywania problemu z punktu widzenia gospodarki dwa pierwsze rodzaje wiedzy dostarczane są przez ośrodki naukowe, takie jak uczelnie, laboratoria, instytuty itp. Wiedza typu *know-how* i *know-who* wypracowywana jest natomiast bezpośrednio w podmiotach gospodarczych i zawarta często w formie niejawnej – jako kapitał ludzki. W takim układzie nie można powiedzieć, że innowacja powstaje w procesie wdrożenia wyników badań naukowych. Jeżeli by tak było, zakres wiedzy, z którego powstają nowe rozwiązania, byłby mocno uszczuplony.

Liniowe spojrzenie na powstawanie innowacji jest raczej mało twórcze i należałoby się zastanowić nad głębszą analizą modelu innowacyjności. Jeżeli przyjrzeć się uważnie przedsiębiorstwom typu *high-tech*, można zauważyć ich zagęszczenie terytorialne. Sztandarowym przykładem są tutaj Krzemowa Dolina i Route 128 w Stanach Zjednoczonych [Thurow, 2006, s. 124]. W jednym i drugim przypadku nastąpiła kumulacja przedsiębiorstw z tej samej lub pokrewnej branży. Dzięki bliskości i ciągle zachodzącym interakcjom między pracownikami przedsiębiorstw następuje transfer wiedzy niejawnej. Mamy również do czynienia z pewnego rodzaju naśladownictwem konkurencji. Opracowane i wdrożone pomysły są często kopiowane przez konkurencję w celu skrócenia czasu i zaoszczędzenia kosztów na ich własne opracowanie. Skopiowane rozwiązania są uzupełniane przez doświadczenia, tworząc nowe, które z kolei posłużą innym do tworzenia własnych odmian. Cykl taki trwa, ewoluując, pokonując kolejne etapy i wytwarzając kolejne innowacje. Oczywiście, zgodnie z podziałem wiedzy przedstawionym powyżej brak zasilania z jednostek badawczych uszczupliłby ogólne możliwości. Dlatego podmioty gospodarcze wspierają rozwój badań teoretycznych przez finansowanie własnych bądź zewnętrznych jednostek badawczych i przekazywanie swoich odkryć wypracowanych przez kapitał ludzki.

Innowacja jest więc raczej kombinacją rozwiązań praktycznych popartych odkryciami naukowymi bądź też odkryciami naukowymi przetworzonymi przez praktyków. Kolejność w tym wypadku jest indywidualna i nie można jej z góry określić. Tym samym odrzucić należy liniowość na rzecz modelu adaptacyjnego, w którym następuje ciągły ruch: postęp i regresja.

K. Kelly napisał, że „Kunst tworzenia innowacji jest niemożliwy bez kunsztu niszczenia” [Kelly, 2001, s. 77], odrzucając tym samym liniowy rozwój innowacji. Postęp liniowy, jego zdaniem, mógłby być zgubny dla przedsiębiorstwa i w długim okresie spowodować jego upadek. Faktycznie, jeżeli założyć, że istnieje możliwość osiągnięcia doskonałości w jakiejś dziedzinie, oznacza to, że dalszy rozwój jest niemożliwy. Tym samym możliwe jest utracenie przewagi konkurencyjnej, jeżeli oponent dokona modyfikacji tak znacznych, że praktycznie stworzy coś całkowicie innego. A zatem przedsiębiorca zostaje uwięziony, a jedyną drogą ucieczki jest *twórcza destrukcja*. Dlatego faza regresu jest niezbędna do tworzenia kolejnego postępu.

Przykładem takiego działania jest chociażby zaprzestanie przez firmę Microsoft produkcji i doskonalenia systemu operacyjnego Windows 98 SE i przejście na Windows XP. Początkowo zarzucano firmie, że jest to złe rozwiązanie, ponieważ nowy system jest niedopracowany i w efekcie mniej stabilny. Niewystarczająca ilość oprogramowania i brak sterowników do sprzętu były w początkowym etapie wdrażania Windows XP problemem powszechnym. Zaprzestanie rozwoju Windowsa 98 i prace nad udoskonaleniem Windowsa XP zaowocowały wyparciem starszej wersji z obiegu. Obecnie Microsoft przeprowadza ten zabieg ponownie, wprowadzając na rynek Windows Vista i wycofując XP. I tym razem pojawiają się głosy, że nowy system operacyjny daleki jest od doskonałości, jednak można liczyć na to, że historia się powtórzy.

Przykładem innego rodzaju *destrukcji twórczej* jest opracowanie procesora Core 2 Duo przez firmę Intel. Od lat 90. firmy AMD i Intel walczyły o palmę pierwszeństwa w konstrukcji procesorów do komputerów osobistych. Mimo początkowej przewagi Intela z czasem jego pozycja na rynku zaczęła być zagrożona. Wahania w sprzedaży pojawiły się na początku XXI wieku. Zbiegło się to ze zleceniem przez macierzysty ośrodek Intela, znajdujący się w Dolinie Krzemowej, opracowania nowego rodzaju procesora dla laptopów inżynierom aż z Izraela. Efektem tego zlecenia był procesor Centrino, który spotkał się z bardzo chłodnym przyjęciem wśród etatowych inżynierów Intela. Procesor ten w odróżnieniu od Pentiuma 4 był wolniejszy, co kłóciło się z głównym celem firmy, by wytwarzać coraz to szybsze jednostki CPU. Jednak już w 2004 r. zaprzestano dalszych prac nad Pentium 4, a skupiono się na badaniach nad Centrino. Efektem tego jest sztandarowy produkt Intela-Core 2 Duo. Regresem w tym wypadku było zrezygnowanie z szybkości na rzecz nowych rozwiązań, m.in. dotyczących dwurdzeniowości procesorów. Bardzo ważne jest to, że prace nad Centrino miały miejsce z dala od Doliny Krzemowej. Inne spojrzenie i założenia spowodowały, że inżynierowie Intela przeskoczyli na inną drogę postępu. Dodając swoje doświadczenie zdobyte przy tworzeniu procesorów z rodziny Pentium, mogli dokonać innowacji, która ma pozwolić firmie odrobić straty finansowe z ubiegłych lat [Corcoran, 2007, s. 42-47].

Jest to idealny przykład opracowania procesora przez ośrodek badawczy, a następnie jego modernizacji przez praktyków w celu utworzenia nowej jakości. Jeżeli

zatrzymano by się jedynie na wdrożeniu przygotowanego projektu, nie możliwe byłoby utworzenie najnowszego procesora Intela.

Procesy innowacyjności przebiegające w Dolinie Krzemowej i Route 128, mimo stosowania tej samej zasady, mają ogromną różnicę. Route 128, czyli odcinek autostrady wokół Bostonu, przy której mieści się wiele firm komputerowych, nie jest obecnie tak znany jak Dolina Krzemowa. Tajemnica sukcesu Doliny Krzemowej tkwi w pewnym specyficznym klimacie pracy, który nie zaistniał w przypadku Route 128.

Wzdłuż Route 128 powstały firmy o mocnych, hermetycznych środowiskach, tworząc autonomiczne związki niezależne od siebie. Natomiast w Dolinie Krzemowej firmy mają zdecydowanie słabiej zakreślone granice, co ułatwia przepływ pracowników. Oczywiście, nie można mówić o całkowitym przepływie technologii, jednak okazuje się, że transfer wiedzy niejawniej w postaci kapitału ludzkiego pozwala na osiągnięcie ogólnych korzyści przez wszystkie firmy. K. Kelly określił to mianem „karmienia sieci”, czyli przekazywania do układu podmiotów części swojej wiedzy i otrzymywaniu w zamian korzyści płynących z jej doskonalenia [Kelly, 2001, s. 55-72].

Wydawałoby się, że ujawnianie konkurencji swoich osiągnięć jest nierozsądne ze względu na możliwość utraty pozycji konkurencyjnej. Jednak jeżeli przyjąć, że przedsiębiorstwa są wysoce zdecentralizowane i następuje przepływ personelu między firmami w zależności od realizowanego projektu, okazuje się że wydajność tworzenia innowacji rośnie. Mamy do czynienia z łączeniem się poszczególnych elementów systemów danych organizacji w celu utworzenia zbioru międzysystemowego, którego kreatywność jest spotęgowana dzięki bagażowi różnorodnych doświadczeń.

Model funkcjonowania Doliny Krzemowej jest oparty na układzie sieci łączącej podsieci poszczególnych firm, tworzących jedną wielką aglomerację w pewnym stopniu autonomicznych ośrodków. Autonomicznych jedynie w pewnym stopniu, ponieważ przy obecnym systemie finansowym i gigantycznej decentralizacji akcji nie można jednoznacznie określić granic własności poszczególnych firm. Prawa własności krążą między inwestorami w formie funduszy, akcji, udziałów lub innych papierów wartościowych. Przy takim rozproszeniu nie można powiedzieć, że przedsiębiorstwa to zamknięte struktury działające jedynie we własnym interesie [Kelly, 2001, s. 149-153].

Przyczyną transferu wiedzy i ujawniania osiągnięć jest również problem udźwignięcia kosztów badań i wdrażania innowacji. Przedsiębiorstwa wprowadzające innowację w większości mają porozumienia oraz umowy z ośrodkami badawczymi lub innymi przedsiębiorstwami o współpracy nad rozwojem technologii [Strychalska-Rudzewicz, Pawłowska, 2005, s. 63-65].

Nie można więc przy dzisiejszej strukturze powiązań stwierdzić, że pojedynczy innowator może udźwignąć cały proces wdrażania innowacji. Jednak jako element w łańcuchu procesowym jest nieodzowny. Odosobniona jednostka może być o

wiele bardziej kreatywna niż ta zdominowana przez duży podmiot. Niestety, bez wsparcia niemożliwe jest rozwinięcie pomysłu w innowacyjną technologię [Kelly, 2001, s. 80].

Struktura finansów, powiązania strategiczne, rozproszenie praw własności to główne symptomy przejścia gospodarki klasycznej w formę okręcaną sieciową. Gospodarka sieciowa bardziej przypomina żyjący organizm niż zinstytucjonowany na potrzeby społeczeństwa chaos. Nowe nisze rynkowe tworzą się równie niespodziewanie, co znikają. Konkurencja rozwija się bardzo dynamicznie, a przewidzenie kierunku zmian jest praktycznie niemożliwe [Kelly, 2001, s. 73]. W tym twórczym, jednak bardzo burzliwym środowisku innowacja jest jedynym sposobem na zachowanie konkurencyjności i niewypadnięcie z gry. Tym samym gospodarka sieciowa w pewnym sensie wymusza wyścig innowacji. Jednak gdyby innowacja rozpatrywana była w ujęciu liniowym, prowadzącym do osiągnięcia maksymalnego poziomu, przy ciągłych zmianach w gospodarce okazałaby się ślepym zaułkiem. Stąd też ewolucyjny model postępu jest bardziej stosowny do opisu zależności występujących w gospodarce sieciowej.

3. Gospodarka sieciowa

Gospodarka sieciowa to nowy model gospodarczy, którego krystalizacja przypada na końcówkę ubiegłego wieku. Zdaniem H.R. Variana, coraz większe znaczenie technologii informatyczno-komunikacyjnych (ICT – *Information and Communication Technologies*), wspomagane powstawaniem coraz to wydajniejszych rozwiązań technologicznych, wywołało przyspieszony rozwój gospodarki i zapewniło dogodne warunki dla tworzenia się dużych fortun finansowych [Varian, Shapiro, 2007, s. 13]. Zawrotne ceny akcji spółek branż informatycznych skłoniły inwestorów do rozszerzania swoich portfeli akcyjnych o udziały tej gałęzi gospodarki. Określona przez K. Kelly'ego mianem „coraz większych zysków” druga reguła nowej gospodarki to nic innego jak sieciowy efekt sukcesu. Wytworzenie się nowej niszy wywołuje rozwój nowego segmentu określonej branży. Z kolei powstanie nowej niszy pociąga za sobą wytworzenie się następnych jej odmian, te zaś są podstawą dla kolejnych itd., tworząc spiralę rozwoju.

Układy sieciowe posiadają pewną specyfikę opisywaną przez różnych autorów różnymi pojęciami, ale opierającą się na zasadzie wykładniczego wzrostu wartości. Akceleracyjny rozwój gospodarki sieciowej związany jest potencjałem składających się na nią podmiotów oraz relacji zachodzących między nimi.

W tej nakręcającej się spirali ciągłego rozwoju wszechobecne są dwa podstawowe elementy: węzły i połączenia [Kelly, 2001, s. 1]. Im więcej połączeń między węzłami, tym więcej możliwości i tym większe pole manewru dla rozwoju. Oczywiście, połączenia między węzłami czyli w przypadku gospodarki podmiotami, powinny być różnorodne pod praktycznie każdym względem. Połączenia finansowe, technologiczne, personalne itp. to esencja gospodarki sieciowej. Efekt ten

określany jest mianem *zewnętrznych efektów sieci* i polega na tym, że „dodatkowy uczestnik sieci przynosi korzyści dotychczasowym jej uczestnikom” [Begg, Fisher, Dornbuch, 2007, s. 437]. Mówiąc prościej, im więcej węzłów, czyli podmiotów gospodarczych, tym większe możliwości mają te podmioty. Należy pamiętać o wykładniczości układów sieciowych. Z matematycznego punktu widzenia wartość sieci zwiększa się proporcjonalnie do kwadratu liczby jej węzłów. Przekładając tę zależność na podłoże ekonomiczne – zwiększenie systemu gospodarczego o kolejny element dawałoby wykładniczy wzrost wartości. Oczywiście, istnieje problem wartości przyłączonego podmiotu. Przyłączenie się do gospodarki podmiotu klasy Intel zwiększa o wiele bardziej wartość gospodarki niż przyłączenie nikomu nieznannej firmy produkującej gry do telefonów komórkowych. Nie da się więc całkowicie przełożyć zasady wykładniczego wzrostu na rzeczywistość ekonomiczną. Nie ulega jednak wątpliwości, że każdy nowy podmiot tworzy pewną sieć powiązań z innymi uczestnikami sieci i tym samym zwiększa swoje i ich hipotetyczne możliwości. Oznacza to, że jego indywidualne możliwości zostały powiększone o możliwości płynące z połączeń. Problem polega tylko na tym, aby te połączenia powstały.

Przykładem powstawania takich połączeń jest właśnie Dolina Krzemowa. Firmy wykupują tu miejsca dla swoich oddziałów, m.in. po to, aby stworzyć sobie pewnego rodzaju bazę dla wchodzenia w interakcje [Thurow, 2006, s. 138]. Dolina Krzemowa to kolebka gospodarki sieciowej, tutaj, w odróżnieniu od opisywanej już wcześniej drogi Route 128, prawdopodobieństwo wystąpienia połączeń między firmami jest duże. Oznacza to, że wystąpi zjawisko efektów zewnętrznych sieci, a co za tym idzie – nagły skok wartości gospodarki.

Sukces gospodarki sieciowej związany z nagłym wzrostem wartości polegającym na tworzeniu połączeń zachęca kolejne podmioty do otworzenia się i rozhermetyzowania własnych struktur. Oznacza to przyłączanie się kolejnych jednostek do układu sieciowego i kolejne rozszerzanie potencjału. Ta lawinowa tendencja ma swoje odzwierciedlenie w prawie zwiększających się zysków K. Kelly’ego, których efektów można dopatrywać się wysokich notowaniach giełdowych firm z branży ICT [Kelly, 2001, s. 16-18].

Gospodarka sieciowa charakteryzuje się dużym stopniem zmienności i nieprzewidywalności, a momenty równowagi są jedynie krótkotrwałe. Tego typu struktura wymusza konieczność bycia elastycznym. Skostniałe elementy szybko ulegają usunięciu w sposób naturalny, czyli najprościej mówiąc – przez bankructwo albo w sposób planowany, czyli poprzez restrukturyzację.

4. Gospodarka sieciowa jako inkubator innowacji

Struktura połączeń charakterystyczna dla gospodarki sieciowej daje odpowiednią bazę do powstawania odrębnych mutacji rozwiązań, które w szerszym ujęciu tworzą różnorodne ścieżki innowacji. Z jednej strony mamy do czynienia z gospo-

darką wymagającą nowych rozwiązań dla prawidłowego funkcjonowania, a z drugiej strony jej struktura jest najodpowiedniejsza do wytwarzania innowacji. Wspomniany już stan nierównowagi wywołany przez rozwój technologiczny, a zatem innowacyjność, którym zajmuje się L.C. Thurow, jest odpowiedzią na twórczy chaos mający miejsce w strukturach gospodarki sieciowej. Oczywiście, nie można mówić o całkowitym chaosie, bo rodziłoby to anarchię, ale o pewnym chaotycznym zbiorze połączeń, którego próba porządkowania pozwala na tworzenie się innowacji i tym samym na rozwój gospodarki. Uporządkowana część tworzy punkty równowagi, natomiast chaotyczna jest dopiero zaczątkiem dla przyszłych struktur.

Innowacje wymagają różnorodności, którą odnajdujemy w dużej liczbie możliwości, jakie zapewniają nam połączenia między różnymi podmiotami, oraz odpowiedniej bazy techniczno-finansowej, którą również zapewnia nam struktura sieciowa. Wyszczególnione podsieci powstałe dla spełnienia potrzeb danego projektu mogą być złożone z części stworzonych w zupełnie innym celu.

Szybkość przemian w gospodarce sieciowej oraz ciągłe tworzenie się nowych nisz rynkowych wymusza bardzo ekspansywną postawę przedsiębiorstw i ciągłe szukanie nowych rozwiązań. Rozwiązania te tworzą kolejne nisze i znowu wymuszają poszukiwanie nowych technologii. Oznacza to, że innowacja jest nieodzownym elementem rozwoju gospodarki i praktycznie opata jest na niej cała filozofia branży ICT.

5. Podsumowanie

Podsumowując, gospodarka sieciowa jest doskonałą bazą do tworzenia innowacji. Jej charakterystyka pozwala na szybki przepływ informacji, transfer wiedzy oraz tworzenie się różnorodności. Dzięki powiązaniom na wszystkich poziomach rzeczywistości gospodarczej pojawiające się technologie działają w pewnych standardach, co pozwala na dotarcie do większej liczby potencjalnych klientów.

Przykładem takiej sytuacji są podzespoły do komputerów osobistych. Intel – główny producent jednostek centralnych do komputerów – wytwarza również układy sterujące płytami głównymi. Jednak nie jest jedynym producentem takich chipów. Podobne układy produkuje wiele firm, chociażby nVidia znana bardziej z produkcji układów graficznych. Mogłoby się wydawać, że Intel, udostępniając dane niezbędne do utworzenia konkurentom chipów współpracujących z jego jednostkami centralnymi, pozbawia się klientów. Jednak dzięki efektom zewnętrznym sieci uzyska ich więcej, ponieważ więcej płyt głównych przewidzianych dla jego jednostek centralnych (niezależnie przez kogo wyprodukowanych) to większe wpływy z ich sprzedaży. Poza tym udostępnienie danych do tworzenia chipów sterujących innym producentom może zaowocować opracowaniem przez nich układów, które będą sprawdzały się w praktyce lepiej. Takie rozwiązanie również powinno przełożyć się na wzrost sprzedaży określonych jednostek centralnych.

Oczywiście, nie można powiedzieć, że rzeczywistość jest całkiem bez skazy. Niektóre technologie nie powinny być udostępniane oponentom z przyczyn strategicznych. W końcu żaden prezes zarządu nie zamierza pozbyć się przewagi konkurencyjnej w imię wyższych idei. Mimo to w literaturze przedmiotu można odnaleźć dużo bardzo optymistycznych stwierdzeń na temat zbawiennego wpływu transferu wiedzy między przedsiębiorcami. Opisując rzeczywistość gospodarczą, posłużono się modelami, które nie biorą pod uwagę wszystkich warunków zewnętrznych. Pominięto problem wywiadu gospodarczego, kradzieży pomysłów i walki wewnątrz organizacji. W końcu nie każdy pracownik ma na względzie dobro firmy, a raczej dba o własne interesy. Wielkie wojny o przewagę na rynku przyjmują jednak charakter pewnego *status quo*. Przy tak ogromnej sieci połączeń, m.in. finansowych, silna walka o dominację na rynku mogłaby się skończyć fatalnie dla obu stron.

K. Kelly w książce *Nowe reguły nowej ekonomii* napisał, że „Sieć to przyszłość”. Jeżeli wierzyć jego osądowi, przyszłość należy do ciągłych innowacji, które będą napędzały rozwój gospodarki, a ten z kolei będzie wymuszał powstawanie innowacji. Ten scenariusz, powtarzający się od czasów wynalezienia przez człowieka pługu, nabral w ostatnim czasie niezwyklego rozpędu. Gospodarka sieciowa tworzy idealne warunki do powstawania innowacji i jest praktycznie oparta na niej. I jak przed rewolucją informatyczną innowacja mogła pojawiać się skokowo, tak teraz mamy do czynienia praktycznie z nieprzerwaną falą nowości. Zdaniem R. Galara nie są to może innowacje przełomowe, jednak przy tak dużej ich liczbie trudno przewidzieć, która mutacja da początek rewolucji na miarę wprowadzenia Internetu. Nie ulega jednak wątpliwości, że nowa gospodarka to gospodarka wiedzy i innowacji.

Literatura

- Begg D., Fischer S., Dornbusch R., *Mikroekonomia*, PWE, Warszawa 2007.
- Corcoran E., *Powrót Intela*, „Forbes” 2007 nr 07.
- Galar R., *Gospodarka oparta na wiedzy i innowacje przemysłowe*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwania dla Polski XXI wieku*, red. A. Kukliński, wyd. Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.
- Kelly K., *Nowe reguły nowej ekonomii*, WIG-Prees, Warszawa 2001.
- Strychalska-Rudzewicz A., Pawłowska B., *Współpraca przedsiębiorstw w zakresie innowacji jako czynnik rozwoju gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] *Wiedza jako czynnik międzynarodowej konkurencyjności w gospodarce*, red. B. Godziszewski, M. Haffer, M.J. Stankiewicz, Dom Organizatora, Toruń 2005.
- Thurrow L.C., *Nowe reguły gry w gospodarce opartej na wiedzy*, Helion, Gliwice 2006.
- Varian H.R., Shapiro C., *Potęga informacji. Strategiczny przewodnik po gospodarce sieciowej*, Helion, Gliwice 2007.

THE INFLUENCE OF NETWORK BASED ECONOMY ON THE DEVELOPMENT OF INNOVATIONS

Summary

The article discusses relations between network based economy and processes that create innovations. The first part of the paper characterizes innovation's process and presents two different models describing arising new solutions and technologies. The first model is based on linear theory and the second one on the evolution and adapting of theoretical knowledge in to practical solutions. The next part describes network based economy and the profits of it to the entrepreneurs. The analytic part of this paper draws a parallel between profits coming from network based economy and nonlinear innovation's model. In the conclusion there are arguments to the strong connection between innovation and development of the network economy.

Krzysztof Ćwikliński

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

MAKROEKONOMICZNE ZNACZENIE ROZWOJU HANDLU ZAGRANICZNEGO I JEGO WPŁYW NA TRANSFORMACJE SYSTEMÓW GOSPODARCZYCH ŚREDNIO I NISKO ROZWINIĘTYCH (NA PRZYKŁADZIE POLSKI)

1. Geneza

Handel to dział gospodarki narodowej wyodrębniony w społecznym podziale pracy, którego zadaniem jest dokonywanie ruchu dóbr materialnych między podmiotami w sferze produkcji oraz ze sfery produkcji do sfery konsumpcji za pomocą wymiany towarowej realizowanej przez akty kupna-sprzedaży [*Powszechna...*, 2006]. Handel zagraniczny zaś to odpłatna wymiana towarów lub usług z partnerami mającymi siedzibę poza granicą celną państwa [Rymarczyk, 2005, s. 17].

Rozwój handlu następował od czasu upadku pierwszych wspólnot pierwotnych, kiedy to podstawowym źródłem utrzymania ludzi stawała się systematyczna uprawa roli i hodowla zwierząt. Rolnictwo miało zasadnicze znaczenie dla powstania tzw. gospodarki towarowej, która zaczęła generować nadwyżki będące następnie przedmiotem obrotu na rynku. Rosnące zapotrzebowanie na nowe sposoby, a w rezultacie także na narzędzia upraw miało wpływ na powstanie klasy rzemieślników zajmujących się wytwórstwem na rzecz rolnictwa. Nowa klasa społeczna generowała potrzeby, które wpływały na stopień zagregowanego popytu oddziałującego na handel, zwiększając obroty oraz wpływając na jego strukturę.

Historia cywilizacji ukazuje wiele przypadków społeczeństw i państw, które dzięki rozwojowi handlu uzyskały wysoki stopień rozwoju ekonomicznego, militarnego i politycznego. Takim przykładem jest powstanie imperium Fenicjan, nazywanych (nie do końca słusznie) pierwszymi kupcami i wynalzcami pieniądza. Swoje poglądy na zawód kupca i handel miał Platon (427-374 p.n.e.). Według filozofa, handel miał być dozwolony tylko dla osiedleńców, sprzedawać można było nadwyżki, a kupować to, co jest niezbędne. Platon był również skłonny do prawnego usankcjonowania rodzaju, jakości oraz ceny towaru. Konieczne (według niego) było również odgórne ustalenie marży sprzedawcy [Stankiewicz, 2007, s. 48].

Handel zamorski (dzisiaj nazwiemy go zagranicznym) także nie był dla Platona czymś użytecznym, a wręcz przeciwnie według niego oddziaływał zgubnie na obywateli (w związku z tym filozof postulował lokalizację państwa w głębi lądu) [Stankiewicz, 2007, s. 48]. Choć Grecy nie podzielali do końca poglądów Platona w kwestii bogacenia się oraz handlu, to jednak nie można o nich powiedzieć, że byli narodem handlarzy i kupców.

Prawdziwy rozwój handlu nastąpił w Europie w wieku XV i XVI, jako rezultat podbojów kolonialnych. Powstanie w wieku XVII Kompanii Wschodnioindyjskiej wpłynęło na zwiększenie obrotów handlowych między Europą a Azją. Rezultatem polityki kolonialnej było rosnące zapotrzebowanie na produkty rzemieślniczo-przemysłowe, co przyczyniło się również do powstania coraz bardziej zorganizowanych i masowych form produkcji. Rozwój manufaktur wywołał (jakbyśmy dzisiaj powiedzieli) efekt ssania (*pull*) na nową technologię, która mogłaby w sposób szybszy i tańszy przyczynić się do wzrostu produkcji. Odkrycia technologiczne wieku XVIII i XIX nie dość, że zainicjowały w Europie przemiany nazywane obecnie rewolucją przemysłową, to przyczyniły się do schyłku ustroju feudalnego i powstania systemu w pełni wolnorynkowego (zwanego kapitalizmem).

Znaczenie handlu dla rozwoju cywilizacji jest bezsporne i dotyczy zarówno rozwoju nowych technologii, możliwości sprowadzania oraz uprawy niektórych „egzotycznych” owoców i warzyw, jak i wymiany naukowo-kulturowej między narodami czy też społecznościami na świecie.

Niniejsza praca bada korelacje występujące między handlem a rozwojem gospodarczym we współczesnej Europie (w latach 1994-2006). Stawiam sobie następujące pytania: czy i w jaki sposób rozwój handlu zagranicznego stymuluje rozwój gospodarki w fazie transformacji; jaki ma wpływ na systemy gospodarcze krajów średnio i nisko rozwiniętych; czy liberalizacja handlu zagranicznego przekłada się na niwelowanie różnic występujących między poszczególnymi krajami? Pragnę również znaleźć odpowiedź na pytania związane bezpośrednio z tematem konferencji. Jakie jest znaczenie rozwoju handlu międzynarodowego dla światowej gospodarki oraz jakie problemy związane z handlem przeżywa obecnie gospodarka światowa?

W artykule wykorzystuję znane metody analiz logicznych oraz statystyczno-ekonometrycznych, które dostarczą dowodów oraz argumentów niezbędnych do sformułowania ostatecznych wniosków.

2. Klasyfikacja krajów pod względem zamożności

Pierwszym problemem jest kwestia dotycząca podziału krajów na wysoko, średnio i nisko rozwinięte. Jest oczywiste, że można skorzystać z gotowych klasyfikacji przygotowanych przez organizacje międzynarodowe, takie jak np. OECD.

OECD (Organization for Economic Co-operation and Development) stosuje podział krajów na jej członków (najbardziej rozwinięte kraje świata) oraz tzw. resztę krajów (kraje średnio i nisko rozwinięte czy też rozwijające się). Okazuje się, że podział ten może nie być słuszny.

Tabela 1. Analiza ABC

Lp.	Państwo	PKB (USD p.c.)*	Udział procentowy	Udział procentowy skum.	Klasa	Eksport (USD p.c.)
1	Luksemburg	84 507,48	8,54	8,54	A	121 737
2	Irlandia	46 786,07	4,73	13,26	A	39 718
3	Norwegia	45 452,94	4,59	17,85	A	28 573
4	Islandia	41 208,7	4,16	22,02	A	16 554
5	Szwajcaria	38 797,05	3,92	25,93	A	23 144
6	Dania	38 072,23	3,85	29,78	A	23 098
7	Austria	37 535,80	3,79	33,57	A	21 538
8	Wielka Brytania	36 568,12	3,69	37,27	A	9 403
9	Finlandia	36 324,83	3,67	40,93	A	14 534
10	Holandia	36 240,07	3,66	44,60	A	28 910
11	Szwecja	35 729,44	3,61	48,20	A	19 141
12	Belgia	35 692,86	3,61	51,81	A	37 295
13	Niemcy	32 178,86	3,25	55,06	A	13 573
14	Francja	31 872,90	3,22	58,28	A	9 026
15	Włochy	31 694,22	3,20	61,48	A	7 919
16	Hiszpania	28 445,45	2,87	64,35	A	6 920
17	Grecja	27 359,63	2,76	67,12	A	4 773
18	Słowenia	25 265,84	2,55	69,67	A	11 258
19	Czechy	24 679,45	2,49	72,16	A	8 698
20	Portugalia	23 464,34	2,37	74,53	A	4 987
21	Malta	21 061,08	2,13	76,66	B	9 139
22	Węgry	20 700,53	2,09	78,75	B	7 474
23	Estonia	20 114,80	2,03	80,78	B	7 952
24	Słowacja	19 171,88	1,94	82,72	B	6 669
25	Łotwa	17 364,25	1,75	84,47	B	3 227
26	Litwa	16 862,77	1,70	86,18	C	4 164
27	Polska	15 894,37	1,61	87,78	C	2 736
28	Chorwacja	15 355,22	1,55	89,33	C	1 961
29	Rosja	13 210,28	1,33	90,67	C	1 895
30	Bułgaria	10 677,01	1,08	91,75	C	2 180
31	Rumunia	10 661,10	1,08	92,82	C	1 466
32	Kazachstan	10 203,39	1,03	93,85	C	22 978
33	Turcja	9 628,56	0,97	94,83	C	7 917
34	Białoruś	9 503,02	0,96	95,79	C	1 853
35	Bośnia i Hercegowina	9 167,97	0,93	96,71	C	750
36	Macedonia	8 154,03	0,82	97,54	C	1 210
37	Ukraina	8 059,47	0,81	98,35	C	933
38	Serbia	7 233,54	0,73	99,08	C	687
39	Albania	6 136,75	0,62	99,70	C	503
40	Mołdawia	2 962,20	0,30	100,0%	C	347

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych ze strony MFW (* dane na rok 2007): <http://www.imf.org...>, 14.08.2007 (PKB current prices in millions of USD).

Dokonując analizy produktu krajowego brutto na osobę według parytetu siły nabywczej, dochodzę do wniosku, że istnieje wiele krajów, które są równie zamożne jak członkowie OECD a pozostają poza strukturami tej organizacji. Takimi państwami są kraje dysponujące wielkimi złożami ropy naftowej, gazu i innych surowców (Kuwejt z PKB wynoszącym ponad 20 tys. USD w roku 2007) lub kraje z dynamicznie rozwijającym się przemysłem wysokich technologii, takie jak Singapur. Kraj ten ma PKB w wysokości ponad 34 tys. USD p.c., co jest sumą niezwykle wysoką także w porównaniu z wieloma innymi krajami rozwiniętymi (przynajmniej według kryteriów OECD) [<http://www.imf.org...>, 14.08.2007 r.].

Uważam, że aby dokonać wyboru krajów średnio i nisko rozwiniętych (w obrębie kontynentu europejskiego), niezbędne jest wykonanie własnych pomiarów i obserwacji. Stosując kryterium wysokości PKB p.c. (według siły nabywczej), sporządziłem analizę ABC (zgodnie z przyjętymi obligatoryjnie dla tej metody warunkami brzegowymi $\alpha = 0,75$ i $\beta = 0,85$), która *de facto* ukazuje udział kwot PKB na osobę poszczególnych krajów europejskich w stosunku do całości PKB.

Zgodnie z dokonaną klasyfikacją, 50% badanej zbiorowości to kraje wysoko rozwinięte. Ich systemy gospodarcze generują 74,53% dochodów w grupie 40. Kilka państw należy do klasy B, czyli są to państwa średnio rozwinięte, które wraz z innymi z klasy A generują 84,47% dochodów. Klasa C to państwa (na miarę europejską) nisko rozwinięte. Stanowią one 40% ogółu badanych krajów i wytwarzają zaledwie 15,52% PKB w badanej grupie.

Ostatnia kolumna w tab. 1 pokazuje wysokość eksportu (towary i usługi) przypadającego na osobę mieszkańca. Charakterystyczne jest, iż kraje wyżej rozwinięte mają stosunkowo wysoką wartość tej zmiennej ekonomicznej. Może to być oczywiście związane z tym, że atrakcyjność eksportu jest tym wyższa, im wyższy jest rozwój danego kraju. Wysoki stopień rozwoju gospodarki oznacza wyższą konkurencyjność towarów oferowanych na międzynarodowym rynku. Można również dowiedzieć, że państwa zawdzięczają swoje bogactwo konkurencyjnej (względem innych krajów) pozycji własnego eksportu. Ramy objętościowe niniejszego artykułu uniemożliwiają dokonanie kompleksowej analizy porównawczej dotyczącej wszystkich krajów zestawionych w tab. 1 (nie to jest ostatecznym celem tej pracy). Chcąc zanalizować kwestię znaczenia handlu zagranicznego dla gospodarki krajów średnio i nisko rozwiniętych, należy dokonać wyboru kraju, na podstawie którego przeprowadzę dalsze analizy. Państwem, które z oczywistych względów budzi moje szczególne zainteresowanie, jest Polska.

3. Wymiana towarów i usług z zagranicą a wartość PKB

Teoria ekonomii określa PKB jako sumę wydatków na konsumpcję (C), inwestycje (I), zakupy państwowe (G) oraz na eksport pomniejszony o import (X) [Hall, Taylor, 2006, s. 45].

$$PKB = C + I + G + X.$$

Zbadanie wpływu eksportu na zachowanie się PKB wymaga obliczenia korelacji (r_{xy}), jaka zachodzi między zmiennymi w danym okresie. Tabela 2 ukazuje wartość eksportu i importu towarów oraz (osobno) usług w latach 1994-2006, a także saldo tych obrotów w kontekście kwotowych zmian PKB.

Tabela 2. Polski eksport, import oraz PKB

Rok	Ekspert towarów (mln USD)	Import towarów (mln USD)	Saldo obrotów towarów (mln USD)	Ekspert usług (mln USD)	Import usług (mln USD)	Saldo usług (mln USD)	PKB (mld USD)
1994	18 355	18 930	-575	6 699	3 859	2 840	103,68
1995	25 041	26 687	-1 646	10 675	7 138	3 537	139,10
1996	27 557	34 844	-7 287	9 747	6 343	3 404	156,66
1997	30 731	40 553	-9 822	8 915	5 743	3 172	157,08
1998	32 467	45 303	-12 836	10 840	6 624	4 216	172,00
1999	30 060	45 132	-15 072	8 363	6 982	1 381	167,94
2000	35 902	48 209	-12 307	10 399	8 994	1 405	171,32
2001	41 663	49 324	-7 661	9 753	8 967	786	190,33
2002	46 742	53 991	-7 249	10 037	9 186	851	198,03
2003	61 007	66 732	-5 725	11 174	10 647	527	216,55
2004	81 862	87 484	-5 622	13 471	12 457	1 014	252,67
2005	96 395	99 161	-2 766	16 227	14 315	1 912	303,16
2006	117 294	122 247	-4 953	20 610	18 391	2 219	338,69
2007							364,83

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych statystycznych z <http://www.nbp.pl/> (bilans płatniczy), 22.08.2007 oraz ze stron Międzynarodowego Funduszu Walutowego (raporty): <http://www.imf.org...> (PKB current prices in millions of USD), 22.08.2007.

Tabela 3. Współczynniki korelacji

Korelacje	Bez przesunięcia	Z przesunięciem
Ekspert towarów i usług a PKB	0,986472600	0,992052041
Import towarów i usług a PKB	0,993455906	0,985685245
Ekspert towarów a PKB	0,985678822	0,995109027
Ekspert usług a PKB	0,941034903	0,913856248
Import towarów a PKB	0,992590712	0,984867412
Import usług a PKB	0,976864569	0,968918620
Ekspert towarów a eksport usług	0,941052905	----
Ekspert towarów a import towarów	0,989943576	----
Ekspert towarów a import usług	0,975314506	----
Saldo obrotów towarów a saldo usług	0,051430341	----
Saldo obrotów towarów a PKB	0,166290670	0,284581166
Saldo usług a PKB	-0,360092660	-0,415301433
Saldo obrotów towarów a saldo obrotów towarów i usług	0,964381733	----

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tab. 2.

Na podstawie uporządkowanych danych dotyczących kwot eksportu oraz importu w latach 1994-2006 obliczono współczynniki korelacji Pearsona dla różnych par zmiennych ekonomicznych (tab. 3).

Kolumna o nazwie *bez przesunięcia* uwzględnia przesunięcie w czasie (o 1 rok) wystąpienia efektu wywołanego przez zmienną ekonomiczną, która wpływa na PKB (czyli np. eksport towarów z roku 1994 wpływa na PKB w roku 1995). W przypadku niektórych zmiennych dokonanie tzw. przesunięcia nie było możliwe z racji braku wiarygodnych danych na rok 2007.

Istotna jest zależność, jaka występuje między eksportem towarów i usług a PKB. Skorelowanie na poziomie 0,992¹ sugeruje, że polski produkt krajowy zależy w dużym stopniu od zmian eksportu. Także import towarów i usług wykazuje niezwykle silną liniową współzależność z PKB (korelacja na poziomie 0,986). Jeśli chodzi o znany z rachunku obrotów bieżących podział na dobra materialne (towary) i niematerialne (usługi), to wykazują one minimalnie odmienny stopień zależności z PKB. W przypadku eksportu towarów współczynnik Pearsona wynosi 0,995, a dla eksportu usług 0,914. Zależność importu towarów od PKB wynosi 0,985 (w przypadku usług 0,969). Tabela 3 zawiera również dane dotyczące korelacji eksportu towarów z eksportem usług (0,941), importem towarów (0,990), importem usług (0,975). Obliczono także współczynniki dla sald obrotów towarowych i usług (0,051), obrotów towarowych i PKB (0,166). Obydwie wartości wykazują zależność stosunkowo bliską wartości zerowej, więc aby upewnić się czy korelacja jest istotna, uzależniono uznanie wyniku od sprawdzenia hipotezy statystycznej [Dziechciarz, 2003, s. 33].

$H_0: r_{xy} = 0$ przeciwko $H_1: r_{xy} \neq 0$ – dla wyznaczonego z próby współczynnika korelacji r_{xy} sprawdzianem tej hipotezy jest wartość statystyki:

$$t = \frac{|r_{xy}|}{\sqrt{1 - r_{xy}^2}} * \sqrt{n - 2}.$$

Wartość krytyczną t_α odczytano z tablic rozkładu Studenta dla ustalonego z góry poziomu istotności α i dla $n - 2$ stopni swobody. Jeżeli $t_\alpha < t$, to hipotezę zerową należy odrzucić, co oznacza, że wartość r_{xy} istotnie różni się od zera. Jeżeli $t_\alpha \geq t$, to nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej. Otrzymana z próby, różna od zera wartość współczynnika korelacji wynika tylko z przypadku [Dziechciarz, 2003, s. 33]. Poziom istotności wynosi $\alpha = 0,05$, a wielkość próby 13 (określone przez liczbę badanych lat). Wielkość t_α odczytana z tablic rozkładu Studenta dla 11 stopni swobody wynosi 2,201. Wartość statystyk t została obliczona i zaprezentowana w tab. 4.

¹ Wartość współczynników korelacji z tabel została wyrównana w górę do trzeciego miejsca po przecinku.

Tabela 4. Wyniki testowania hipotez o istotnej współzależności badanych zmiennych ekonomicznych

Zmienne ekonomiczne	t (z przesunięciem)	t (bez przesunięcia)	Odrzucić?
Eksport towarów i usług a PKB	19,9587306	26,14885352	tak
Import towarów i usług a PKB	28,8480763	19,39042997	tak
Eksport towarów a PKB	19,3859861	33,41073849	tak
Eksport usług a PKB	9,2254570	7,46461957	tak
Import towarów a PKB	27,0937585	18,84741355	tak
Import usług a PKB	15,1496793	12,99031299	tak
Eksport towarów a eksport usług	9,2269994	----	tak
Eksport towarów a import towarów	23,2094373	----	tak
Eksport towarów a import usług	14,6487980	----	tak
Saldo obrotów towarów a saldo usług	0,1708011	----	nie
Saldo obrotów towarów a PKB	0,5593111	0,98455852	nie
Saldo usług a PKB	1,2801705	1,51415133	nie
Saldo obrotów towarów a saldo obrotów towarów i usług	12,0919399	----	tak

Źródło: obliczenia własne na podstawie współczynników korelacji z tab. 3

Okazuje się, że w zaledwie 3 przypadkach nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy H_0 . Nieistotne skorelowanie wykazują w związku z tym: saldo obrotów towarowych z saldem usług oraz z PKB, a także saldo usług z PKB. Można na tej podstawie stwierdzić, iż wymienione pary zmiennych ekonomicznych miały na siebie niewielki wpływ w badanym okresie lub nie miały go wcale.

4. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie a polski import oraz eksport

Na uwagę zasługuje to, że ujemne saldo obrotów towarowych (przy jednocześnie dodatnim saldzie w usługach) było regułą w Polsce w latach 1994-2006. Można to tłumaczyć zarówno stosunkowo wysoką konsumpcją wewnętrzną (import konsumpcyjny), jak i zapotrzebowaniem na maszyny i urządzenia zgłaszanym przez rozwijający się w wyniku inwestycji zagranicznych krajowy przemysł.

Zwłaszcza import inwestycyjny stał się czynnikiem sprzyjającym powstawaniu stosunkowo wysokiego deficytu handlowego na początku XXI wieku. Strukturę polskiego importu w latach 2000-2003 pokazuje tab. 5.

Tym, co może wydawać się raczej niekorzystne dla struktury polskiej wymiany handlowej, jest stosunkowo niski wskaźnik udziału towarów nieprzetworzonych w całości importu. Jest to jednak pewnego rodzaju cena transformacji systemowej. W realiach gospodarki otwartej decydującym kryterium przewagi konkurencyjnej jest niska cena oraz wysoka jakość wyrobów, którą przemysł może osiągnąć tylko dzięki ponoszeniu znacznych wydatków na nowoczesne maszyny oraz technologie. Często nie można ich zakupić w kraju i stąd wynika niejako wymuszona skłonność do zakupów za granicą. Można zadać następujące pytanie: czy istnieje zależności

Tabela 5. Wskaźniki narzutu (struktura polskiego importu w latach 2000-2003)

Lp.	Wyszczególnienie	2000	2002	2003
I	Żywność i napoje/suma	0,0492	0,0473	0,0445
	w tym nieprzetworzone	0,4308	0,3746	0,3694
II	Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu/suma	0,3508	0,3560	0,3620
	w tym nieprzetworzone	0,0712	0,0655	0,0595
III	Paliwa i smary/suma	0,1071	0,0900	0,0897
	w tym nieprzetworzone	0,8115	0,7823	0,7655
IV	Dobra inwestycyjne/suma	0,2386	0,2274	0,2245
V	Środki transportu/suma	0,1291	0,1456	0,1554
VI	Towary konsumpcyjne/suma	0,1224	0,1313	0,1223
VII	Towary (gdzie indziej niewymienione)/suma	0,0029	0,0023	0,0016
I + II + III + IV + V + VI + VII =		1,0000	1,0000	1,0000
II + III + IV + V + VI + VII =		0,9508	0,9527	0,9555
II + IV =		0,5894	0,5834	0,5865
Udział nieprzetworzonych w całości importu =		0,1331	0,1115	0,1067

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Rocznik Statystyczny 2004*, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2005, s. 554.

Tabela 6. Zagraniczne inwestycje bezpośrednie i ich wpływ na handel zagraniczny

PEARSON	Import towarów	Import usług	Eksport towarów	Eksport usług
Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w Polsce	0,85855761	0,832507769	0,815766904	0,818129814

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z <http://www.nbp.pl/> (bilans płatniczy z działu statystyka) 25.08.2007.

importu oraz eksportu od zagranicznych inwestycji bezpośrednich w Polsce w latach 1994-2006 i jaki jest stopień? Tabela 6 zawiera współczynniki korelacji inwestycji z polskim importem oraz eksportem. Odpowiedź na zadane pytanie jest więc twierdząca (istnieje zależność pomiędzy inwestycjami zagranicznymi a polskim importem oraz eksportem); badane pary zmiennych ekonomicznych charakteryzują się korelacją liniową zawartą w przedziale: $r_{xy} \in \langle 0,81129814; 0,85855761 \rangle$.

5. Podsumowanie

Przeprowadzone obserwacje i obliczenia sugerują, iż znaczenie handlu zagranicznego dla gospodarki polskiej (wciąż znajdującej się w fazie transformacji) jest niezwykle duże. Szczególnie silna wydaje się zależność wzrostu PKB od eksportu oraz importu zarówno towarów, jak i usług (tab. 3). Nasza ekonomia rozwija się w dużej mierze dzięki popytowi zewnętrznemu na krajowe wyroby i usługi. Jednocześnie znamienne jest to, iż korelacje występujące między saldem obrotów towarami a usługami (0,0514), saldem obrotów towarami a PKB (0,285), saldem obrotów usługami a PKB (-0,415) okazały się nieistotne ze statystycznego punktu wi-

dzenia (nie odrzucono hipotezy o nieistotnym skorelowaniu par zmiennych ekonomicznych). Ciekawe jest to, że skorelowanie z PKB na poziomie 0,285 (saldo towarów), a nawet $-0,415$ (saldo usług) również okazało się nieistotne z punktu widzenia rezultatów przeprowadzonego testu Studenta; być może przyjęta została zbyt wysoka wartość współczynnika α (poziom istotności 0,05). Dla $\alpha = 0,2$ odrzucono hipotezę o nieistotnym skorelowaniu salda usług i PKB. Uznano, że para badanych zmiennych wykazuje zależność liniową na poziomie $-0,415$. Może to sugerować, że zmiana salda odbija się na poziomie PKB w następujący sposób: jeżeli saldo usług rośnie, to PKB odnotowuje niższą dynamikę wzrostu. Jest to uzasadnione ekonomicznie, bo część firm polskich pracuje na rzecz innych podmiotów za granicą, osłabiając tym samym krajowe moce produkcyjne. Z drugiej jednak strony godne odnotowania jest to, że przez wszystkie lata transformacji saldo obrotów w usługach było dodatnie, co świadczy o wysokiej konkurencyjności naszych pracowników i przedsiębiorstw w tym sektorze. Można zauważyć, że zarówno eksport, jak i import wzrosły dramatycznie po przystąpieniu naszego kraju do Unii Europejskiej. Możliwe będą jeszcze większe gratyfikacje dla polskiej gospodarki i przedsiębiorstw, jeśli ostatecznie zostaną zdjęte wszelkie prawne ograniczenia dotyczące dostępu polskich firm oraz pracowników do rynków państw członkowskich Wspólnoty.

Kolejnym zagadnieniem jest istnienie związku pomiędzy bezpośrednimi inwestycjami zagranicznymi w Polsce a wielkością importu oraz eksportu. Współczynnik korelacji Pearsona wynosi w przypadku tego rodzaju inwestycji oraz importu towarów $-0,859$, importu usług $-0,833$, eksportu towarów $-0,816$, a eksportu usług $-0,818$. Okazuje się, że jest to również odzwierciedlone w strukturze naszego importu. Główną jego część stanowią dobra inwestycyjne oraz towary zaopatrzeniowe dla przemysłu. Tak było przez większą część lat 90., a także w latach 2000-2003. Dane za rok 2006 mówią o wskaźniku narzutu sumy dóbr inwestycyjnych oraz towarów zaopatrzeniowych na ogólną sumę importu w wysokości 0,52 (w ujęciu kwotowym jest to 65 395 mln dolarów i oznacza wzrost o niemal 50% w porównaniu z rokiem 2003) [<http://www.stat.gov.pl...>, 24.08.2007]. Import inwestycyjny jest ze wszech miar korzystny dla gospodarki, ponieważ w przyszłości może zaowocować zwiększoną produkcją krajowych towarów (także z przeznaczeniem na eksport). Wiele krajów, które dzisiaj uznajemy za wysoko rozwinięte (np. Japonia, Korea Południowa, Tajwan) starało się rozwijać rodzimą produkcję, właśnie wykorzystując import inwestycyjny. Importowane maszyny, technologie oraz patenty pomogły tym krajom przeprowadzić transformację systemową i zwiększyć poziom swojego eksportu oraz realnego PKB (z krajów o średnim bądź też niskim stopniu rozwoju stały się tzw. wschodnioazjatyckimi tygrysami).

Podsumowując, handel zagraniczny jest dla krajów szansą na uzupełnienie niedoborów, których nie sposób pokryć z zasobów wewnętrznych, i na poprawienie wyników gospodarczych poprzez eksport rodzimych towarów. Problemem dla takich systemów gospodarczych jest negatywne nastawienie wielu państw (także

wysoko rozwiniętych) na możliwość znoszenia istniejących w handlu międzynarodowym ograniczeń. Można powiedzieć, że jest to również istotne zagadnienie dotyczące gospodarki światowej, która pomimo postępującej globalizacji znajduje się nadal w fazie podziału na tzw. bogatą Północ i ubogie Południe. Wydaje się, że panaceum na wiele zagadnień związanych z istniejącą dysproporcją w rozwoju gospodarczym świata mógłby stać się uczciwy system ponadnarodowej wymiany oparty na wolnym przepływie kapitału, ludzi, usług i towarów. Pierwsze kroki na tym polu uczyniła Europa. Unia Europejska (niegdyś EWG), będąc na początku klubem państw zamożnych, stopniowo rozszerzyła się na inne państwa (w tym na ubogie państwa południa Europy oraz na niezamożne i będące w fazie transformacji systemowej systemy gospodarcze byłego bloku wschodniego). Jednak oprócz tworzenia stref wolnego handlu oraz unii gospodarczo-walutowych konieczne jest zerwanie z nadmiernie protekcjonistyczną polityką handlową w skali całego świata. Umożliwi to dalszą integrację ekonomiczną pomiędzy państwami będącymi członkami różnych organizacji wolnego handlu. Źródłem ujednoczonego prawa handlowego są postanowienia Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization).

Problem w tym, że wiele państw będących członkami WTO nie zgadza się na dalszą liberalizację handlu międzynarodowego, szczególnie w sferze rolnictwa. Tego rodzaju inercja organizacyjna spowodowana krótkookresowymi uprzedzeniami nie sprzyja wymianie handlowej, dalszej integracji ekonomicznej, a także rozwojowi państw średnio i nisko rozwiniętych. Ostatecznie można wyrazić nadzieję na to, że wkrótce przyszłość narodów znajdzie się w rękach polityków skłonnych do tzw. rozsądnego kompromisu. Nowi liderzy polityczni powinni myśleć zarówno w kategoriach lokalnych, jak i regionalnych o gospodarce oraz o obywatelach krajów słabiej rozwiniętych, którzy są pełnoprawnymi obywatelami świata, a na dodatek stanowią jego statystyczną większość.

Literatura

- Dziechciarz J., *Ekonometria. Metody, przykłady i zadania*, AE, Wrocław 2003.
 Hall R.E., Taylor J.B., *Makroekonomia*, PWN, Warszawa 2006.
Rocznik Statystyczny 2004, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2005.
 Rymarczyk J., *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, PWE, Warszawa 2005.
 Stankiewicz W., *Historia myśli ekonomicznej*, PWE, Warszawa 2007.

Źródła internetowe i komputerowe

http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/data/weorept.aspx?sy=2004&ey=2008&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=59&pr1.y=19&c=449%2C228%2C924%2C456%2C576%2C176%2C443&s=NGDPDPC%2CPPPPC%2CBCA%2CBCA_NGDPD&grp=0&a=,14.08.2007

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/data/weorept.aspx?sy=2004&ey=2008&scsm=1&ssd=1&sort=country&ds=.&br=1&pr1.x=47&pr1.y=6&c=941%2C914%2C946%2C137%2C962%2C122%2C181%2C913%2C124%2C921%2C963%2C918%2C138%2C1>, 14.08.2007.

<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2007/01/data/weorept.aspx?sy=1994&ey=2007&scsm=1&ssd=1&sort=co>, 22.08.2007.

<http://www.nbp.pl/> (bilans płatniczy) 22.08.2007.

Powszechna Encyklopedia PWN, PWN, Warszawa 2006, hasło handel w komputerowej wersji encyklopedii.

http://www.stat.gov.pl/cps/rde/xbcr/gus/PUBL_foreign_trade_01-12_2006.pdf, 24.08.2007.

THE MACROECONOMIC MEANING OF FOREIGN TRADING FOR TRANSFORMATION PROCESS IN AVERAGE AND LOW DEVELOPED COUNTRIES (FOR EXAMPLE POLAND)

Summary

The author discusses about economic meaning of foreign trading and tries to prove that this is a crucial meaning for countries in transformation state. Many important questions were asked, for example: Which countries are high, average and low developed? Does international trading influence growing of GDP and other economic variables? What is the meaning of external trading for average and low economies? What is the meaning of progressing international trading to the world economy and what are the problems involved with it? The author tries to understand and explain how international trading can accelerate the GDP. He would like to know the answer to the following question: what is the power of connections between foreign direct investments and import or export. The author applies well known (for economists) logical, statistic and econometric methods to solve problems and to give right answers for all questions.

Renata Gabryszak

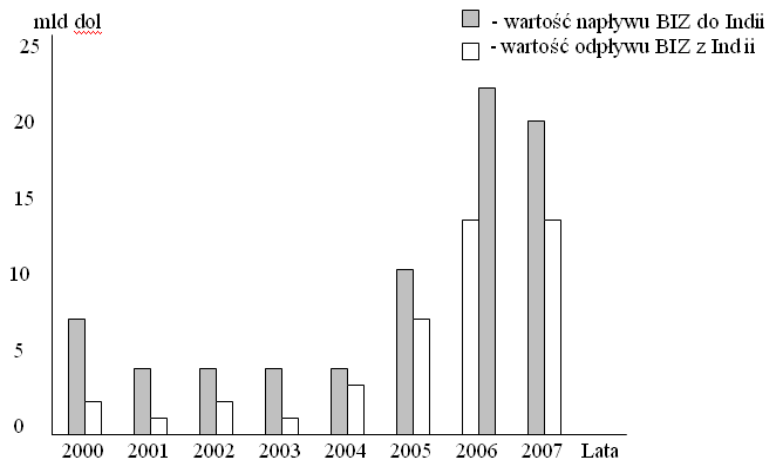
Politechnika Koszalińska

GLOBALNA EKSPANSJA PRZEDSIĘBIORSTW INDYJSKICH

Indie do niedawna nie kojarzyły się z krajem posiadającym znaczne nadwyżki kapitału oraz wielkie, znane na całym świecie przedsiębiorstwa czy też marki globalne. Znane są co prawda nazwiska największych, indyjskich przedsiębiorców i jednocześnie właścicieli największych firm, takie jak bracia Ambani, Rattan Tata, Aditya Birla, Azem Premji, Narayan Murthy i przede wszystkim Lahshmi Mittal, natomiast mniej znane są przykłady podejmowania przez firmy indyjskie ekspansji na rynku globalnym.

Celem artykułu jest wskazanie form i kierunków ekspansji firm indyjskich na rynku globalnym oraz związanych z tą ekspansją efektów. Należy zaznaczyć, że na skutek dosyć późnego otwarcia się na świat zewnętrzny Indie są nadal krajem bardziej rolniczym niż przemysłowym i pomimo dosyć wysokiego w ostatnich latach tempa wzrostu PKB (średnio 7-8% rocznie) niewiele napłynęło i nadal niewiele napływa do tego kraju bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Wystarczy jeden wymowny przykład: w latach 1989-2003 do Polski, kraju 26 razy mniejszego niż Indie, napłynęło 75 mld dolarów w formie BIZ, natomiast do Indii w tym samym okresie napływ tych inwestycji wyniósł zaledwie 29 mld dolarów (zob. [UNCTAD..., 2003, s. 111]). Gospodarka Indii nadal nie jest istotnym elementem gospodarki światowej. Udział Indii w globalnym PKB wynosił w 2002 r. zaledwie 1,5%. W kraju tym zamieszkuje ponad 1,1 mld ludzi, a zasoby siły roboczej szacowane są na 0,5 mld (por. [Bhutani, 2003, s. 20-21; Gwiazda, 2007, s. 186-195]). Z drugiej strony Indie rozwinęły stosunkowo efektywny system edukacji i szybko stały się jednym z potentatów w dziedzinie nauk ścisłych, w tym szczególnie w branży informatycznej. Szybko też zmniejszyły pod tym względem dystans w stosunku do krajów rozwiniętych i na początku XXI wieku dysponowały już drugim na świecie potencjałem intelektualnym. 2,5 mln absolwentów, w tym 300 tys. inżynierów i 150 tys. informatyków, kończy co roku edukację w 253 uniwersytetach oraz 13 tys. innych szkół wyższych. Renomowane uczelnie zachodnie otwierają w Indiach swoje filie, a międzynarodowe koncerny prowadzą rekrutacje wśród absolwentów indyjskich uczelni. Inwestycje w badania plasują Indie w pierwszej

dziesiątce na świecie, a rezultatem jest 15 tys. patentów co roku. Hindusi podbijają USA – w 2002 r. indyjskie instytuty uzyskały tam 1,2 tys. patentów, a rok później już 1,7 tys. Nawet Chińczycy otwierają nad Gangesem swoje placówki badawcze (por. [Friedman, Gilley, 2005, s. 48]). Należy podkreślić, że indyjska klasa średnia liczy ok. 300 mln obywateli, a ok. 70 tys. Hindusów posiada 1 mln dolarów lub więcej. Wprawdzie w dalszym ciągu żyje w tym kraju także dużo biednych – ok. 300 mln obywateli dysponuje dziennym dochodem w wysokości tylko 1 dolara (por. [Huang, 2006, s. 3]), to jednak według danych Banku Światowego Indie zajmują obecnie dziesiąte miejsce na świecie w gronie państw o największym PKB. Z kolei pod względem siły nabywczej Indie zajmowały w 2005 r. czwartą pozycję na świecie i według niektórych prognoz w 2007 r. wyprzedzają pod tym względem Japonię. Wszystko to przyczyniło się także do wzrostu napływu BIZ do Indii, jak również do przyspieszenia ekspansji firm indyjskich na rynku globalnym. O ile jeszcze w 2004 r. do Indii napłynęło tylko ok. 3 mld dolarów w formie BIZ, a „odpływ” BIZ z tego kraju wyniósł zaledwie 1,3 mld dolarów, o tyle w 2005 r. odpowiednie dane wyniosły już 8 mld (napływ) i prawie 5 mld („odpływ” BIZ z Indii). Jeszcze bardziej zwiększył się „odpływ” BIZ z Indii w 2006r. – do poziomu ponad 23,5 mld dolarów, co wiązało się z przejściem w tym roku przez indyjską firmę Mittal Steel największego europejskiego producenta stali Arcelor z siedzibą w Luksemburgu (por. z rys. 1).



Rys. 1. Przepływ BIZ do i z Indii w latach 2000-2007 w mld dolarów

Źródło: Dealogic, „The Ekonomist” 31.03.2007, s. 70.

Wprawdzie w 2005 r. najwięcej BIZ nadal napłynęło do Chin (60 mld dolarów), a nie do Indii (8 mld dolarów), jednak począwszy od tego roku właśnie Indie stały się drugim po Chinach najbardziej atrakcyjnym miejscem do inwestowania w

Azji. Jednocześnie w ostatnich latach indyjskie firmy zaczęły coraz odważniej podejmować się ekspansji na rynkach międzynarodowych. Sprzyjała temu m.in. fala liberalizacji, jaka w ciągu ostatnich 20 lat zniosła niemal wszystkie bariery chroniące rynki w krajach rozwijających się. Skutkiem integracji tych krajów z gospodarką światową było wdarcie się międzynarodowych korporacji z Ameryki Północnej, Europy Zachodniej, Japonii i Korei Południowej na ich rynki macierzyste. W efekcie wiele firm lokalnych utraciło dawną pozycję rynkową lub zlikwidowało działalność. Były jednak i takie, które podjęły wyzwanie. Wytrzymały napór zagranicznych konkurentów, zreorganizowały swoją działalność, wykorzystały nowe możliwości rynkowe i stały się światowej klasy przedsiębiorstwami, które dziś same depczą po piętach globalnym rywalom.

Do tych ostatnich można zaliczyć przede wszystkim firmy południowokoreańskie, chińskie i indyjskie. W połowie 2005 r. już 5 dużych firm indyjskich znalazło się w wykazie 500 największych firm ponadnarodowych. W grupie tzw. wschodzących systemów gospodarczych Indie, pod względem liczby tych firm, zajęły trzecie miejsce za Chinami i Koreą Południową (zob. tab. 1).

Tabela 1. Firmy ponadnarodowe z krajów „wschodzących”

Kraj	Liczba firm w grupie 500 największych firm ponadnarodowych
Brazylia	3
Chiny	15
Indie	5
Malezja	1
Meksyk	2
Rosja	3
Singapur	1
Korea Południowa	11
Tajwan	2
Tajlandia	1

Źródło: Fortune Global 500, „Fortune” 25.07.2005, s. 56.

Należy zaznaczyć, że w indyjskiej gospodarce przeważają bogate rody przedsiębiorców. Najbardziej znane są dwa przedsiębiorstwa – Reliance i Tata. Są to, oprócz koncernu Mittal Steel, największe grupy kapitałowe w Indiach, które od kilku lat inwestują na rynkach międzynarodowych. O ile jednak wielkie przedsiębiorstwa w USA, Europie i Japonii koncentrują się na wybranych dziedzinach, o tyle Hindusi zdecydowanie preferują dywersyfikację. Reliance zajmuje się np. petrochemią i produkcją prądu, ale także usługami finansowymi, produkcją tworzyw sztucznych oraz telefonią komórkową. Indyjskimi grupami kapitałowymi i dużymi firmami kierują zazwyczaj patriarchowie rodów. Większość z nich jest

doskonale i wszechstronnie wykształcona. Ta ostatnia cecha, oraz dosyć archaiczna struktura organizacyjna firm indyjskich, nie ułatwia im – podobnie jak pozostałym „korporacjom międzynarodowym z trzeciego świata”¹ – ekspansji na rynku globalnym. Inną poważną barierą jest to, że korporacje te, w odróżnieniu od amerykańskich, japońskich czy zachodnioeuropejskich, nie mają równie łatwego i taniego dostępu do kapitału oraz do wysoko wykwalifikowanych pracowników. Dlatego często trudno jest im inwestować w działalność badawczo-rozwojową albo budować marki globalne. Jednak na niektórych rynkach, szczególnie w krajach rozwijających się i krajach Europy Środkowo-Wschodniej, firmy ponadnarodowe z krajów trzeciego świata mają pewną przewagę nad korporacjami zachodnimi. Jak zauważają niektórzy autorzy, penetrując możliwości biznesowe na wschodzących rynkach, firmy międzynarodowe z krajów rozwiniętych muszą zmierzyć się z taką samą luką instytucjonalną, jaka utrudnia działalność firmom lokalnym. Tyle że menedżerowie w międzynarodowych korporacjach są przyzwyczajeni do funkcjonowania w systemach gospodarczych o dobrze rozwiniętej infrastrukturze i nie bardzo wiedzą, jak radzić sobie z brakiem odpowiednich instytucji. Menedżerowie z firm lokalnych zaś wiedzą, jak obejść luki instytucjonalne, ponieważ robią to od wielu lat. Znajomość lokalnych uwarunkowań pozwala im trafnie rozpoznawać i skutecznie zaspokajając potrzeby klientów (por. [Khanna, Pelpu, 2007, s. 65]). Co więcej, takie grupy kapitałowe, jak Tata Group z Indii, Ayala Group z Filipin i Koc Group z Turcji, stworzyły na swoje potrzeby mechanizmy pozyskiwania zarówno kapitału, jak i wysoko wykwalifikowanych pracowników. Firmy te potrafią na przykład, bazując na swojej reputacji, zdobywać pieniądze za pośrednictwem miejscowych giełd. Potrafią również rozłożyć koszty szkolenia menedżerów w miejscu pracy, rotując kadrę pomiędzy jednostkami organizacyjnymi. Takie mechanizmy pozwalają wielu lokalnym firmom skutecznie konkurować z zagranicznymi gigantami na swoim macierzystym rynku oraz na rynkach wielu krajów rozwijających się, krajów reformujących swoje systemy gospodarcze.

Faktem bowiem jest, że sukcesy firm indyjskich i innych korporacji międzynarodowych z trzeciego świata w dużym stopniu zależą od umiejętności wykorzystania własnych przewag konkurencyjnych. Faktem też jest, że firmy te potrafią lepiej niż znane firmy ponadnarodowe z krajów zachodnich obejść luki instytucjonalne i wypracować odpowiednie strategie na miarę tych rynków, na których lokują swoje inwestycje. Na przykładzie ekspansji na rynku globalnym indyjskiej firmy Mittal Steel można też wykazać, że nie zawsze jest tak, że firmy z Indii i innych krajów rozwijających się z reguły unikają bezpośredniego konkurowania z firmami zachodnimi (w tym z korporacjami ponadnarodowymi). Nie zawsze też koncentrują się na niszach, które pozwalają im wykorzystać swoje mocne strony. Przykład

¹ Termin ten spopularyzował już w 1983 r. L.T. Wells z Harvard Business School. W 2000 r. A.H. Amsden z MIT określiła przedsiębiorstwa ze wschodzących rynków mianem „firm, które wyłaniają się z reszty świata”.

ekspansji firmy indyjskiej – Mittal Steel, mającej do niedawna swoją siedzibę główną w Londynie, jest bardzo pouczający. Podobnie jest z branżą, uważaną przez niektórych za schyłkową, w której owa firma działa i odnosi spore sukcesy.

Do stycznia 2006 r. do grona największych gigantów w produkcji stali na świecie zaliczał się francusko-luksemburski koncern Arcelor. Jednak w erze globalizacji i postępującej konsolidacji branży stalowej niczego nie można być pewnym. Potwierdził to właśnie największy koncern stalowy Mittal Steel, który 27 stycznia 2006 r. złożył ofertę kupna swojego największego rywala – Arcelora. Właścicielem koncernu Mittal Steel jest hinduski przedsiębiorca Lahshim Mittal. Od samego początku ekspansji na rynkach międzynarodowych strategia Mittala – polegająca na wykupywaniu i stawianiu na nogi podupadłych hut – okazała się nadzwyczaj efektywna (por. [Gwiazda, 2006, s. 12]). „Strzałem w dziesiątkę” okazało się zakupienie stojącej na krawędzi bankructwa huty w Trynidadzie i Tobago. Po roku od przejęcia przez koncern Mittala huta podwoiła produkcję i zaczęła przynosić zyski. Strategię tę Mittal powielał później wielokrotnie, skupując za stosunkowo niewielkie pieniądze podupadające huty i wyprowadzając je w krótkim czasie na prostą (por. tab. 2).

Tabela 2. Strategiczne transakcje Mittal Steel

Data	Cel przejęcia	Kraj pochodzenia	Wartość transakcji w mld dolarów
19 czerwca 2006	Arcelor	Luksemburg	23,1
24 października 2005	Kriworozstal	Ukraina	4,8
14 stycznia 2005	Huan Valin Steel Tube & Wire (36,7%)	Chiny	0,3
25 października 2005	International Steel	USA	4,8
30 sierpnia 2003	Polskie Huty Stali (62,2%)	Polska	1,1
30 maja 2002	Nova Hut (67,25%)	Czechy	0,3
26 września 2001	Saldanha Steel (50%)	RPA	0,1
9 stycznia 2001	Combinatul Siderurgic Sidex (90%)	Rumunia	0,1
17 marca 1998	Inland Steel	USA	14

Źródło: „Financial Times” 29.01.2006 i „The Economist” 29.06.2006, s. 67.

Ostatnim nabytkiem tego stalowego kolosa stał się pod koniec czerwca 2006 r. największy w Europie, a drugi co do wielkości na świecie koncern hutniczy Arcelor, mający zakłady we Francji, Luksemburgu, Hiszpanii. Fuzja ta oznacza powstanie hutniczego giganta o produkcji przeszło trzykrotnie większej od najbliższego rywala. Doszła ona do skutku po przeszło pięciomiesięcznym zacieklej oporze Arcelora przeciw tzw. wrogiemu przejęciu, które Lahshmi Mittal ogłosił pod koniec stycznia 2006 r. W poprzednich kilku latach Mittal Steel przeprowadził wiele tego rodzaju przejęć w ponad 20 krajach świata, także w USA, Polsce, Chinach i na Ukrainie. Konkurenci długo nie zwracali uwagi na młodego Hindusa. Gdy stworzył duże przedsiębiorstwo, zaczęli się bliżej przyglądać jego posunięciom, ale

uznali je za niespójne i nadmiernie ryzykowne (por. [*Heavy Mitall*, 2006, s. 11-12]). Dopiero pod koniec 2004 r., gdy dokonał kolejnego przejęcia i został właścicielem International Steel Group (USA), uświadomili sobie, że jest groźnym przeciwnikiem. W istocie rzeczy był już liderem światowym pod względem wielkości produkcji i wszystko wskazywało na to, że będzie dążyć do dalszej ekspansji, co zresztą potwierdziło przejęcie Arcelora. Wprawdzie Mittal zapłacił za 32% akcji drugiego co do wielkości koncernu stalowego więcej niż początkowo zamierzał, jednak udało mu się osiągnąć zamierzony cel i stać się największym akcjonariuszem tego koncernu, a dzięki temu stworzyć największy na świecie koncern stalowy.

Ten przykład potwierdza, że firmy indyjskie szybko nabywają odpowiednią wiedzę i umiejętności, aby skutecznie konkurować na rynku globalnym z korporacjami ponadnarodowymi i firmami z krajów zachodnich. Dotyczy to nie tylko tzw. schyłkowych gałęzi przemysłu, za jaką niesłusznie uważano do niedawna przemysł stalowy, lecz także wielu nowoczesnych branż przemysłu i usług. Prywatne firmy indyjskie przejmują za granicą z każdym rokiem coraz więcej firm zachodnich.

Swoją ekspansję kapitałową Hindusi rozpoczęli na dobre dopiero w 2000 r., kiedy dokonano 34 transakcji przejęcia mniejszych firm zachodnich za łączną kwotę 1 mld dolarów, głównie w branży farmaceutycznej i komputerowej. Od tego czasu ekspansja firm indyjskich na rynku globalnym uległa znacznemu przyśpieszeniu. W samym tylko pierwszym kwartale 2007 r. firmy te dokonały za granicą 34 przejęć przedsiębiorstw zachodnich za 10,7 mld dolarów, a w 2006 r. zainwestowały za granicą aż 23 mld dolarów, czyli przeszło pięciokrotnie więcej niż w poprzednim roku i znacznie więcej niż wyniósł w tym roku napływ BIZ do Indii (por. [*Marauding Maharajahs*, 2007, s. 69]). Do najnowszych, największych inwestycji firm indyjskich za granicą można zaliczyć przejęcie w lutym 2007 r. przez Hindalco amerykańskiego koncernu „aluminiowego” Novelis za 6 mld dolarów oraz przez największego producenta stali w Indiach, firmę Tata-Steel, anglo-holederskiego koncernu Corus za 13,2 mld dolarów. Przykłady te zachęcają także mniejsze firmy indyjskie do inwestowania za granicą. Według niektórych szacunków, ponad 60% 200 największych firm indyjskich zamierza zainwestować swój kapitał za granicą (por. [*Marauding Maharajahs*, 2007, s. 69-70]). Warto podkreślić, że tempo wzrostu PKB w Indiach wyniosło w 2006 r. ok. 8% i w 2007 r. utrzymało się na takim samym, a nawet wyższym poziomie. Z kolei płace w Indiach są stosunkowo niskie, natomiast wydajność pracy z roku na rok wzrasta (por. [*Chamarbagwala*, 2006, s. 1997-2014]). Stąd też stopa zwrotu od zainwestowanego przez firmy indyjskie kapitału wynosi ok. 10% w skali rocznej, czyli dwukrotnie więcej w porównaniu z średnią globalną stopą zwrotu. Mimo to dla wielu firm indyjskich alternatywą dalszego rozwoju jest ekspansja na rynku globalnym. Na przykład indyjska firma farmaceutyczna Randaxy dokonała w 2006 r. emisji nowych akcji, aby zdobyć potrzebny kapitał (ok. 440 mln dolarów) na inwestycje w takich krajach, jak USA, Rumunia, Włochy i Południowa Afryka. Firma ta obecnie generuje ok. 80% swo-

ich zysków ze sprzedaży produktów za granicą, a tylko 20% z transakcji na rynku krajowym.

Wydaje się, że w najbliższych latach firmy indyjskie jeszcze bardziej zwiększą swoją ekspansję na rynku globalnym, głównie przez „zakupy” (przejęcie) przedsiębiorstw zagranicznych. Sprzyjać temu będzie także liberalizacja przepisów dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych w samych Indiach, gdzie w marcu 2007 r. rząd tego państwa zaaprobował propozycję podniesienia udziału kapitału zagranicznego w firmach telekomunikacyjnych do 74%. W miarę bowiem napływu do Indii zagranicznych inwestorów nasili się walka konkurencyjna na tym rynku i część firm indyjskich wybierze inną opcję, tj. inwestowanie za granicą, zamiast wdawać się w wyniszczającą walkę z zagranicznymi konkurentami. Strategii takiej nie będą realizowały wszystkie firmy indyjskie. Niektóre z nich, jak np. Tata, rozpoczęły w 2007 r. ekspansję eksportową na rynki krajów Unii Europejskiej, gdzie firma ta z powodzeniem sprzedaje stosunkowo tanie samochody osobowe, SUV-y i pick-upy, konkurując z znanymi markami europejskimi niską ceną. Może to doprowadzić do zmniejszenia popytu na stosunkowo drogie samochody europejskie i tym samym do spadku produkcji i wzrostu bezrobocia w tych dziedzinach, w których podejmować będą ekspansję eksportową firmy zarówno indyjskie, jak i chińskie.

Literatura

- Bhutani S., *Globalization and Challenges for a Regional Power: India as a Case Study*, „Hemishperes” 2003 nr 17.
- Bhutani S., *Indie, rosnące supermocarstwo?*, „Rocznik Politologiczny Homo Politicus” 2006 nr 1.
- Chamarbagwala R., *Economic Liberalization and Wage Inequality in India*, „World Development” 2006 nr 12.
- Can India Fly*, „The Economist” 03.06.2006, s. 11.
- Friedman E., Gilley B. (red.), *Asia's Giants: Comparing China and India*, New York 2005.
- Gwiazda A., *Wzrost potęgi Indii*, „Międzynarodowy Przegląd Polityczny” 2007 nr 2.
- Gwiazda A., *Kolos na stalowych nogach*, „Rynki Zagraniczne” 2006 nr 10.
- Heavy Mittal*, „The Economist” 04.04.2006.
- Huang J., *The Microeconomic Rise of India*, „Far Eastern Economic Review” 2006 nr 3.
- Khanna T., Pelu K.G., *Wschodzący giganci a powstawanie firm na światowym poziomie w krajach rozwijających się*, „Harvard Business Review” czerwiec 2007 nr 6.
- Marauding Maharajahs*, „The Economist” 31.03.2007.
- Mitra P., *Has Government Investment Crowded out Private Investment in India?* „American Economic Review” maj 2006 nr 2.
- Tokarski S., *Nowoczesne Indie. Wyzwania XXI wieku*, „Rocznik Politologiczny Homo Politicus” 2006 nr 1.
- UNCTAD, *World Investment Report 2003*, Geneva 2003, s. 111.

GLOBAL EXPANSION OF THE INDIAN COMPANIES

Summary

In the recent few years the Indian companies have increased significantly their foreign investment. Only in the first quarter of 2007 Indian firms have announced 34 foreign takeovers worth more than 10,7 billion dollars and in 2006 they invested abroad 23 billion dollars, more than five times the previous record and more than the investments made by foreigners in Indian companies. The most visible takeover in 2006 was the acquisition by the Indian company Mittal Steel the European steel giant Arcelor for 23 billion dollars. Other, biggest acquisitions include the purchase by Hindalco in February 2007 an American company Novelis for 6 billion dollars and the purchase of Anglo-Duch company Corus by Tata Steel, India, a biggest private steelproducer for 13,2 billion dollars. It is almost certain that Indian companies continue globalizing partly by buying foreign companies. Thus in the near future the tide of foreign acquisitions by Indian companies will continue to rise.

Tomasz Galewski

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

FUNKCJONOWANIE ELEKTRONICZNYCH ZAMÓWIEŃ PUBLICZNYCH NA PRZYKŁADZIE POLSKIEJ PLATFORMY PRZETARGOWEJ

1. Wstęp

W ostatnich latach bezspornym faktem staje się tworzenie nowej formy społeczeństwa, czyli społeczeństwa informacyjnego, i choć brak jest ujednoczonej definicji tego procesu i nie określono ostatecznego celu transformacji, to we wszystkich opracowaniach dotyczących tego zagadnienia można odnaleźć część wspólną, która dotyczy roli, jaką będą odgrywać we współczesnym świecie technologie teleinformatyczne. Praktycznie z dnia na dzień poszerza się zakres ich zastosowań i zmienia się funkcjonowanie kolejnych dziedzin życia społecznego, gospodarczego i politycznego. Jeszcze pod koniec zeszłego wieku dostrzeżono w sektorze ICT nadzieję na zrewolucjonizowanie działania aparatu administracji państwowej i samorządowej. Jednym z aspektów tej rewolucji miało być obniżanie kosztów funkcjonowania państwa, a zmiany te miały przede wszystkim objąć obszar zamówień publicznych.

Kwestia informatyzacji procesu zamówień publicznych stanowi istotny punkt w ogólnym procesie tworzenia społeczeństwa informacyjnego, ponieważ według danych Unii Europejskiej zamówienia publiczne stanowią aż 16% PKB [<http://ec.europa.eu...>]. Jeśli więc udało by się zaimplementować odpowiednie rozwiązania informatyczne, to oszczędności mogłyby być znaczne.

2. Funkcjonowanie tradycyjnych zamówień publicznych w Polsce

Zamówienia publiczne przeprowadzane tradycyjną metodą nie mają w naszym kraju zbyt dobrych opinii. Wiele podmiotów rynkowych ma wątpliwości co do uczciwego rozstrzygnięcia konkretnego przetargu. Z reguły zastrzeżenia dotyczą dokonanej przez zamawiającego Specyfikacji Istotnych Warunków Zamówienia (SIWZ) lub możliwości oprostowania wyników postępowania przetargowego.

Bardzo dobrym przykładem nieodpowiedniego przeprowadzania zakupów przez instytucje zobligowane do korzystania z zamówień publicznych są przetargi na dostawę sprzętu i oprogramowania komputerowego. Mają one oczywiście szczególne znaczenie w procesie informatyzacji kraju i wszelkie opóźnienia w ich przeprowadzaniu mają wpływ na inne statystyki dotyczące kondycji polskiego e-governmentu.

Polska corocznie traci miliony euro z tytułu niewykorzystanych środków z Unii Europejskiej przeznaczonych na informatyzację kraju, które z powodu nieudolnie przeprowadzanych postępowań przetargowych są przesuwane do innych projektów lub po prostu przepadają. Przykładem takiego zachowania jest komputeryzacja szkół. Przez kilka lat kolejne przetargi na dostarczenie do placówek komputerów i oprogramowania były unieważniane z powodu protestów firm, które przegrywały w walce z bardziej konkurencyjnymi ofertami. Projekt informatyzacji szkół był przygotowywany już od 2004 r. a jego zakończenie planowane było na rok 2006. Środki przekazane na ten cel wynosiły 1,5 mld zł, z czego 75% miało pochodzić z funduszy Unii Europejskiej [*Komputeryzacja...*, 2005]. Proces przeprowadzania przetargów rozpoczął się w 2004 r., kiedy to rozpisano zamówienia na kwotę 200 mln zł. Niestety, z powodu protestów środki zostały przesunięte na rok następny [*Komputeryzacja...*, 2005]. W roku 2005 kolejne przetargi kończyły się w podobny sposób, ponieważ zawsze jedna z ponad 100 firm biorących w nich udział dopatrzyła się możliwości unieważnienia postępowania przetargowego [Gontarek, 2005]. Strategia ta miała za zadanie nie dopuścić do sytuacji, w której udałoby się rozstrzygnąć przetargi na szczeblu centralnym, ponieważ wtedy najprawdopodobniej zwycięzcą okazałaby się jedna duża firma lub zespół kilku większych przedsiębiorstw z branży. Mniejsze podmioty liczyły na to, że po nieudanych próbach zakupów na poziomie ministerstwa pieniądze zostaną przekazane samorządom, by te mogły rozpiścić kilka tysięcy przetargów na mniejsze sumy, i wtedy znacznie większa liczba firm miała szansę na podpisanie umowy. Sekretarz stanu w Ministerstwie Edukacji twierdził jednak, że ceny sprzętu komputerowego i oprogramowania, które osiągnięto by na takich przetargach, byłyby wyższe nawet o 15-20% chociażby z powodu uczestnictwa w postępowaniu mniejszej liczby podmiotów oraz tego, iż byłyby to firmy działające w mniejszej skali i nie mogące osiągnąć z tego tytułu korzyści skali [Gontarek, 2005]. Samorządowcy oczywiście woleliby w takim przypadku kupić mniejsze ilości sprzętu, niż mieć świadomość, że cała pula przeznaczona na komputeryzację szkół może być zwrócona Unii Europejskiej. Problem ten stał się całkiem realny po tym, jak przetarg rozpisany w 2006 r. został ponownie oprotestowany, tym razem przez firmę Incom [*Przepadną pieniądze...*, 2006]. Takie ogromne problemy z wydatkowaniem wspomnianych funduszy spowodowały nawet to, że ówczesny minister edukacji wezwał kontrolerów NIK, by zbadali okoliczności rozstrzygnięcia wcześniejszych przetargów [Maciejewski, 2006]. Ostateczne rozwiązanie problemu nadeszło dopiero w roku 2007, kiedy to udało się podzielić transzę 230 mln zł między 5 firm, które będą realizować dostawy regionalnie [Zielke, 2007].

Innym przykładem problemów z prawidłowym przeprowadzeniem przetargów jest realizacja planu informatyzacji państwa w latach 2007-2010. Od początku roku 2007 nie ruszył jeszcze żaden z nich, a łącznie jest ich 16 na łączną sumę 2,3 mld zł [Kiedy ruszą..., 2007]. Dotychczas utracono już 70 mln zł dotacji z Unii Europejskiej, ponieważ nie udało się zrealizować takich projektów, jak: e-Deklaracje, PESEL 2 oraz „jedno okienko”. Tym razem pieniądze te zostały przeznaczone na realizację innych zadań, m.in. na projekt z programu „Wzrost konkurencyjności przedsiębiorstw”, który finansuje powstawanie parków przemysłowych i projektów badawczych.

Konsekwencje takiego postępowania przedsiębiorstw blokujących innym zwycięstwo w przetargach (odnośnie do tego zjawiska zaczęto już używać sformułowania „pies ogrodnika” [Kosieliński, 2005]) mogą być różne i paradoksalnie będą wymierzone w całą branżę informatyczną. Precedensem w tej dziedzinie może się stać wspomniany wcześniej system PESEL 2. Wiceminister spraw wewnętrznych i administracji po tym, jak nie udało się rozstrzygnąć przetargów na zaprojektowanie architektury systemu, asystę techniczną i usługi zarządzania przy systemie, zagroził branży informatycznej, że jeżeli firmy z będą dalej prowadzić nieczystą grę podczas przetargów, to zbuduje ten system siłami studentów i urzędników [Kosieliński, 2007a]. Ministerstwo postanowiło już, że projekt architektury biznesowej sporządzą pracownicy resortu, a budowę jednego z modułów (Ogólnokrajowej Ewidencji Wydanych i Utraconych Dowodów Osobistych) powierzy grupie absolwentów i studentów, którzy zostaną zatrudnieni za fundusze unijne w ramach gospodarstwa pomocniczego resortu spraw wewnętrznych [Kosieliński, 2007a]. Oczywiście to posunięcie ministra będzie miało swoje odzwierciedlenie w wynikach finansowych spółek, które ubiegały się o ten kontrakt.

Długotrwałość procesów przetargowych przeprowadzanych tradycyjną metodą ma jeszcze inny aspekt. W przypadku zamówień publicznych dotyczących urządzeń technicznych może czasami dojść do sytuacji, w której po bardzo długim procesie przetargowym jego zwycięzca nie może wywiązać się z umowy, ponieważ dane komponenty techniczne nie są już produkowane. Przykładem takiej sytuacji jest przetarg Ministerstwa Sprawiedliwości na sieć teleinformatyczną, który wygrało konsorcjum firm: Crowley Data System, Exatel i ATM [Kosieliński, 2007b]. Oczywiście, rozstrzygnięcie to zostało oprotestowane przez jednego z uczestników, którym tym razem była Telekomunikacja Polska SA. Po zakończeniu wszystkich procesów sądowych konsorcjum musiało zrezygnować z realizacji kontraktu ze względu na zaprzestanie produkcji zapisanych w umowie urządzeń [Kosieliński, 2007b].

Problemem jest również to, że większość przetargów rozstrzyga się pod koniec roku, co w połączeniu np. z rosnącym w tym okresie popytem wśród osób prywatnych na sprzęt komputerowy i wydatkowaniem przez firmy pieniędzy na inwestycje powoduje braki w zaopatrzeniu. Firmy, nie będąc pewne co do kwestii wygra-

nych w przetargach, nie chcą się decydować na wcześniejsze zamówienia sprzętu i w konsekwencji czekają na rozstrzygnięcie, które może być na tyle spóźnione, że uniemożliwiona będzie realizacja umowy [Jadczak, 2005].

3. Pojęcie i rodzaje e-procurement

Rozwiązaniem większości opisanych wcześniej problemów związanych z przeprowadzaniem przetargów jest e-procurement, czyli stosowanie elektronicznych zamówień publicznych. Elektroniczne zamówienia publiczne mogą wprowadzić znaczne oszczędności, i to zarówno finansowe, jak i czasu poświęconego na zakup sprzętu lub usług. Dużą zaletą e-procurement jest również znaczne zwiększenie przejrzystości przeprowadzanych przetargów, co w oczywisty sposób ma zmniejszyć problem korupcji.

Elektroniczne zamówienia wymagają oczywiście odpowiednich ustaleń prawnych. W grudniu 2004 r. Unia Europejska podjęła próby ujednoczenia przepisów prawnych dla e-procurement, tworząc dokument „Plan działania w celu wdrożenia ram prawnych dla elektronicznych zamówień publicznych” [Giza, 2005a]. Według założeń tego planu, oszczędności z tytułu stosowania elektronicznych przetargów wynosić mogą do 5% na wydatkach i do 50-80% na kosztach transakcji, zarówno dla nabywców, jak i dostawców [Giza, 2005a].

W Polsce od marca 2004 r. obowiązuje znowelizowana ustawa Prawo zamówień publicznych, która umożliwiła przeprowadzanie elektronicznych przetargów [Giza, 2005a]. Artykuły 74-81 tejże ustawy definiują wszystkie zasady i warunki przeprowadzenia zakupów dla administracji drogą elektroniczną.

Najważniejsze z postanowień ustawy to [Ustawa z dnia 29 stycznia 2004 r., Prawo zamówień publicznych]:

- Aukcja elektroniczna to tryb złożenia zamówienia, w którym za pomocą formularza umieszczonego na stronie internetowej, umożliwiającego wprowadzenie niezbędnych danych w trybie bezpośredniego połączenia z tą stroną, wykonawcy składają kolejne korzystniejsze oferty (postąpienia), podlegające automatycznej klasyfikacji.
- Zamawiający może udzielić zamówienia w trybie aukcji elektronicznej, jeżeli przedmiotem zamówienia są dostawy powszechnie dostępne, o ustalonych standardach jakościowych, a wartość zamówienia nie przekracza wyrażonej w złotych równowartości kwoty 137 000 euro (kwota ta została wprowadzona później, ustawa przewidywała tylko 60 000 euro).
- Zamawiający wszczyna postępowanie w trybie aukcji elektronicznej, zamieszczając ogłoszenie o zamówieniu na swojej stronie internetowej oraz na stronie, na której będzie prowadzona aukcja. Ogłoszenie musi zawierać m.in:
 - nazwę (firmę) i adres zamawiającego,
 - określenie trybu zamówienia,
 - określenie przedmiotu zamówienia,

- wymagania dotyczące rejestracji i identyfikacji wykonawców,
- sposób postępowania w toku aukcji elektronicznej (m.in. wysokość postąpień),
- informacje o liczbie etapów aukcji elektronicznej i czasie ich trwania,
- termin związania ofertą,
- termin wykonania zamówienia,
- adres strony internetowej, na której będzie prowadzona aukcja elektroniczna.

Oczywiście, korzystanie z zalet e-procurement możliwe jest tylko wtedy, gdy dana instytucja jest wyposażona w odpowiedni sprzęt komputerowy i odpowiednie połączenie z Internetem. Również potencjalni uczestnicy e-przetargu muszą posiadać komputer i niezawodne łącze internetowe, ponieważ przerwa w dostępie do Internetu w nieodpowiednim momencie może spowodować utratę szansy na wygraną w przetargu. Oprócz tego na uczestniku e-przetargu ciąży jeszcze obowiązek posiadania kwalifikowanego podpisu elektronicznego, ponieważ wszystkie składane oferty muszą być nim opatrzone. Wpływa to na ograniczenie zainteresowania mniejszych podmiotów uczestnictwem w tego rodzaju przetargach, ponieważ koszt zdobycia podpisu elektronicznego może być dla nich zbyt wysoki [<http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=113>].

4. Korzyści płynące ze stosowania e-procurement

Elektroniczne zamówienia publiczne oprócz opisanych wcześniej niedogodności, mają wiele zalet, a wśród nich m.in. następujące [<http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=113>]:

- cały proces weryfikacji dostawców odbywa się przed aukcją, nie ma więc ryzyka ewentualnego unieważnienia przetargu z powodu błędów formalnych w ofertach,
- z reguły można dzięki nim uzyskać zdecydowanie korzystniejszą ofertę (jak dotychczas nie zdarzył się w Polsce przypadek, by ktoś stracił na stosowaniu e-procurement),
- autorzy ofert mogą je dostosowywać do aktualnych cen na aukcji,
- proces przetargu zyskuje na przejrzystości – wszystkie oferty są widoczne w systemie i zależne tylko od oferentów,
- nie ma możliwości odwołań i protestów po uzgodnieniu SIWZ, czyli szybko następuje zakończenie procesu przetargu,
- oferent ma możliwość uczestniczenia w przetargu bez konieczności udawania się do siedziby zamawiającego, zatem może w krótkim czasie uczestniczyć w wielu licytacjach, co sprawia również, że zwiększa się liczba uczestników poszczególnych aukcji elektronicznych,
- w świetle prawa istnieje podział (co nie zostało uwzględnione w tej pracy) na aukcje i licytacje elektroniczne. Licytacja elektroniczna to samodzielny tryb postępowania przetargowego, a aukcja elektroniczna to możliwy sposób zakończenia klasycznego trybu udzielania zamówień. Zatem posługiwanie się aukcją może usprawnić tradycyjny przetarg i obniżyć jego koszty.

Kolejne nowelizacje polskiego prawa wprowadzają istotne zmiany dotyczące zamówień publicznych. Ostatnia, przeprowadzona 11 czerwca 2007 r., podniosła próg stosowania przepisów o zamówieniach publicznych do 14 tys. euro [Okniński, 2007]. Oprócz tego uregulowano kwestię publikacji ogłoszeń o prowadzonych przetargach. Te, które mieściły się w przedziale 6 tys.-60 tys. euro, publikowane były na stronach Urzędu Zamówień Publicznych (UZP), a te powyżej 60 tys. euro na stronach Biuletynu Zamówień Publicznych (BZP). Obecnie obowiązek publikacji informacji o przetargu obowiązuje, gdy wartość sprzętu lub usługi przekracza 14 tys. euro, a na miejsce publikacji wyznaczono, tylko i wyłącznie, stronę BZP [Okniński, 2007]. Oczywiście, wpłynie to korzystnie na przejrzystość informacji o odbywających się przetargach i zlikwiduje niepotrzebną strukturę miejsc, gdzie te informacje były publikowane.

5. Organizacja elektronicznych zamówień publicznych – przykład Polskiej Platformy Przetargowej

Decydując się na wdrożenie elektronicznych zamówień publicznych, można skorzystać z oferty wyspecjalizowanych firm, które przeprowadzą cały proces przetargu. Istnieje wiele różnych sposobów zamawiania takiej usługi i współpracy z tzw. operatorem aukcji elektronicznej. Operator aukcji to firma, która dysponuje odpowiednią elektroniczną platformą przetargową i świadczy usługi organizacji aukcji. Wśród form współpracy i opłat za wykonane usługi przez operatora można wyróżnić m.in. [<http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=115>]:

- wykupienie pakietu ilościowego aukcji o ustalonej wartości,
- wykupienie pakietu aukcji opłacanej z uzyskanych oszczędności (procent od różnicy pomiędzy wartością wyjściową a uzyskaną),
- system mieszany, czyli procent od oszczędności – nie więcej niż określona wartość,
- zakup odpowiedniego oprogramowania.

Decyzja, którą formę współpracy wybrać, zależy głównie od liczby przeprowadzanych przetargów. Im będzie ich więcej, tym bardziej opłaca się zakup własnego oprogramowania. Niewielka liczba aukcji powinna z kolei skłaniać do skorzystania z platformy operatora i zlecenia mu przeprowadzenia konkretnych przetargów za odpowiednią opłatą. Pozwoli to zaoszczędzić czas oraz może zagwarantować zmniejszenie zatrudnienia osób, które są odpowiedzialne za zakupy sprzętu i zamawianie usług. Gdy jednak instytucja zdecyduje się na zakup własnego oprogramowania, musi liczyć się z tym, że wymusza to poniesienie jednorazowego, dużego kosztu, a do obsługi platformy konieczny będzie odpowiednio przeszkolony personel (szczególnie informatyczny).

Spora część elektronicznych przetargów odbywa się na elektronicznych platformach należących do operatorów. Są to szeroko rozumiane narzędzia programowe i

sprzętowe, służące do realizacji aukcji elektronicznych [<http://www.e-przetarg.pl/faq.php>]. Obecnie na polskim rynku największe platformy przetargowe to:

- Polska Platforma Przetargowa,
- e-Przetarg.

Polska Platforma Przetargowa (PPP) powstała w roku 2003 z inicjatywy Polskiej Wytwórni Papierów Wartościowych SA. Jest to kompleksowe rozwiązanie umożliwiające elektroniczną obsługę procesu zaopatrzeniowego. W jej skład wchodzi: e-przetargi, e-aukcje i e-katalogi [<http://www.ppp.pwpw.pl/KimJestesmy>]. Oprócz przeprowadzania wyżej wymienionych procesów PPP świadczy ona również usługi dodatkowe w postaci szkoleń czy też doradztwa. Szkolenia obejmują zarówno zagadnienia organizacyjne, jak i zajęcia z obsługi systemu [<http://www.ppp.pwpw.pl/RozwiazaniaEntry?id=5>]. Doradztwo związane jest z przygotowaniem e-licytacji oraz opracowywaniem najlepszych strategii aukcyjnych.

Strona internetowa Polskiej Platformy Przetargowej zawiera przykłady aukcji, które się już zakończyły, można zatem zobaczyć, jakie korzyści osiągnęły firmy, które już wcześniej zdecydowały się na skorzystanie z tego rozwiązania. Poniżej zaprezentowano kilka z nich:

- Dolnośląski Urząd Wojewódzki (DUW) – w kwietniu 2005 r. urząd zdecydował się na przeprowadzenie pierwszej elektronicznej aukcji [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=7>]. DUW złożył ofertę na zakup sprzętu komputerowego. „Cena wywoławcza za sprzęt, w skład którego wchodziły komputery, monitor, notebooki, drukarki, projektor i skaner, wynosiła 296 069,60 zł brutto. W licytacji udział brało sześciu dostawców z całej Polski” [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=7>]. DUW wybrał też opcję aukcji zleconej, czyli PPP wspierała całą akcję również od strony organizacyjnej. Redukcja ceny, jaką udało się uzyskać, wyniosła 32,45%, co kwotowo oznacza obniżkę ceny o prawie 100 tys. zł [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=7>];
- PKP Energetyka – początkowo PKP Energetyka zdecydowało się, podobnie jak w omawianym poprzednim przykładzie DUW, na aukcję zleconą, potem spółka podpisała roczną umowę z PPP i sama organizowała aukcje i była za nie całkowicie odpowiedzialna [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=5>]. „W wyniku przeprowadzonych aukcji na łączną kwotę ponad 1800 tys. zł PKP Energetyka zaoszczędziła ok. 400 tys. zł, czyli ponad 20%” [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=5>];
- Powiatowy Urząd Pracy w Elblągu – urząd ten przeprowadził już na PPP trzy elektroniczne przetargi i jest pionierem wśród urzędów tego typu korzystających z tej formy zakupów [<http://66.36.230.10/PressInfoEntry?id=113>]. Po raz pierwszy PUP w Elblągu kupił za pomocą platformy sprzęt komputerowy w 2006 r. W 2007 r. w ten sam sposób przeprowadził zakup materiałów biurowych i eksploatacyjnych do drukarek. „Dotychczasowa, łączna kwota zakupów Urzędu wyniosła niemal 250 tys. zł. Uzyskano z tego tytułu ok. 10% oszczędności” [<http://66.36.230.10/PressInfoEntry?id=113>]. Pracownicy urzędu pod-

kreślają jednak, że to nie niższe ceny są powodem korzystania z PPP, lecz oszczędzony w ten sposób czas. Liczne protesty podczas tradycyjnego przeprowadzania przetargów powodowały znaczne opóźnienia w zakupach. Szczególnie duże znaczenie miało to pod koniec roku, gdy pojawiała się możliwość zagospodarowania ostatnich wolnych środków. Co ciekawe, na Polską Platformę Przetargową przenieśli się również niektórzy z dotychczasowych dostawców urzędu [<http://66.36.230.10/PressInfoEntry?id=113>];

- NIVER – jest to nieduża firma z branży informatycznej. Zajmuje się głównie dostarczaniem sprzętu komputerowego. Jest to przykład z grupy wykonawców zamówień w serwisie PPP [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=8>]. Przedsiębiorstwo NIVER stara się brać udział we wszystkich aukcjach dotyczących sprzętu komputerowego. „Dotychczas wzięła udział w 26 aukcjach elektronicznych, z czego 24 na PPP. Wygrała i zrealizowała dostawy w dziewięciu z nich” [<http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=8>]. Zdaniem przedstawicieli firmy udział w elektronicznych aukcjach opłaca się, ponieważ produkty kupowane na nich są mało złożone i nie wymagają potem dodatkowego wsparcia.

Obecnie Polska Platforma Przetargowa podpisała długoterminową umowę ze Szpitalem Bielańskim w Warszawie. Pomoże mu w osiągnięciu niższych cen zamawianego sprzętu medycznego oraz pozwoli uniknąć podejrzeń o korupcję.

Ze względu na tę ostatnią zaletę elektronicznych przetargów kolejnym partnerem PPP stało Centralne Biuro Antykorupcyjne. W przeprowadzonej pierwszej licytacji, która odbyła się 13 września 2007 r. i dotyczyła dostawy tonerów do drukarek laserowych, udało się osiągnąć oszczędności w wysokości 27,33% ceny wyjściowej, co kwotowo daje 88 tys. zł [<http://www.ppp.pwpw.pl/PressInfoEntry?id=188>].

Ogólna mapa korzyści dla transakcji przeprowadzanych za pomocą Polskiej Platformy Przetargowej przedstawia się następująco [<http://www.ppp.pwpw.pl/MapaKorzysci?pageCode=mka>]:

- Niższe ceny osiągnięte dzięki mechanizmom aukcyjnym; oszczędności wynoszą ok. 10-20%. Faktyczne oszczędności zależą jednak od przedmiotu aukcji – mogą przekraczać nawet 50% ceny, za jaką dotychczas były nabywane towary i usługi. W toku przeprowadzonych przez PPP aukcji średnia redukcja ceny wyniosła 19%.
- Przejrzyste procedury wyboru dostawców i realizacji zamówień.
- Skrócenie i usprawnienie procesu zakupowego.
- Możliwość udziału w aukcji w czasie rzeczywistym nieograniczonej liczby dostawców.
- Jawność składanych ofert, co podnosi konkurencyjność.
- Bezpieczeństwo transakcji dzięki szyfrowaniu transmisji danych oraz certyfikatom elektronicznym.
- Zgodność z aktami prawnymi (Prawem zamówień publicznych).

Obecnie jedynym liczącym się na rynku konkurentem Polskiej Platformy Przetargowej jest platforma e-przetarg. W swojej ofercie ma podobnie jak PPP zarówno

przeprowadzanie elektronicznych aukcji, licytacji, jak i szkolenia i obsługę dynamicznych zakupów [<http://www.e-przetarg.pl/oferta.php>].

W historii przeprowadzanych na platformie e-przetarg.pl licytacji znajdują się m.in. licytacje przeprowadzane dla Szpitala Uniwersyteckiego w Krakowie. Była to pierwsza odpowiedź na apel ministra zdrowia, by korzystać z tego typu narzędzi przetargowych [www.termedia.pl...]. W elektronicznej licytacji dotyczącej dostarczenia defibrylatorów udało się uzyskać cenę niższą od ceny otwarcia o 23% [www.termedia.pl...].

6. Podsumowanie

Mimo wielu korzyści, jakie oferują elektroniczne licytacje i aukcje, działalność ta nie jest jeszcze bardzo popularna i stosunkowo niewiele podmiotów zdecydowało się na skorzystanie z usług Polskiej Platformy Przetargowej, platformy e-przetarg czy jakiegokolwiek innej firmy. Przeprowadzaniu elektronicznych aukcji i licytacji sprzyja nawet struktura polskiego rynku zamówień publicznych. Na przykład w 2003 r. „47% tych ogłoszeń przypadło na roboty budowlane, 34% na dostawy, a 19% na usługi. W ogromnej większości procedur najważniejszym kryterium była cena (średnia waga to 87%)” [Giza, 2005b]. Dominacja zamówień publicznych, w których jedynym kryterium jest cena, pozwala na proste przeniesienie tych postępowań na elektroniczne platformy.

Istnieją programy, które mają zachęcić podmioty do korzystania z e-przetargów. Jednym z nich jest „Czysty przet@rg” wyróżniający te urzędy, które przeprowadziły choć jeden elektroniczny przetarg [*Czysty przet@rg...*, 2006]. Wyróżnienie oznacza wstąpienie do Klubu Czystego Przet@rgu, które pozwala otrzymać dodatkowo 10-procentowy rabat na usługi Polskiej Platformy Przetargowej [*Czysty przet@rg...*, 2006].

Zachętę do korzystania z elektronicznych przetargów mają również stanowić przykłady takich instytucji, jak wojsko, które obecnie przeprowadza na Polskiej Platformie Przetargowej kilka licytacji. Dotyczą one głównie sprzętu komputerowego. Podczas pierwszej takiej licytacji cena spadła w porównaniu z poprzednimi zakupami aż o połowę [www.termedia.pl...]. Oczywiście, przy zakupach sprzętu wojskowego nie można skorzystać z elektronicznych licytacji ze względu na jego wartość, Ministerstwo Obrony Narodowej zdecydowało jednak, że będzie korzystać z możliwości przeprowadzania elektronicznych dogrywek [*Naprzód marsz...* 2006].

Wydaje się więc, że do zdobycia znacznej popularności elektronicznych licytacji i elektronicznych aukcji potrzebne jest osiągnięcie tzw. masy krytycznej. Gdy kolejne instytucje będą dawały przykład i zaczną osiągać korzyści z tytułu e-przetargów oraz gdy osoby odpowiedzialne za zamówienia publiczne będą mieć odpowiednie zdolności do przeprowadzania postępowań przez Internet, kolejne urzędy, szkoły, szpitale itp. zechcą skorzystać z usług Polskiej Platformy Przetargowej, e-przetargu lub kolejnych firm, które powstaną na fali popularności elektronicznych zamówień publicznych.

Literatura

- Czysty przet@rg, czyli bez korupcji i taniej, Dziennik Internautów,
<http://di.com.pl/archiwum/13565.html>, 2.05.2006.
- Giza J., *e-procurement*, www.spoleczenstwoinformacyjne.pl, 20.05.2005a.
- Giza J., *Praktyczne zastosowanie e-procurement – Polska*, www.spoleczenstwoinformacyjne.pl, 20.05.2005b.
- Gontarek K., *Komputery w każdej polskiej szkole...*, Dziennik Internautów,
<http://di.com.pl/archiwum/10910.html>. z dnia 12.08.2005.
- Jadczak A., *MENiS: Skupujemy wszystko!*, „Computerworld”, 6.09.2005.
- Kiedy ruszą przetargi na informatyzację?*, Dziennik Internautów,
<http://di.com.pl/archiwum/16324.html> 18.04.2007.
- Komputeryzacja szkół w odstawkę?*, Dziennik Internautów, <http://di.com.pl/archiwum/10847.html> 8.08.2005.
- Kosieliński S., *Pies ogrodnika*, „Computerworld”, 16.08.2005.
- Kosieliński S., *System na własną rękę*, <http://publicstandard.pl/artykuly/53776.html>, 10.01.2007a.
- Kosieliński S., *Stoi na stacji ...informatyka*, <http://publicstandard.pl/artykuly/53646.html>, 27.07.2007b.
- Maciejewski A., *NIK zainteresowany komputeryzacją szkół*, <http://www.idg.pl/news/100359.html>, 2.10.2006.
- Naprzód marsz do dogrywki*, „Gazeta Wyborcza”, 20.04.2006.
- Okniński M. *Zmiany w ustawie Prawo zamówień publicznych*,
<http://www.komunikaty.pl/komunikaty/1,79968,4203159.html>, 5.06.2007.
- Przepadną pieniądze na komputeryzację szkół?*, Dziennik Internautów,
<http://di.com.pl/14757.html>larchiwum, 19.09.2006.
- Ustawa z dnia 29 stycznia 2004, Prawo zamówień publicznych.
- Zielke M., *Resort edukacji rozdzielił 230mln zł na komputery*, „Puls Biznesu” 3.04.2007,
http://www.abg.com.pl/prasa/puls_biznesu_20070403b.pdf.

Źródła internetowe

- <http://publicstandard.pl/artykuly/53646.html> 27.07.2007.
- www.termedia.pl/showpdf.php?article_id=7010&filename=Biznes.pdf&priority=1.
- <http://ec.europa.eu/youreurope/nav/pl/business/public-procurement/info/index.html>.
- <http://www.ppp.pwpw.pl/MapaKorzysci?pageCode=mka>.
- <http://www.e-przetarg.pl/oferta.php>.
- <http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=113>.
- <http://www.espin.ovh.org/articles.php?lng=pl&pg=115>.
- <http://www.e-przetarg.pl/faq.php>.
- <http://www.ppp.pwpw.pl/KimJestesmy>.
- <http://www.ppp.pwpw.pl/RozwiazaniaEntry?id=5>.
- <http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=7>.
- <http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=5>.
- <http://66.36.230.10/PressInfoEntry?id=113>.
- <http://66.36.230.10/CaseStudyEntry?id=8>.
- <http://www.ppp.pwpw.pl/PressInfoEntry?id=118>.

FUNCTIONING OF ELECTRONIC PUBLIC PROCUREMENT ON THE EXAMPLE OF THE POLISH PROCUREMENT PLATFORM

Summary

Public procurement is an important sector of the European economy. Public sector expenditure accounts for 16% of the Community GDP. The procurement process itself is complex, time consuming and slow, therefore EU countries are currently looking for new solutions to simplify the existing legal framework and encourage the use of electronic procedures.

The Polish Procurement Platform was created in 2003 in the Polish Security Printing Works. It is a complex system that takes care of electronic tenders and purchases organization. It offers e-bidding, e-auctions, e-catalogues and additional services, such as trainings and consulting. Main benefits of tenders and purchases made via electronic procurement platform are significant cost reduction and the clarity of the proceedings. Modernization of public sector procurement process can also serve as a key driver of e-business adoption across the economy.

Małgorzata Gasz

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

CZYNNIKI OGRANICZAJĄCE UDZIAŁ POLSKIEJ GOSPODARKI W KORZYŚCIACH PŁYNĄCYCH Z GLOBALIZACJI

1. Wstęp

Istotą procesu globalizacji jest pogłębianie światowych powiązań we wszystkich aspektach współczesnego życia politycznego, społecznego, ekonomicznego i kulturowego [Liberska, 2002, s. 3]. W szerszym znaczeniu globalizacja oznacza proces postępującej integracji oraz współzależności pomiędzy jednostkami funkcjonującymi na skalę globalną. Procesy globalizacyjne, wymuszając określone procesy dostosowawcze, zmieniają strukturę i sposób funkcjonowania systemów gospodarczych, wpływając na zmianę ekonomicznej siły poszczególnych krajów. Tendencje i charakter owych procesów, jak również ich zakres i przebieg na poszczególnych rynkach (m.in. na rynku produktów i usług, finansowych, technologii i wiedzy) cechuje duże zróżnicowanie [Liberska, 2002, s. 27]. Zaniechanie tych procesów może oznaczać marginalizację danego państwa. Biorąc pod uwagę to, iż udział poszczególnych systemów gospodarczych w korzyściach płynących z globalizacji uzależniony jest od stopnia aktywności i możliwości ponoszenia określonych nakładów, zdolności i tempa przystosowywania się do zmieniającej się rzeczywistości oraz przyjętych rozwiązań systemowych, należy stwierdzić, że nie wszystkie kraje w równym stopniu stają się ich beneficjentami. Rolą państwa w procesie globalizacji staje się podejmowanie rozwiązań wspierających możliwie najefektywniejsze uczestnictwo podmiotów gospodarujących w korzyściach związanych z rozwojem gospodarki oraz niwelowanie jej negatywnych następstw.

Celem artykułu jest analiza potencjalnych korzyści związanych z udziałem polskiej gospodarki w procesie globalizacji, jak również próba zdefiniowania czynników ograniczających zakres tych korzyści.

2. Korzyści płynące z globalizacji oraz koszty uczestnictwa w gospodarce globalnej

Pozytywne skutki aktywnego udziału w procesie globalizacji mogą mieć szeroki i zróżnicowany wymiar (zob. [Flejterski, Wahl, 2003, s. 2004]). Wśród potencjalnych korzyści o charakterze ekonomicznym wymienić można transfer kapitału do słabiej rozwiniętych gospodarek, łatwiejszy dostęp do dóbr i usług czy nowych technologii i metod zarządzania. Działania te, przyspieszając dyfuzję postępu naukowo-technologicznego, jak również umożliwiając obniżenie kosztów produkcji i komunikacji, mogą wpływać na poprawę jakości oferowanych wyrobów i usług, tempo wzrostu efektywności oraz konkurencyjności przedsiębiorstw, szczególnie w obszarze sektora, takich usług jak: finanse, informatyka, transport i łączność, ułatwiając gospodarce krajowej dostęp do rynku światowego o ogromnej chłonności i sile nabywczej. Ponadto sukcesywne znoszenie barier we współpracy międzynarodowej może stać się impulsem do wyłonienia się nowych, tzw. wschodzących rynków, podmiotów gospodarczych oraz zawodów.

W przypadku Polski wymierną korzyścią może być możliwość poddania gospodarki procesom modernizacyjnym przez wzrost zaawansowania technologicznego przedsiębiorstw – jest to alternatywa dla stosowanych w Polsce, przestarzałych już dziś, form specjalizacji i produkcji. Pożądanym efektem powyższych działań zmierzających do poprawy konkurencyjności polskiej gospodarki jest perspektywa zniwelowania nadmiernych różnic rozwojowych.

Grupa korzyści natury społecznej wiąże się ze wzrostem znaczenia wiedzy jako czynnika wytwórczego oraz podjęciem działań, których celem jest budowa społeczeństwa informacyjnego. Następstwem wykształcenia wysokiej jakości pracowników, przy jednoczesnym zapewnieniu swobodnego przepływu osób, jest możliwość wyboru miejsca pracy także za granicą. Korzyścią związaną z rozwojem społeczeństwa informacyjnego jest budowa nowoczesnej infrastruktury telekomunikacyjnej i informatycznej, umożliwiającej podejmowanie określonych decyzji w czasie rzeczywistym, a w konsekwencji zapewnienie źródła utrzymania określonym grupom społeczeństwa oraz wzrost dochodu narodowego.

Wśród korzyści natury politycznej wskazać można m.in. możliwość szerszej współpracy międzynarodowej w zakresie rozwiązywania wspólnych problemów (np. wzrost bezpieczeństwa zewnętrznego kraju), liberalizację i demokratyzację systemu światowego.

Udział w procesie globalizacji, oprócz tego, że przynosi wiele korzyści, wiąże się również z ponoszeniem określonych kosztów natury społecznej, ekonomicznej i politycznej. Najczęściej podnoszonym argumentem jest ryzyko ograniczenia suwerenności państwa oraz zmniejszenie znaczenia rządów narodowych w procesach zarządzania gospodarką. Inna grupa zagrożeń ma związek z funkcjonowaniem globalnych rynków finansowych oraz nasileniem międzynarodowej konkurencji, stąd niezwykle istotne jest podjęcie stosownych działań zabezpieczających gospo-

darke m.in. przed zagrożeniami związanymi z szybkim rozprzestrzenianiem się kryzysów finansowych [Liberska, 2002, s. 324]. Agresywna konkurencja międzynarodowa oraz wzrost konsumpcjonizmu sprawiają, że w wielu krajach pogłębia się zjawisko polaryzacji dochodów i majątku obywateli. Niejednokrotnie towarzyszy temu wzrost bezrobocia. Presja związana z koniecznością obniżania kosztów staje się w niektórych krajach przyczyną dehumanizacji życia i załamania się solidarności społecznej, a w świadomości pracodawców widoczna jest tendencja do obniżania standardów opieki społecznej.

3. Ograniczony udział Polski w korzyściach płynących z globalizacji

Na proces globalizacji gospodarki, które dokonywały się w Polsce, w głównej mierze należy patrzeć przez pryzmat stowarzyszenia z Unią Europejską oraz wpisując je w nurt przemian systemu politycznego, gospodarczego oraz społecznego, jakie miały miejsce w ramach transformacji systemowej. Otwarcie polskiej gospodarki na procesy globalizacji być może było przedwczesne i nieopowiedziane dostateczną refleksją oraz analizą mechanizmów globalizacji [Szymański, 2004, s. 330].

Jako kraj o niskiej innowacyjności Polska w zasadzie skazana jest na transferowanie obcych technologii. Z jednej strony można to uznać za korzyść, z drugiej jednak może to stanowić zagrożenie związane z nadmiernym uzależnieniem od zagranicznych dostawców¹ oraz uwarunkowań międzynarodowego sektora bankowego (finansowanie jakościowych przemian w gospodarce).

Polska nie należy także do krajów o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego. Choć w różnego rodzaju rankingach dotyczących atrakcyjności inwestycyjnej Polski nasz kraj wymieniany jest często w czołówce², w tzw. rankingu lizbońskim³, oceniającym sposoby budowania przez kraje Unii Europejskiej konkurencyjnej gospodarki przez pryzmat efektywności produkcji, zatrudnienie, ochronę społeczną, poziom swobody działania przedsiębiorstw, dostęp do Internetu, innowacje oraz walkę ze zmianami klimatycznymi, polska gospodarka zajęła ostatnie miejsce [*Polska na ostatnim...*, 2007]. Po okresie wzrostu bezpośrednich inwestycji zagranicznych w naszym kraju w latach 1990-1998 (z poziomu 0,1 mld USD do 9,6 mld USD) w roku 1999 nastąpił ich spadek – do poziomu 7,9 mld USD. Rok 2000 był tym, w którym inwestycje zagraniczne osiągnęły najwyższy poziom 10,6 mld USD.

¹ Głównymi dostarczycielami kapitału oraz podmiotami wyznaczającymi trendy w gospodarce światowej są korporacje transnarodowe.

² Między innymi w *FDI Confidence Index Report AT Kearney 2006* w 2006 r. Polska plasuje się na 5 pozycji w zestawieniu najbardziej zaufanych krajów dla BIZ, w którym rozważane są lokalizacje nowych inwestycji (w roku 2005 było to 12 miejsce), w raporcie firmy Ernst&Young *Atrakcyjność inwestycyjna Europy* Polska wymieniana jest na 2 miejscu w Europie oraz 7 na świecie (www.paiz.gov.pl).

³ Opracowanie przygotowywane przez londyńskie Centrum ds. Reformy Europejskiej.

Jednakże w kolejnych latach (2001-2003) inwestorzy angażowali w Polsce sukcesywnie coraz mniejsze środki (7,1 mld USD w 2001 r. i 6,4 mld USD w 2003 r.); odnotowuje się ich systematyczny spadek (7,9 mld USD w 1997 r.; 6,4 mld USD w 2003 r.)⁴. Wśród najważniejszych czynników osłabiających aktywność inwestorów zagranicznych wskazać można m.in. pogorszenie się w latach 2001-2002 wskaźników makroekonomicznych, niestabilność przepisów prawnych i podatkowych, ograniczenie przywilejów dla inwestorów zagranicznych, jak również osłabienie tempa procesu prywatyzacji. Można odnieść wrażenie, że słaba konkurencyjność krajowych zasobów gospodarczych w porównaniu z zasobami dostępnymi na rynku globalnym oraz niski poziom innowacyjności polskiej gospodarki stanowią powody, dla których inwestorzy zagraniczni wydają się zainteresowani Polską przede wszystkim jako blisko 40-milionowym rynkiem zbytu.

Istotnym elementem stymulującym proces wzrostu konkurencyjności polskich przedsiębiorstw jest wspierająca rola państwa i jego instytucji, których zadaniem powinno być także niwelowanie negatywnych następstw procesu globalizacji. Proces budowy innowacyjnej gospodarki wymaga udziału państwa w finansowaniu wydatków na edukację i badania podstawowe. Budowa społeczeństwa informacyjnego nie jest możliwa bez inwestycji w kapitał ludzki. Długofalowym strategicznym celem polskiej gospodarki powinno stać się dążenie do stworzenia podstaw zapewniających polskiej gospodarce trwałe źródło lub źródła przewagi konkurencyjnej oraz możliwość czerpania korzyści z procesów globalizacji, m.in. przez udział w europejskim i światowym procesie badań nad nowymi technologiami. Bolączką polskiego sektora badawczo-rozwojowego jest niedostateczne zasilenie kapitałowe tej sfery ze strony zarówno państwa, jak i samych podmiotów prywatnych. W latach 1995-2002 nakłady na badania i rozwój nie przekroczyły poziomu 0,8% PKB⁵. Dla porównania średnie wydatki na badania i rozwój w Unii Europejskiej kształtują się na poziomie 1,93% PKB, w Polsce wielkość ta wynosi 0,59% PKB. Warunkiem osiągania rosnącego tempa postępu technicznego jest wysoki udział nakładów na badania stosowane oraz prace rozwojowe. W Polsce wydatki te stanowią 38% wszystkich nakładów na badania i rozwój, podczas gdy np. w Czechach jest to 49, a w Irlandii 52%. W porównaniu z innymi systemami gospodarczymi Polskę cechuje także stosunkowo niski udział wyrobów wysokiej techniki w obrotach handlu zagranicznego (9,2% w imporcie oraz 2,3% w eksporcie). W Irlandii udział wyrobów wysokiej techniki w eksporcie wynosi kilkanaście procent i przewyższa udział tych wyrobów w imporcie [Józefiak].

Udział przedsiębiorstw innowacyjnych w populacji firm wynosi 51% w UE oraz 16,9% w Polsce. Wydatki na B+R *per capita* to 493,1 USD w UE oraz 66,8 USD w Polsce, a średni współczynnik wynalazczości to 2,6 (UE) i 0,6 (Polska) [*Gospodarka oparta...*]. Liderem wśród krajów, które wprowadziły w ostatnim czasie

⁴ Dane PAIiIZ.

⁵ Dane GUS.

nowe lub znacznie ulepszone produkty i/lub procesy produkcyjne, są Niemcy (niemal 65% firm modernizuje swoje produkty i technologie, osiągając rynkowy sukces). Do państw, w których odnotowuje się dużą liczbę innowacji oraz nowych patentów, ponoszących wysokość wydatków na badania i rozwój oraz edukację, należą również Szwecja, Finlandia i Dania, a także Szwajcaria i Japonia, Wielka Brytania, Francja, Belgia, Holandia, Austria i Stany Zjednoczone. Polska ze znacznie niższym niż w innych krajach wskaźnikiem innowacyjności oceniana jest jako „kraj nadrabiający swoje zapóźnienia” [Kolka, Piotrowski,].

W świetle tych danych pozytywnie odnotować należy 30. miejsce Polski wśród państw o największej konkurencyjności rynku IT. Ranking dotyczył 64 krajów, wśród których najlepsze wyniki osiągnęły Stany Zjednoczone (77,4 pkt), Japonia (72,7 pkt), Korea Południowa (67,2 pkt), Wielka Brytania (67,1 pkt) oraz Australia (66,5 pkt). Polskę, która zdobyła 40 punktów na 100, wyprzedziły takie kraje, jak Czechy (40,7 pkt), Węgry (41,5 pkt) oraz Słowenia (44,2 pkt). W rankingu oceniane były ogólne warunki do rozwoju biznesu, infrastruktura IT, poziom legislacji, potencjał ludzki, poziom ośrodków badawczo-rozwojowych oraz wsparcie dla rozwoju przemysłu (zob. [*The Means to...*]).

Oprócz wydatków na badania i rozwój do ważnych parametrów oceny konkurencyjności gospodarki należą także warunki do podejmowania działalności gospodarczej, tj. czas założenia firmy, konieczność realizacji i liczba procedur niezbędnych dla prowadzenia działalności gospodarczej (patenty i koncesje), czas egzekwowania umów, a także tempo przemian własnościowych. Polscy przedsiębiorcy oraz potencjalni inwestorzy te czynniki oceniają zwykle jako uciążliwe. Na przykład w Polsce założenie firmy trwa średnio 31 dni, podczas gdy w krajach OECD czas ten jest zdecydowanie krótszy i wynosi 17 dni [Kolka, Piotrowski]. Konieczny jest zatem szybki proces ograniczający skalę biurokratyzacji. Niedostateczny stopień wspierania rozwoju przedsiębiorczości utrudnia aktywne i efektywne uczestnictwo podmiotów gospodarujących w korzyściach związanych z rozwojem gospodarki.

Wśród czynników ograniczających zakres korzyści, jakie mogą być udziałem polskiej gospodarki, wskazać można również duży wpływ polityki na proces przemian wewnętrznych, co może utrudniać niezbędne zmiany własnościowe (prywatyzacja) oraz przyjęcie socjalnej doktryny funkcjonowania państwa. Ponadto niekorzystnym zjawiskiem, utrudniającym proces wzrostu innowacyjności polskiej gospodarki, jest wysoki udział w strukturze dochodów budżetu państwa tzw. wydatków sztywnych. Polska na tle krajów Unii Europejskiej należy do państw o wysokim stopniu centralizacji dochodów i wydatków finansów publicznych. W stosunku do krajów zachodnioeuropejskich polskie wydatki budżetowe charakteryzuje wyższy udział tzw. wydatków sztywnych, wynikających ze zobowiązań międzynarodowych (splata zadłużenia zagranicznego) oraz zobowiązań państwa wobec tzw. sfery budżetowej. Po uwzględnieniu tych wydatków niewielka część może zostać przeznaczona na wzmocnienie procesów służących rozwojowi gospodarki

i oddziałujących pozytywnie na koniunkturę. Niemożność zredukowania wydatków sztywnych oznacza realizację polityki ograniczania deficytu budżetowego jako konieczność cięć w wydatkach o charakterze prorozwojowym, np. na inwestycje czy naukę. W kraju, który ma aspiracje rozwojowe, największe grupy nakładów powinny być wydatkowane na badania naukowe, stałe podnoszenie kwalifikacji oraz bezpieczeństwo publiczne. Systematyczne zwiększanie wydatków sztywnych sprzeczne jest z długookresowymi celami makroekonomicznymi rozwijającej się gospodarki i otwiera furtkę dla podnoszenia podatków. Wyższe podatki nie przyczyniają się jednak do zwiększenia liczby miejsc pracy, a ograniczenie deficytu obrotów bieżących nie nastąpi bez zmniejszenia wydatków.

4. Podsumowanie

Beneficjentami korzyści związanych z globalizacją gospodarki w największym stopniu są kraje bogate, o wysokim poziomie rozwoju gospodarczego, które dysponując odpowiednimi zasobami, dyktują warunki rynkowe na rynkach światowych. Ich silna pozycja konkurencyjna predestynuje je do pełnienia aktywnej funkcji w krajach słabiej rozwiniętych, do których zalicza się także Polska. Rola krajów bogatych, instytucji finansowych oraz korporacji transnarodowych w znacznej mierze sprowadza się do udostępniania kapitału niezbędnego do sfinansowania jakościowych zmian w danej gospodarce. Ceną za jego udostępnienie staje się często sprowadzanie państw słabszych ekonomicznie do roli rynków zbytu oraz źródła taniej siły roboczej. Takiej pułapki nie uniknęła również Polska.

Szansą na poprawę konkurencyjności polskiej gospodarki oraz wzrost jej atrakcyjności na rynku globalnym może stać się promowanie wiedzy i edukacji jako obszarów strategicznych, poparte realnymi możliwościami finansowania prac badawczo-rozwojowych. W tym celu niezbędne jest wspieranie mechanizmów finansowania projektów innowacyjnych (także prywatnych) oraz rozwój partnerstwa prywatno-publicznego.

Literatura

- Atrakcyjność inwestycyjna Europy*, raport Ernst&Young , www.paiz.gov.pl.
 Flejterski S., Wahl P.T., *Ekonomia globalna. Synteza*, Difin, Warszawa 2003.
FDI Confidence Index Report AT Kearney 2006 , www.paiz.gov.pl.
Gospodarka oparta na wiedzy w działaniach Ministerstwa Gospodarki i Pracy, <http://www.nauka.gov.pl/mn>.
 Józefiak C., *Innowacyjność polskiej gospodarki jest ciągle zbyt niska*.
 Kolka M.A., Piotrowski J., *Polska gospodarka na tle gospodarek innych krajów, czyli w jakim miejscu jesteśmy*, <http://globaleconomy.pl/content/view/2084/10>.
 Liberska B. (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.

Polska na ostatnim miejscu w rankingu konkurencyjności gospodarki, <http://www.twoja-firma.pl>, 26.02.2007.

Stiglitz J.E., *Globalizacja*. Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2006.

Stiglitz J.E., *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.

Szymański W., *Interesy i sprzeczności globalizacji*, Difin, Warszawa 2004.

Szymański W., *Globalizacja. Wyzwania i zagrożenia*, Difin, Warszawa 2002.

Szymański W. (red.), *Przedsiębiorstwo wobec globalizacji i integracji*, SGH, Warszawa 2002.

The Means to Competete: Benchmarking IT Industry Competitiveness 2007, Ranking Economist Intelligence Unit.

FACTORS THAT REDUCE THE PARTICIPATION OF POLISH ECONOMY IN GLOBALIZATION BENEFITS

Summary

Globalization processes have influenced the structure and the way of national economy functioning. There are different tendencies and functions of the above processes in particular markets. Benefits based on globalization especially depend on the factors of national markets' activity, ability of making particular costs and undertaken methodological solutions. Though different countries are beneficiaries on different levels.

The subject of this thesis is an analysis of potential benefits for Polish economy in globalization process and an attempt to localize "bad influence factors" in achieving those benefits.

Ewa Gubernat

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

SPOŁECZNO-EKONOMICZNE UWARUNKOWANIA MIGRACJI NA EUROPEJSKIM RYNKU PRACY

1. Wstęp

Jednoczenie się Europy oraz przyjmowanie nowych członków do Wspólnoty jest procesem nabierającym w ciągu ostatniej dekady coraz szerszego wymiaru. Sprawia on, że gospodarka każdego kraju staje się równocześnie gospodarką wspólnoty. Wykracza ona zasadniczo poza zasięg krajowy. Skala globalizacji, umiędzynarodowienia systemów gospodarczych przybiera na sile i obejmuje różne dziedziny życia społecznego. Zasadniczym czynnikiem skłaniającym do zacieśniania więzi międzynarodowych jest przede wszystkim postęp techniczny, rozwój gospodarczy i towarzyszący im swobodny przepływ czynników produkcji, w tym m.in. ludzi. To właśnie sprawia, że państwa członkowskie stają się krajami otwartymi. Wielość i różnorodność celów gospodarczych przyświecających całej Wspólnocie powoduje, iż zakres i tempo rozwoju gospodarczego każdego z członków są bardziej dynamiczne. Takie też zmiany dokonują się w Polsce.

Polska została przyjęta do Unii Europejskiej w maju 2004 r. Od tego momentu wiele się zmieniło. Nie pozostało to bez wpływu na stan gospodarki narodowej. Do 2004 r. Polska należała zdecydowanie do krajów tzw. bloku Europy Środkowo-Wschodniej o ograniczonym postępie techniczno-innowacyjnym, niedokapitalizowanej infrastrukturze, borykających się z ciągłym niedofinansowaniem. W głównej mierze te zaległości były zdeterminowane funkcjonującym wówczas systemem politycznym. Uniemożliwiał on realizację skutecznej polityki gospodarczej, a przy tym sprawiał, że społeczeństwo polskie było społeczeństwem zamkniętym, raczej nietolerancyjnym i biednym. Wysoka stopa bezrobocia, masowe bankructwa przedsiębiorstw, trudności w znalezieniu pracy, ale i w uzyskaniu prawa do świadczeń spowodowały, że Polacy upatrywali w akcesji wielkiej szansy na lepszą przyszłość. I tak też się stało. Przyjęcie Polski do Unii naturalnie pociągnęło ze sobą otwarcie granic i rynków pracy krajów stowarzyszonych. W ten sposób zostały stworzone idealne warunki (w ramach czterech swobód unijnych) do nieograniczonego przemieszczania się i osiedlania dla społeczeństw.

Zjawisko migracji w Polsce jest innowacją w kontekście podejmowania przez Polaków decyzji o swojej przyszłości. Jak się okazuje, osiedlanie się za granicą to dla nich sposób na życie. Nigdy wcześniej nie podejmowano dywagacji na temat masowego migrowania rodaków na obczyznę. Jest to doskonały obszar badawczy nie tylko dla socjologów, ale i dla ekonomistów. Nie spodziewano się jednak, że może stać się to ważnym problemem społeczno-ekonomicznym. Przemieszczanie się ludności wywiera głęboki wpływ na rynek pracy: skalę bezrobocia, podaż potencjału ludzkiego, finanse systemu ubezpieczeń społecznych, tj. wielkość i zakres świadczeń socjalnych itp.

Uwzględniając to, w niniejszym artykule autorka zaprezentuje podstawowe nurty definiujące migrację i jej postać, określi profil polskiego migranta oraz ekonomiczne skutki migracji dla kraju przyjmującego przesiedleńców oraz dla ich kraju macierzystego. Na tej podstawie zostaną wyznaczone podstawowe czynniki wypychające i przyciągające migrantów. Punktem wyjścia niniejszych rozważań popartych badaniami empirycznymi będą dokonujące się skomplikowane przemiany społeczne i ekonomiczne.

2. Ekonomiczno-społeczny aspekt migracji

Tradycja przemieszczania się i osiedlania ludności sięga odległych czasów. Osiedlaniu się w obcych krajach sprzyjają głównie zasadnicze różnice w poziomie dobrobytu, ale i zawirowania natury politycznej mają w tym procesie swój udział. Stąd też zjawisko migracji jest swoistą konsekwencją dokonujących się ciągle głębokich przeobrażeń społeczno-ekonomicznych. Chęć polepszenia standardu życia sprzyja znacznej mobilności zawodowej pracowników. Zachowania migracyjne społeczeństw wpływają również na bieżącą sytuację na rynku pracy. W literaturze przedmiotu popularna jest definicja, iż proces migracji jest zjawiskiem popytowym [Kaczmarczyk, 2005, s. 18-20]. Oznacza to, że nie istniałaby, gdyby nie istniał popyt na siłę roboczą w krajach goszczących. Swobodna migracja zagraniczna jest jeszcze bardziej możliwa za sprawą postępującej globalizacji i jednoczenia się krajów Europy.

Zjawisko migrowania i przemieszczania się ludności powszechnie uznawane jest za interdyscyplinarny obszar badawczy. Zajmuje się nim wiele dziedzin naukowych, jak: socjologia, ekonomia, nauki polityczne. Dlatego trudno jest określić jednoznaczną definicję dokonujących się aktualnie „wędrówek ludów” i zbadać dokładnie skalę, strukturę oraz główne motywy i kierunki migracji.

Ujęcie demograficzno-geograficzne określa migranta jako osobę przebywającą w pewnym miejscu lub opuszczającą pewne miejsce w inny sposób niż urodzenie lub śmierć.

Równolegle funkcjonuje również definicja migracji sklasyfikowana według kryterium [Jurczak, 1984, s. 286] mobilności terytorialnej, która zakłada przemieszczanie się osób na pewną odległość. Ponieważ obszarem zainteresowania niniejszego artykułu jest mobilność zagraniczna, jako mobilność terytorialna traktowane będą zmiany ekonomiczne i społeczne w kraju goszczącym.

Migracja to proces przenoszenia się ludności, mieszkańców z jednego kraju do zupełnie innego docelowego miejsca przeznaczenia. Zmiany te powodowane są gwałtownymi zmianami społecznymi: urbanizacją, migracją zarobkową, wojnami, prześladowaniami, kataklizmami itp. [Znaniński, 1990, s. 168-169].

Uwzględniając powyższe interpretacje, można zatem wnioskować, iż podstawę migracji stanowią źródła: gospodarcze, społeczno-ekonomiczne, polityczne, socjologiczne. Chęć osiągnięcia osobistego sukcesu, poprawy dotychczasowej stopy życiowej powoduje, iż w świadomości migrantów pojawia się zupełnie inna wizja

Tabela 1. Wybrane teorie migracji zarobkowych

Teoria		Motywy	Charakterystyka
Neoklasyczna teoria migracji	<i>Neoclassical Economic Theory</i>	Maksymalizacja dochodu	Migranci decydują się osiedlać i podejmować pracę zarobkową tam, gdzie mają szansę otrzymać satysfakcjonujące wynagrodzenie
Nowa teoria migracji	<i>New Economics of Migration</i>	Minimalizacja ryzyka utraty dochodu; nie konsumować mniej niż inni, czyli nie być gorszym od innych	Rodziny osób migrujących dywersyfikują źródła uzyskiwanych dochodów w obawie przed utratą któregośkolwiek z nich. Wysyłają więc za granicę jedną z osób. W ten sposób minimalizują ryzyko utraty źródła dochodów na skutek ewentualnych gwałtownych zmian na rynku pracy
Dualna teoria rynku pracy	<i>Dual Labour Market Theory</i>	Tworzenie miejsc pracy dla imigrantów	Miejscowi pracownicy nie podejmują się wykonywania pewnych prac ze względu na charakter pracy lub warunki płacowe. W ten sposób niejako tworzą nowe miejsca pracy dla potencjalnych migrantów. Wolne etaty powstają nie tylko w wyniku zgłaszanego popytu, ale na skutek ograniczonej podaży do wykonywania określonych zadań
Teoria czynników wypychających i przyciągających	<i>Push-pull Factory</i>	Migracja jest efektem jednostkowej, indywidualnej decyzji wynikającej z racjonalnych zachowań ekonomicznych. Źródłem migracji jest niedoskonały mechanizm rynkowy	Sklonność osób do migracji jest uzależniona od ostatecznego bilansu czynników w miejscu pochodzenia potencjalnego migranta

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Mijal, *Migracje stałe i czasowe a rynek pracy w Polsce*, za: P. Stalker, *Workers Without Frontiers, The Impact of Globalisation on International Migration*, Genewa International Labour Office, 2000.

świata. Zmienia się ich percepcja zarówno własnej wartości, jak i społeczeństwa. W rezultacie zjawiska tego typu stają się inspirującym źródłem procesów społeczno-kulturowych.

Aktualnie literatura podejmująca problematykę migracji jest dość uboga. Ograniczone zasoby wiarygodnych danych empirycznych powodują, iż trudno jest określić trendy migracyjne, ich zalety i wady. W jednoczącej się Europie proces ten dopiero jest w fazie rozwoju. Wynika to z tego, że jeszcze przed dekadą nie tylko w Polsce, ale i we wschodniej części Europy nie było możliwości swobodnego przemieszczania się i osiedlania. Prężne państwa europejskie broniły się przed napływem cudzoziemców, ponieważ przewidywano, że osoby migrujące będą wyłudzać wiele świadczeń z atrakcyjnego i hojnego systemu ubezpieczeń społecznych. To znacznie utrudniało legalne podejmowanie pracy zarobkowej za granicą. Powszechna i stale nasilająca się chęć opuszczania własnego kraju wskazuje wyraźne słabe punkty narodowych systemów gospodarczych. Determinacja w podwyższeniu dotychczasowego standardu życia została trafnie ujęta w najpopularniejszych teoriach identyfikujących podstawowe czynniki międzynarodowej migracji zarobkowej [Mijał, 2000].

Tabela 2. Podstawowe motywy migracji według założeń *Push-pull Theory*

Uwarunkowania	<i>Push factory</i> (czynniki wypychające)	<i>Pull factory</i> (czynniki przyciągające)
Demograficzno- -ekonomiczne	<ul style="list-style-type: none"> • ubóstwo • bezrobocie • niskie płace • wysoki przyrost naturalny • brak podstawowej opieki medycznej • braki w systemie edukacji 	<ul style="list-style-type: none"> • wizja uzyskiwania wyższych wynagrodzeń • perspektywa poprawy dotychczasowej stopy życiowej • sukces osobisty i zawodowy
Polityczne	<ul style="list-style-type: none"> • konflikty • niebezpieczeństwo • przemoc • korupcja • łamanie praw człowieka 	<ul style="list-style-type: none"> • wolność polityczna • poczucie bezpieczeństwa
Społeczno-kulturowe	<ul style="list-style-type: none"> • dyskryminacja wynikająca ze względów religijnych 	<ul style="list-style-type: none"> • łączenie rodzin • migracja do kraju przodków • brak zjawiska dyskryminacji

Źródło: Bank Światowy, *Migration and Remittances, Easter Europe and the Former Soviet Union*, 2006.

Spośród wszystkich zaprezentowanych postulatów teoretycznych mimo wszystko decydujące znaczenie mają czynniki finansowe. Pełna liberalizacja przepływów siły roboczej nie gwarantuje braku nadużyć czy konfliktów z prawem. Może ona powodować wiele zagrożeń. Wśród nich za najistotniejsze uznaje się nadal:

- bardzo dużą skalę migracji nielegalnej – swobodny przepływ mobilnego czynnika produkcji stwarza ogromny potencjał do wykorzystywania migrantów. Przemieszczający się nielegalnie „pracownicy” świadomie decydują się na pro-

ponowane warunki zatrudnienia, zwykle poniżej standardów. Osiągają zasadnicze wynagrodzenie znacznie niższe od średniej (zwykle pracują za bezcen), kreując w ten sposób określony dumping pracowniczy. Nie należy również w tym zakresie pomijać nielegalnego przemytu osób. Zjawisko, to również nieznanne i niezidentyfikowane wcześniej, rozprzestrzenia się poprzez nieuczciwych pośredników pracy, fałszujących dokumenty, handlujących żywym towarem, zmuszających do pracy w nieludzkich warunkach, a coraz częściej do prostytucji;

- drenaż mózgow [Boni, 2005] – zjawisko szczególnie niebezpieczne dla krajów rozwijających się. Brak perspektyw rozwoju osobistego i finansowego powoduje, iż osoby o wysokich kwalifikacjach, jak np. lekarze, inżynierowie decydują się na wyjazd zarobkowy. W ten sposób powstaje deficyt wysoko wykwalifikowanych pracowników ze strategicznych branż. Trudno jest w takiej sytuacji ocenić wymiar strat. Natomiast warto zwrócić uwagę, iż czas, jaki należy poświęcić młodej kadrze, jest niewspółmierny z utratą dotychczasowej praktyki i doświadczenia zawodowego. Europa starzeje się i w związku z tym stale będzie wzrastać zapotrzebowanie na specjalistów o bogatym doświadczeniu zawodowym;
- asymilacja imigrantów [Duszczyk, 2006] – kraje członkowskie Unii są potencjalnym, atrakcyjnym i docelowym miejscem do osiedlenia się dla obywateli państw trzecich. Problem ten nie jest krótkookresowy. Ludzie nękani biedą, prześladowaniami politycznymi będą próbować przedostawać się do krajów Europy, jeśli nie drogą legalną, to z pewnością przez tzw. zielony szlak¹. Natomiast uzyskanie statusu uchodźcy gwarantuje im objęcie tzw. skoordynowanym systemem ubezpieczeń społecznych w UE. Naturalnie wpłynie to na wzrost kosztów systemu.

3. Zarobkowe migracje Polaków – świadomy wybór czy konieczność?

Zjawiska migracyjne są bezpośrednią pochodną procesów zachodzących na rynku pracy [Kaczmarczyk, 2004,]. Polska należy do krajów, gdzie sytuacja na tym rynku w ciągu ostatniej dekady nie była zadowalająca. Utrzymujący się na początku XXI wieku wysoki wskaźnik bezrobocia, brak perspektyw na znalezienie satysfakcjonującej pracy oraz towarzyszący temu duży formalizm w kwestii zakładania własnej działalności gospodarczej spowodował, że rozgoryczenie społeczeństwa ciągle rosło. Od momentu przystąpienia Polski do Unii Europejskiej wyjechało ponad 1,2 mln rodaków. Proces ten nie jest skutecznie ograniczany.

Na skutek świadomych decyzji o wyjazdach zarobkowych zmianie uległa dotychczasowa struktura populacji w polskich miastach i wsiach. Powodują one również

¹ We wrześniu 2007 r. czeczeńska rodzina (model 2+4) próbowała przedostać się nielegalnym szlakiem do Polski. Ucieczka z ojczystego kraju zakończyła się tragicznie. Trzy córki zmarły z wycieńczenia i wycieńczenia, a matka z najmłodszym dzieckiem znalazły się pod opieką polskich lekarzy. W krótkim czasie uzyskali status uchodźcy.

wiele zmian w skali makroekonomicznej. Najpopularniejszym miejscem migracji Polaków są kraje skandynawskie oraz Wielka Brytania. Otwarcie granic oraz ich rynków pracy spowodowało lawinę wyjazdów migracyjnych. Stąd nie bez kozery Anglicy określają polskie migracje jako tzw. garb migracyjny. W konsekwencji lawinowych wyjazdów Polaków Anglicy stworzyli własną systematykę polskich migrantów, zob. tab. 3.

Tabela 3. Typologia polskiej migracji w Wielkiej Brytanii

Bociany (20%)	<ul style="list-style-type: none"> • preferują zdecydowanie migrację sezonową • zatrudniani w mało atrakcyjnych, zazwyczaj nisko płatnych sektorach gospodarki • przede wszystkim studenci, rolnicy, bezrobotni • zasadniczym celem wyjazdu jest maksymalizacja korzyści finansowych przy minimalizacji wydatków oraz okresu na obczyźnie • średni czas pobytu za granicą: 2-6 miesięcy
Chomiki (16%)	<ul style="list-style-type: none"> • migracja również sezonowa, ale nie długoletnia • preferują mało atrakcyjne sektory gospodarki, nisko płatne • migranci gromadzą się w społecznościach, tworząc mononarodowościowe skupiska • zasadniczym celem wyjazdu jest maksymalna kumulacja dochodu, by móc realizować zamierzone inwestycje, przedsięwzięcia w kraju macierzystym • migranci traktują swoje wyjazdy zarobkowe jako szansę na awans społeczny w Polsce
Buszujący (42%)	<ul style="list-style-type: none"> • maksymalizują liczbę miejsc, w których mogą się osiedlić • migrują młodzi, zdeterminowani na własny rozwój i karierę zawodową • mobilni społecznie, są widoczni w niemalże każdym sektorze • rynku – rozpiętość otrzymywanych uposażeń oraz posiadanych kwalifikacji jest szeroka • nie mają skryzalizowanych zamierzeń, gdzie się ostatecznie osiedlić – w kraju macierzystym, w innym kraju czy nadal poszukiwać
Łososie (22%)	<ul style="list-style-type: none"> • nie przewidują powrotu do kraju macierzystego, • przejawiają silne aspiracje mobilności społecznej • podstawowym punktem odniesienia dla ich zachowań jest system kraju przyjmującego

Źródło: J. Eade, S. Drinkwater, M. Garapich, *Class and Ethnicity – Polish Immigrants in London*, CRONEM 2007.

Z zaprezentowanych danych wynika, iż wśród polskich migrantów dominują ludzie młodzi, stale poszukujący właściwego miejsca zdolnego zaspokoić ich jakże często wyrafinowane potrzeby własnego rozwoju. Na tym tle pojawia się również wiele komentarzy zagranicznych polityków. Na ogół panuje przekonanie, że napływ polskiej społeczności jest dobrym i cennym czynnikiem pracy, ponieważ są to na ogół ludzie młodzi, nie korzystający z opieki medycznej ani nie nadużywający świadczeń społecznych oraz płacący składki, co dodatkowo zasila budżet państwa.

Na podstawie badań przeprowadzonych przez Instytut Spraw Publicznych określono profil polskiego migranta (zob. tab. 4).

Tabela 4. Profil polskiego migranta

Cecha	Opis
Wiek	osoba młoda, w wieku produkcyjnym, przedział 18-40 lat
Pochodzenie	regiony mało zurbanizowane, charakteryzujące się większymi różnicami w osiąganych dochodach ze względu na poziom bezrobocia oraz zatrudnienia
Kierunek migracji	osoby przemieszczające się do dużych metropolii, ale także na peryferyjne tereny
Poziom wyedukowania	dobrze wykształcona
Uwarunkowania	bardzo silne oddziaływania czynników historycznych, kulturowych
Status rodzinny	zazwyczaj osoba bezdzietna; w systemie ubezpieczeń społecznych kraju przyjmującego jest tylko płatnikiem netto, co oznacza, że raczej uiszcza składki do systemu, niż z niego korzysta
Popularne profesje niewyspecjalizowane	zajęcia niewymagające wysokich kwalifikacji – pracownik na roli, pomoc domowa, kelner, robotnik budowlany, kucharz, opiekun dzieci lub osób starszych, pracujący w hotelarstwie, wykonujący proste prace biurowe
Wykonywane profesje wymagające wysokiej specjalizacji	stomatolog, anestezjolog, informatyk
Źródło wydatkowania środków finansowych	znaczna część transferów zagranicznych, dochody transferowane do kraju macierzystego

Źródło: Instytut Spraw Publicznych, *Analiza społeczno-ekonomiczna migracji zarobkowej Polaków do państw EOG po 1 maja 2004*, Warszawa, 2007.

Zaprezentowany profil polskiego pracownika za granicą budzi mimo wszystko niepokój. Utrata potencjału demograficznego osób w wieku produkcyjnym w długim okresie spowoduje daleko idące negatywne konsekwencje dla ogólnej kondycji finansowej systemu ubezpieczeń społecznych ze szczególnym wskazaniem na bezpieczeństwo systemu emerytalnego. Starzenie się Europy, ale i Polaków wymusza wręcz wzrost *quasi*-podatkowych kosztów pracy, jak składki emerytalno-rentowe. W związku z tym strategiczne znaczenie ma dziś właściwa polityka zarządzania potencjałem pracy w Polsce w kontekście ograniczania atrakcyjności migracji zarobkowych. Nie ulega wątpliwości, że ograniczaniu masowych wyjazdów powinny sprzyjać głównie sukcesywny wzrost płac, właściwa reforma systemów społecznych, jak opieka socjalna i medyczna, poprawa sytuacji strukturalnej na rynku pracy. Należy mieć świadomość, że dopóki powyższe postulaty nie będą realizowane, dopóty migracja nadal będzie postępować.

4. Skutki masowej migracji. Katalog zagrożeń dla Polaków

Niezwykle trudno jest ocenić zjawisko masowej migracji Polaków. Nigdy końcowa ocena nie będzie jednoznaczna. Wzmocniony monitoring ujemnej migracji w Polsce staje się absolutnie niezbędnym minimum. Wszak zjawisko to w długiej perspektywie może wywoływać wiele zagrożeń natury ekonomicznej [*Migracja*

Tabela 5. Macierz SWOT migracji zarobkowej w ujęciu makroekonomicznym

Cecha	Wpływ pozytywny	Wpływ negatywny	Szansa	Zagrożenie
1	2	3	4	5
Podaż pracy	Migracja powoduje odpływ Polaków do pracy za granicą. W okresie wysokiego poziomu bezrobocia w kraju odpływ części społeczeństwa wpływa pozytywnie na rynek pracy przez redukcję niekorzystnych wskaźników bezrobocia	Na skutek masowych migracji znacznie wzrasta siła przetargowa osób, które zostały, a tym samym powstaje olbrzymi nacisk na wzrost płac przy niezminionej produktywności pracowników	Poprzez masowy odpływ pracowników stopa bezrobocia będzie wzrastać nie w Polsce, ale w kraju przyjmującym	Utrzymujący się popyt na pracę w kraju przyjmującym jest niebezpieczny ze względu na to, iż w kraju goszczącym szczególnie atrakcyjne są zawody specjalistyczne, wymagające wysokich kwalifikacji, jak np. lekarze. Natomiast w dobie starzejącego się społeczeństwa w tych krajach popyt na takiego typu usługi będzie się nadal utrzymywał. Rodzi to realne zagrożenie, iż ci specjaliści nigdy do kraju nie wrócą
Konkurencyjność przedsiębiorstw	Następuje wzrost produkcji w kraju, ale i za granicą	Na skutek presji wzrostu wynagrodzeń, maleje konkurencyjność przedsiębiorstw	Poprzez przepływ transferów zagranicznych może relatywnie dojść do znacznego przyrostu produkcji w ujęciu lokalnym. W społecznościach lokalnych oraz w związku ze zwiększoną konsumpcją gospodarstw migranckich pojawia się potrzeba tworzenia nowych miejsc pracy	W wyniku zbliżania plac do poziomu europejskiego oraz na skutek malejącej konkurencyjności polskich przedsiębiorstw Polska może być już znacznie mniej atrakcyjnym obszarem dla potencjalnych inwestorów zagranicznych
Bezpieczeństwo systemu emerytalnego	Brak	Odpływ zasadniczego potencjału demograficznego powoduje, że potencjalne źródło dochodów do systemu emerytalnego zostaje znacznie uszczuplone. Polacy pracujący legalnie na obczyźnie na podstawie obowiązujących przepisów skoordynowanego systemu emerytalnego opłacają składki w kraju goszczącym	Szansą dla bezpieczeństwa systemu emerytalnego jest nie tylko ograniczenie składek emerytalno-rentowych, ale także zwiększenie kosztów uzyskania przychodów. Ponadto szansą jest również stworzenie dogodnych warunków do zakładania i prowadzenia działalności gospodarczej, aktywne wspieranie młodych absolwentów uczyniających swoją przygodę z rynkiem pracy oraz stworzenie właściwego systemu wartości wspierających między innymi politykę prorodziną	Osoby, które poniosły porażkę, będąc za granicą, po powrocie zdecydowanie wymagają wsparcia systemowego, a to z kolei powoduje dodatkowe koszty systemu

1	2	3	4	5
<p>Transfery transgraniczne a skłonność do inwestycji i oszczędzania</p>	<p>Zazwyczaj dochody zdobyte za granicą wydatkowane są w Polsce. Gospodarstwa domowe dysponują znacznie wyższym dochodem, który konsumują w kraju</p>	<p>Transfery przekazywane z zagranicy mogą wywoływać wrotne postawy motywacyjne dla członków rodziny pozostają- jących w Polsce w kontekście podjęcia pracy. Wpływnie to negatywnie na wskaźniki zatrudnienia</p>	<p>Transfery zagraniczne znacznie poprawiają sytuację materialną gospodarstw domowych i relatywnie wzrasta skłonność do bieżącej kon- sumpcji</p>	
<p>Mobilność pracowników</p>	<p>Na skutek migracji pracowników następuje poprawa warunków życia</p>	<p>Znaczna część polskich migru- jących pracowników pracuje w zawodach niewymagających wąskiej specjalizacji. Nie wypierają oni tamtejszych pracowników, ale często są wykorzystywani jako tania siła robocza</p>	<p>Zazwyczaj migracja ma pozytywne skutki. Zdo- bycie doświadczenia, kapitału, znajomość języka w stopniu komunikatywnym dają szansę na uzyskanie znacznej samodzielności i niezależności w kraju macierzystym</p>	<p>Polscy migranci są czynnikiem produkcji komplementarnym, a nie substytucyjnym</p>

Źródło: opracowanie własne.

pracowników..., 2007]. Jednakże oprócz negatywów można także dostrzec jej pozytywne aspekty (zob. tab. 5).

Masowe migracje w Polsce oraz problem starzenia się społeczeństwa stanowią zagrożenie dla stabilności finansowej systemów emerytalnych (zob. tab. 6). Sukcesywny wzrost liczby osób w wieku poprodukcyjnym negatywnie wpłynie na mobilność i stabilność finansową systemów emerytalnych. Zważywszy na aspekt migracyjny, skala zagrożeń również będzie sukcesywnie wzrastać. Natomiast analiza problemu w szerszym ujęciu, uwzględniającym inne kraje europejskie, ujawnia jako pewną prawidłowość permanentny spadek liczebności pokoleń. Powoduje to także starzenie się społeczeństwa przy jednoczesnym znacznym obciążeniu pokolenia produktywnego.

Tabela 6. Prognoza liczby ludności i zasobów siły roboczej w UE

Kraj	Liczba ludności w tys.				Zasoby mobilnej siły roboczej			
	2002	2052 B	2052 N	2052S Q	2002	2052 B	2052 N	2052 SQ
Francja	59 486	70 381	64 230	66 462	26 719	32 096	28 594	29 881
Niemcy	82 488	77 077	71 096	75 971	40 673	32 907	29 374	32 359
Polska	38 425	31 267	27 277	28 788	17 329	12 931	10 857	11 579
Szwecja	8 925	9 993	9 173	10 240	4 526	4 700	4 234	4 839
Anglia	59 232	65 481	59 292	62 147	29 738	29 325	25 907	27 488
Włochy	57 157	54 044	48 280	52 234	22 983	19 440	16 629	18 622
Wskaźnik	Polska				Europa (27 krajów)			
	2002	2052 B	2052 N	2052 SQ	2002	2052 B	2052 N	2052 SQ
Wsparcia demograficznego ^a	5,49	1,65	1,47	1,49	4,18	1,82	1,64	1,79
Wsparcia emerytalnego ^b	3,83	1,35	1,20	1,22	3,09	1,51	1,36	1,47
Wsparcia rynku pracy ^c	1,22	0,87	0,80	0,81	1,30	0,95	0,89	0,94

^a Wskaźnik wsparcia demograficznego to relacja między liczbą ludności w wieku 15-64 lata a liczbą ludności powyżej 65 roku życia.

^b Wskaźnik wsparcia emerytalnego to relacja liczby wszystkich osób aktywnych zawodowo do osób nieaktywnych w wieku powyżej 65 lat.

^c Wskaźnik rynku pracy to relacja między liczbą wszystkich osób aktywnych zawodowo a liczbą osób nieaktywnych powyżej 15 roku życia.

Źródło: Środkowoeuropejskie Forum Badań Migracyjnych..

Sukcesywne zmniejszanie się ogółu ludności na skutek niskiego przyrostu naturalnego oraz wydłużanie się średniego czasu dalszego trwania życia powoduje, że nieunikniony jest kryzys finansowy systemów emerytalnych, a tym samym pod znakiem zapytania stoi bezpieczeństwo przyszłych świadczeń dla pokolenia aktualnie produktywnego. W jaki sposób można zabezpieczyć wypłaty przyszłych świadczeń, skoro w populacji będzie dominować grupa osób w wieku powyżej 50 lat? Pytanie pozostaje bez odpowiedzi.

Literatura

- Bank Światowy, *Migration and Remittances, Easter Europe and the former Soviet Union*, 2006.
- Boni M., *Wpływ wejścia do Unii Europejskiej na sytuację na rynku pracy*, [w:] *Polska w Unii Europejskiej – doświadczenia pierwszego roku członkostwa*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej, Warszawa 2005.
- Duszczek M., *Dość paniki migracyjnej*, „Gazeta Wyborcza”, 23.08.2006.
- Eade J., Drinkwater S., Garapich M., *Class and Ethnicity – Polish Imigrants in London*, CRONEM 2007.
- Instytut Spraw Publicznych, *Analiza społeczno-ekonomiczna migracji zarobkowej Polaków do państw EOG po 1 maja 2004*, Warszawa, 2007.
- Jurczak D., *Przestrzeń społeczno-kulturowa migracji cudzoziemców na pograniczu polsko-niemieckim*, za: J.H. Kolzer, *Demografia*, Warszawa 1984.
- Kaczmarczyk P., *Migracje zarobkowe Polaków w dobie przemian*, Uniwersytet Warszawski, Wydział Nauk Ekonomicznych, 2005.
- Kaczmarczyk P., *Popytowe uwarunkowania migracji zarobkowych – przypadek migracji sezonowych*, [w:] P. Kaczmarczyk, W. Łukawski, *Polscy pracownicy na rynku Unii Europejskiej*, Warszawa 2004.
- Migracja pracowników szansa czy zagrożenie*, KPMG, Warszawa 2007.
- Mijal M., *Migracje stałe i czasowe a rynek pracy w Polsce*, za: S. Stalker, *Workers Without Frontiers. The Impact of Globalisation on International Migration*, Genewa International Labour Office, 2000.
- Środkowoeuropejskie Forum Badań Migracyjnych.
- Znaniecki F., *Współczesne narody*, PWN, Warszawa, 1990.

ECONOMIC FACTOR OF MIGRATION IN THE EUROPEAN LABOUR MARKET

Summary

The phenomenon of migration is something new in Poland in the context of making decisions by Poles concerning their future. As a consequence, many of them settle abroad in search of a better life. In fact, never before Poland experienced such large scale emigration. This is a perfect investigative area for both sociologist and economists. The phenomenon might cause important socioeconomic problems. Relocation influences among others the unemployment rate, human capital supply chain, financing of social security system etc.

Bożena Gulbicka

Państwowy Instytut Badawczy w Warszawie

BEZPIECZEŃSTWO ŻYWNOŚCIOWE KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

1. Wstęp

Światowa Organizacja ds. Wyżywienia i Rolnictwa ocenia, że na świecie aż 854 mln ludzi jest niedożywionych, z czego 96% przypada na kraje rozwijające się. W tych krajach niedożywienie tak dużej liczby ludności wynika z niskiego poziomu rozwoju społeczno-gospodarczego. Ludzie bowiem nie mają zapewnionych podstawowych środków do życia, a szczególnie dotkliwy jest brak żywności, pitnej wody, opieki zdrowotnej i podstawowego wykształcenia.

W ostatniej dekadzie (lata 1990-1992 i 2001-2003) liczba osób niedożywionych w krajach rozwijających zmniejszyła się zaledwie o 3 mln osób, podczas gdy w latach 70. XX wieku spadek ten wyniósł 37 mln osób, w latach 80. 100 mln osób. Zbyt wolne tempo zmniejszania się liczby ludności niedożywionej w ostatniej dekadzie, mimo zobowiązań krajów rozwiniętych do wszechstronnej pomocy krajom rozwijającym się w przeciwdziałaniu głodowi i chronicznemu niedożywieniu, wzbudziło niepokój. Na kolejnych Światowych Szczytach Żywnościowych w 1996 i 2002 r., organizowanych przez FAO (*Food Balance Sheets*), za naczelne zadanie przyjęto zmniejszenie o połowę liczby niedożywionych i głodujących na świecie do roku 2015, tj. o ponad 400 mln w porównaniu z początkiem XXI wieku. A zatem przeciętnie rocznie liczba niedożywionych powinna maleć o ok. 30 mln osób.

Spotkania na tzw. szczytach żywnościowych, a także analizy prowadzone na początku XXI wieku przez FAO i inne ośrodki naukowe uświadamiają międzynarodowej społeczności, jak trudno zmniejszyć niedożywienie na świecie przy obecnych środkach i zaangażowaniu się krajów rozwiniętych w pomoc rozwojową dla krajów rozwijających się oraz przy braku zainteresowania ich samych powiększaniem krajowych zasobów żywności i ograniczaniem ubóstwa i niedożywienia.

Z badań wynika, że w skali świata ilość wyprodukowanej żywności jest wystarczająca dla każdego człowieka, aby mógł prowadzić zdrowe i czynne życie.

Mimo że występują nawet jej nadwyżki, to ogromna liczba ludności jest chronicznie niedożywiona i głoduje. Na początku XXI wieku nadal w wielu krajach nie jest respektowane jedno z podstawowych praw człowieka – prawo do wolności od głodu.

2. Definicja bezpieczeństwa żywnościowego

Termin bezpieczeństwo żywnościowe znalazł się w słowniku pojęć społeczno-ekonomicznych dopiero w połowie lat 70. W zakres tego pojęcia wchodzi kwestie związane z wyżywieniem ludności, będące od dawna przedmiotem polityki społeczno-gospodarczej. Bezpieczeństwo żywnościowe oznacza stan gospodarki, w której potrzeby żywnościowe wszystkich ludzi, uznane za społecznie akceptowane, mogą być zaspokojone [Małysz, 1998].

W literaturze przedmiotu można napotkać wiele definicji bezpieczeństwa żywnościowego¹. W ostatnich opracowaniach FAO bezpieczeństwo żywnościowe określono jako nieprzerwany dostęp fizyczny i ekonomiczny do żywności bezpiecznej dla zdrowia, żywienia wartościowej, zaspokajającej potrzeby żywnościowe i wystarczającej dla wszystkich ludzi dla zdrowego i aktywnego życia [*The State of Food...*, 2005].

W definicji bezpieczeństwa żywnościowego położony jest nacisk na słowa „wystarczająca” ilość żywności, czyli wystarczająca ilość kalorii, oraz na „zapotrzebowanie” dla aktywnego i zdrowego życia, a nie tylko na przeżycie, które wymagałoby zaspokojenia minimalnego zapotrzebowania energetycznego.

FAO skupia się na czterech głównych grupach czynników kształtujących bezpieczeństwo żywnościowe. Są to:

- dostęp fizyczny do żywności – wyznacza krajową produkcję żywności, zapasy żywności, zdolności importowe, pomoc żywnościową,
- dostępność ekonomiczna żywności – zależy od siły nabywczej gospodarstw domowych oraz od infrastruktury rynku i systemu dystrybucji,
- stabilność podaży – zależy od warunków pogodowych, fluktuacji cenowych, katastrof przyrodniczych niezależnych i zależnych od ludzi oraz różnych przyczyn politycznych i ekonomicznych,
- bezpieczeństwo żywności – jej jakość zdrowotna, dostęp do czystej wody, opieki zdrowotnej i urządzeń sanitarnych.

Bezpieczeństwo żywnościowe rozpatruje się na ogół co najmniej w trzech aspektach: międzynarodowym (światowym), narodowym (krajowym) i gospodarstwa domowego. Są one nieraz trudne do rozgraniczenia. Mianowicie dostępność fizyczna żywności, tj. przede wszystkim poziom i struktura rolniczej produkcji w danym kraju, przesądza o warunkach bezpieczeństwa żywnościowego gospodarstw

¹ Np. S. Maxwell, M. Smith przedstawili 30 definicji bezpieczeństwa żywnościowego w pracy: [Maxwell, Smith, 1992].

domowych. W większości gospodarstw domowych zależy ono od decyzji i osiągnięć gospodarczych w skali makroekonomicznej (np. produktu krajowego brutto i poziomu dochodów ludności), a zatem rozstrzyga się w wymiarze narodowym. Także decyzje makroekonomiczne przesądzają o jakości zdrowotnej żywności, a więc o jednym z warunków bezpieczeństwa żywnościowego gospodarstw domowych [Małysz, 1991].

Do oceny bezpieczeństwa żywnościowego w wymiarze światowym, a także krajowym wykorzystuje się „Globalny system informowania i wczesnego ostrzegania FAO”. System gromadzi, analizuje i upowszechnia najnowsze dane dotyczące wszystkich czynników, które mogą oddziaływać na podaż i popyt na żywność. Ich zakres jest bardzo szeroki – począwszy od warunków meteorologicznych, do występowania epidemii wśród zwierząt i szkodników roślin. Szczególną uwagę zwraca się na zapasy żywności (głównie zbóż), dostawy rynkowe oraz politykę państw dotyczącą produkcji żywności, handlu, cen i spożycia żywności. Analizuje się też przemieszczanie się ludności, wzrost jej liczby oraz rozkład geograficzny obszarów niedożywienia i głodu na świecie.

W praktyce do oceny, czy kraje, regiony i świat osiągnęły bezpieczeństwo żywnościowe, stosuje się dwie związane ze sobą zmienne.

Pierwszą zmienną jest dostępność żywności przeznaczonej do bezpośredniej konsumpcji przez ludzi, czyli inaczej – podaż żywności na 1 mieszkańca. Te informacje są określane przez przeciętne spożycie energii na osobę i dzień. Są opracowywane przez FAO.

Druga zmienna dotyczy podziału podaży żywności dostępnej do bezpośredniej konsumpcji wewnątrz każdego kraju, regionu, a nawet w obrębie świata. Jeżeli jednostka pobiera ze spożytej żywności mniej niż pożądane minimum energii, to uważana jest za osobę niedożywioną. Minimum dziennego zapotrzebowania energetycznego musi zapewnić utrzymanie masy ciała przy niskiej aktywności fizycznej, zależnie od wieku, płci i przeciętnej wysokości. Minimalny poziom energii dla każdego kraju otrzymuje się jako średnią ważoną dla poszczególnych grup wieku i płci. FAO przyjmuje z dużym uproszczeniem, że minimum dziennego zapotrzebowania energetycznego w skali kraju dla krajów rozwiniętych wynosi ok. 1900 kcal na osobę i dzień [Undernourishment..., 2001]. Jeżeli dostęp do żywności nie sięga tego poziomu, to osoba ta jest uznawana za chronicznie niedożywioną.

Głębokość niedożywienia lub deficyt żywności jest mierzony przez porównanie przeciętnej ilości energii pobranej ze spożytej żywności z minimum energii, która jest potrzebna do utrzymania masy ciała przy niskiej aktywności. Ludzie chronicznie głodni odczuwają brak od 100 do blisko 500 kcal na osobę i dzień. Większość z nich nie umiera z głodu, ale są to ludzie wychudzeni, o znacznie obniżonej aktywności fizycznej.

Wysoki przeciętny deficyt energii pobieranej z żywności w danym kraju oznacza, że w codziennym spożyciu brakuje nie tylko produktów o wysokiej wartości

żywnościowej (mięso, owoce, warzywa, ryby, tłuszcze, produkty mleczne), lecz także podstawowych produktów skrobiowych, dostarczających większość energii – w krajach rozwijających ok. 75% pobranej energii.

3. Zmiany w wyżywieniu ludności na świecie w latach 1961-2002

Zaspokojenie potrzeb żywnościowych ludności świata zależy przede wszystkim od sytuacji demograficznej, produkcyjnej w rolnictwie i w całej gospodarce żywnościowej, a także od siły nabywczej ludności, którą wyznacza wielkość produktu krajowego brutto na 1 mieszkańca. W poszczególnych krajach i regionach wyżywienie ludności w coraz większym stopniu zależy od importu i eksportu artykułów rolno-spożywczych.

Syntetycznym miernikiem stosowanym do oceny poziomu wyżywienia w wymiarze światowym i w porównaniu krajów i regionów jest przeciętne dzienne pobranie energii ze spożycia żywności w przeliczeniu na 1 mieszkańca.

W ciągu czterech ostatnich dekad spożycie żywności na świecie w przeliczeniu na energię wzrosło o 24,4%. Prawie cały ten przyrost wynikał z poprawy wyżywienia w krajach rozwijających się – aż o 38,3%, podczas gdy w krajach rozwiniętych tylko o 12,3%. O 19,5% wzrosło spożycie energii na osobę i dzień w Ameryce Południowej i Karaibach oraz o 18,5% w Azji Południowej. Niewiele poprawił się przeciętny stan wyżywienia w Afryce Subsaharyjskiej – zaledwie o 4,3%, a znacznie w krajach Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej (wzrost o 54,5%). W każdym kraju z tego regionu zmniejszyła się o połowę liczba niedożywionych. Kraje te w dużym stopniu wykorzystały osiągnięcia zielonej rewolucji. Dalsze ograniczenie niedożywienia w tym regionie zależy od osiągnięć inżynierii genetycznej (np. wprowadzenie uprawy złotego ryżu z genem prowitaminy A).

Średnia wartość energetyczna dziennego spożycia żywności na świecie w 2002 r. wynosiła 2804 kcal na osobę i dzień, w krajach rozwiniętych 3314 kcal na osobę i dzień, w krajach transformujących swoją gospodarkę 2910 kcal na osobę i dzień, a w krajach rozwijających się 2666 kcal. Wśród krajów rozwijających się najgorzej odżywiali się mieszkańcy Afryki Subsaharyjskiej – średnio 2100 kcal na osobę i dzień, a najlepiej Bliski Wschód i Afryka Północna – średnio 3010 kcal na osobę i dzień, a Azja Wschodnia i Południowo-Wschodnia średnio 2703 kcal na osobę i dzień. Zróżnicowanie podaży energii na świecie było ogromne. Na przykład w USA wynosiło 3770 kcal na osobę i dzień – połowa ludności miała nadwagę, natomiast np. w Somalii tylko 1555 kcal i tam 75% ludności była niedożywiona.

Coraz częściej problemy wyżywienia świata sprowadza się nie tylko do ilości spożytej energii na mieszkańca, lecz także do poziomu spożycia białka zwierzęcego. W 2002 r. przeciętnie spożycie białka zwierzęcego na świecie wyniosło 28,7g/osobę/dzień. Wynik ten był skutkiem bardzo niskiego poziomu spożycia w krajach rozwijających się (21 g), wysokiego poziomu spożycia białka zwierzęcego w krajach rozwiniętych (56,9 g).

Wysoki udział białka z produktów zwierzęcych ma duże znaczenie w wyżywieniu ludności dzięki wyższej wartości biologicznej białek zwierzęcych niż roślinnych. Produkty zwierzęce zawierają też więcej niż roślinne potrzebnych do życia składników mineralnych (wapnia, cynku, fosforu, żelaza) i witamin (B₁, B₂, B₆ i B₁₂).

Mniej niż 1/4 ludności na świecie żyje w krajach, gdzie przeciętny poziom spożycia białka zwierzęcego przewyższa 40 g na 1 osobę i dzień, a 12% ludności świata osiąga poziom spożycia białka zwierzęcego w granicach do 10 g, a tylko 6% populacji 70-80 g na 1 osobę.

Spożycie białka zwierzęcego na 1 mieszkańca na świecie kształtowało się w 2002 r. od 4 g w Burundi do 88 g we Francji. Za dostateczny poziom białka zwierzęcego uznaje się 40 g na osobę i dzień.

Stwierdza się współzależność między poziomem spożycia białka zwierzęcego a wielkością PKB na osobę. Do osiągnięcia 40 g białka zwierzęcego na osobę potrzeba ok. 4000 USD PKB na osobę, tj. 4 razy więcej od przeciętnego poziomu PKB w mniej rozwiniętych krajach [Gilland, 2002].

Światowa produkcja zbóż potrzebna do osiągnięcia 40 g białka zwierzęcego na dzień i na 1 mieszkańca powinna wynosić 420 kg na rok (w 2005 r. – 346 kg na 1 mieszkańca). Z tej ilości ponad 40% przeznaczają się na żywienie inwentarza żywego.

Biorąc pod uwagę sytuację materialną ludności oraz możliwości produkcyjne rolnictwa krajów rozwijających się, przyjęto za wystarczające spożycie białka zwierzęcego nie niższe niż 20 g na osobę [Gilland, 2002]. Pod koniec lat 90. nie osiągnęło tego poziomu 40% populacji na świecie.

Należy podkreślić, że chociaż postępuje proces globalizacji, to wiele krajów dotyka deficyt żywności, mimo coraz niższych cen na rynkach światowych. Wynika to z małych możliwości importu żywności z powodu braku dewiz z eksportu, a przede wszystkim niskiego poziomu rozwoju własnego rolnictwa. Także darczyńcy i instytucje finansowe w większym stopniu zwracają uwagę na inne dziedziny życia społeczno-gospodarczego niż rolnictwo (zdrowie, środowisko, kształcenie i problemy socjalne). Dlatego rolnictwo musi konkurować z nimi o środki finansowe. Konieczne jest ponowne skupienie uwagi na różnych objawach ubóstwa, w tym na niedożywieniu i rolnictwie. Zainteresowani rozwojem rolnictwa i obszarów wiejskich nie mają wystarczającej politycznej siły, aby zmusić rządy do bezpośredniego skierowania strumieni środków do rolnictwa, włączając w to pomoc pożyczki dla środowiska wiejskiego. Zmniejszyła się też pomoc żywnościowa w postaci produktów zbożowych dla wszystkich krajów rozwijających się: dla Afryki – z 10,1 do 3,7 kg produktów zbożowych na 1 mieszkańca, dla Ameryki Łacińskiej – z 3,4 do 0,7 kg, dla pozostałych regionów – z 3,1 do 0,3 kg (w ekwiwalencie ziarna, lata 1992/93-2003/04) [The State of Food..., 2005].

4. Rozprzestrzenienie niedożywienia w krajach rozwijających się

Wyraźna jest współzależność między niskim poziomem rozwoju społeczno-gospodarczego a niedożywieniem.

W krajach rozwijających się 19,2% ludności w 2004 r. żyło za mniej niż jednego dolara dziennie, a w najuboższym regionie, tj. w Afryce Subsaharyjskiej, aż 41,1%. W latach 1990-2004 w krajach rozwijających się o 12,4 pkt procentowego zmniejszył się odsetek osób żyjących poniżej granicy ubóstwa, a w Afryce Subsaharyjskiej tylko o 5,7 pkt procentowego [Africa..., 2007]. Ubogie gospodarstwa domowe mają ograniczony dostęp do żywności z zakupu (wysokie ceny) lub z własnej produkcji (bardzo małe działki ziemi lub brak ziemi). Skutkiem tego jest stałe niedożywienie lub głód.

Społeczeństwa niedożywione i ubogie w mniejszym stopniu włączają się w globalną gospodarkę. Znaczne niedożywienie hamuje wzrost gospodarczy, gdyż

Tabela 1. Ludność niedożywiona w krajach rozwijających się według regionów

Regiony	Ludność ogółem (w mln)		Liczba niedożywionych (w mln)		Udział niedożywionych w ogólnej liczbie ludności (w %)	
	1990- -1992	2001- -2003	1990- -1992	2001- -2003	1990- -1992	2001- -2003
Ogółem kraje rozwijające się	4 058,7	4 868,9	823,1	814,6	20	17
Azja i Pacyfik	2 815,2	3 297,4	569,7	524,0	20	16
Azja Wschodnia	1 241,5	1 374,7	198,7	159,5	16	12
Azja Południowo- -Wschodnia	444,2	530,3	80,0	65,3	18	12
Azja Południowa	1 125,3	1 386,7	290,4	298,5	26	22
Ameryka Łacińska i Karaiby	443,4	528,9	59,4	52,4	13	10
Ameryka Północna (Meksyk)	84,8	102,0	4,6	5,1	5	5
Ameryka Środkowa	28,8	37,7	5,0	7,4	17	20
Karaiby	28,5	32,0	7,7	6,7	27	21
Ameryka Południowa	301,3	357,1	42,0	33,3	14	9
Bliski Wschód i Afryka Północna	322,8	407,4	25,0	37,6	8	9
Bliski Wschód	202,5	260,4	19,6	31,6	10	12
Afryka Północna	120,4	147,0	5,4	6,0	4	4
Afryka Subsaharyjska	477,3	635,3	169,0	206,2	35	32
Afryka Środkowa	63,4	84,1	22,7	46,8	36	56
Afryka Wschodnia	167,8	223,0	75,1	86,9	45	39
Afryka Południowa	71,0	91,8	34,1	36,0	48	39
Afryka Zachodnia	175,0	236,8	37,2	36,5	21	15

Źródło: opracowanie własne na podstawie FAO, *The State of Food Insecurity in the World 2006, Eradicating World Hunger-taking Stock Ten Years after the World Food Summit*, FAO, Rome.

osłabia fizyczne i umysłowe zdolności ludzi do wydajniejszej pracy, dlatego poprawę wyżywienia należy traktować jako inwestycję produkcyjną. Zanim to nastąpi, konieczna jest zewnętrzna pomoc krajów rozwiniętych związana z rozwojem społeczno-gospodarczym krajów, zwłaszcza pomoc specjalistów oraz pomoc żywnościowa dla ubogich i cierpiących głód. W wielu krajach afrykańskich konieczne jest nauczanie ludności podstaw rolnictwa, aby sama potrafiła pozyskiwać produkty potrzebne do życia.

Niezbędne jest także większe zainteresowanie rządów krajów rozwijających się problemami rolnictwa, co wyrazić powinno się zwiększeniem udziału środków na rozwój rolnictwa w budżetach tych krajów.

W skali świata nadal głównym problemem jest liczba i rozmieszczenie ludności niedożywionej w krajach rozwijających się.

W krajach Azji i Pacyfiku mieszka aż 524 mln ludności niedożywionej (2003 r.), co stanowi 16% ogólnej liczby mieszkańców tego regionu, kraje Afryki Subsaharyjskiej zaś zamieszkuje 206,2 mln ludności niedożywionej, tj. aż 32% ogólnej liczby ludności tego regionu. W Ameryce Łacińskiej i na Karaibach jest niedożywionych 52,4 mln ludzi, co stanowi 10% ogólnej liczby mieszkańców tego regionu. Najmniejsza liczba osób niedożywionych jest na Bliskim Wschodzie i w Afryce Północnej – 37,6 mln ludzi, co stanowi 9% ogółu mieszkańców tego regionu.

W latach 1992-2003 liczba ludności niedożywionej w krajach rozwijających się zmniejszyła się zaledwie o 1,1%, a jej udział w ludności ogółem zmniejszył się z 20 do 17%.

W latach 1992-2003 liczba niedożywionych i głodujących zmniejszyła się:

- w regionie Azji i Pacyfiku o 8,1%, tj. o 45,7 mln osób,
- w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach o 11,8%, tj. o 8,1 mln osób.

W tym okresie zwiększyła się liczba osób niedożywionych:

- na Bliskim Wschodzie i Afryce Północnej o 50%, tj. o 12,6 mln osób,
- w Afryce Subsaharyjskiej o 22,0%, tj. o 37,2 mln osób.

Do grup najbardziej zagrożonych niedożywieniem i ubóstwem należy ludność bezrolna, robotnicy rolni, rolnicy gospodarujący na nieurodzajnych gruntach i małych działkach ziemi, biedota miejska pozostająca bez pracy, ludzie w podeszłym wieku oraz rodziny o niskich dochodach z dużą liczbą dzieci. Im niższy jest poziom rozwoju gospodarczego kraju, tym wyższy jest odsetek ludności niedożywionej, dochodzi nawet do 70% i więcej ogółu ludności. Na przykład w Republice Demokratycznej Konga przeciętne spożycie energii kształtuje się na poziomie 1627 kcal/osobę/dzień i aż 71% ludności jest niedożywione, a produkt krajowy brutto na 1 mieszkańca wynosi 677 USD rocznie.

W niektórych krajach rozwijających się nastąpiła poprawa stanu wyżywienia ludności oraz zmniejszyła się liczba osób niedożywionych i ubogich. Kraje te włączyły się w proces globalizacji i osiągnęły z tego korzyści. Są to np. Chiny, Wietnam, Indie i Tajlandia.

Zdolność regionów i krajów do uzyskania korzyści z globalizacji zależy od takich czynników, jak handel bez barier, napływ kapitału, zdolności do adaptacji nowych technik i technologii, a także od geograficznego położenia i wyposażenia w infrastrukturę. Sukces odniosły te kraje, które włączyły się do międzynarodowego handlu, do których napłynęły inwestycje, nowe technologie i specjaliści od organizacji i zarządzania. Odnoszący sukcesy potrafili wykorzystać własne możliwości, np. Chiny dużą ilość taniej pracy, co przyciągnęło inwestorów z całego świata.

Bank Światowy ocenił, że w latach 90. XX wieku w szybko integrujących się systemach gospodarczych dochody na osobę wzrastały w tempie 4% rocznie, podczas gdy w mniej zintegrowanych krajach nastąpił proces kurczenia się dochodów w tempie 1% rocznie [*Globalization...*, 2001].

Afryka Subsaharyjska niewiele osiągnęła dla poprawy bezpieczeństwa żywnościowego. Pozostała nadal zapleczem surowcowym dla krajów rozwiniętych, nie rozbudowuje przemysłu i ma prymitywne rolnictwo. Spadek cen surowców rolniczych na rynkach światowych pogłębia jej trudności gospodarcze, które pociągają ze sobą zwiększenie zadłużenia.

Czynnikami hamującymi proces globalizacji w tym regionie są: położenie geograficzne (trudne warunki klimatyczne, ograniczone zasoby wody słodkiej), konflikty zbrojne, brak infrastruktury ekonomicznej i społecznej (ograniczony dostęp do służby zdrowia i kształcenia na poziomie podstawowym), epidemie chorób, szczególnie HIV/AIDS, niski poziom opieki zdrowotnej, brak urządzeń sanitarnych i niska siła nabywcza ludności. Ubodzy nie mają wystarczających środków na zakup żywności ani też możliwości jej wyprodukowania. Brak miejsc pracy poza rolnictwem hamuje rozwój urbanizacji.

Kraje wysoko rozwinięte oraz Unia Europejska w coraz większym stopniu uzależniają swoją pomoc dla Afryki od reform gospodarczych i politycznych w tym regionie.

Kraje Afryki Subsaharyjskiej odczuwają ogromne braki żywnościowe, a nawet dotykają je klęski głodu. Wojny domowe zmusiły ludność wiejską do porzucenia ziemi i przenoszenia się do miast w poszukiwaniu pracy, której nie ma dla niewykwalifikowanej siły roboczej, a także do nielegalnej migracji przez Maroko do krajów Europy Zachodniej. Wiele krajów Afryki Subsaharyjskiej posiada naturalne surowce (naftę, kamienie szlachetne, złoto i in.), ale dochody uzyskane z ich wydobycia w niewielkim stopniu są przeznaczane na rolnictwo i rozwój kraju. Większość trafia do kieszeni superelit.

Niewiele jest jeszcze rozwijających się krajów, które nie dopuściły do korupcji, karały za nią i mogły się rozwinąć, do takich należą na przykład Singapur i Malezja.

W tej kwestii warto przytoczyć pogląd wybitnego amerykańskiego ekonomisty J. Galbraitha: Nic nie jest tak ważne dla ekonomicznego rozwoju i warunków życia ludności jak ustabilizowany, godny zaufania, fachowy i uczciwy rząd. To jest ważne dla tych części świata, ale tego im ciągle brakuje [Galbraith, 1998].

5. Wnioski

1. Do najważniejszych przyczyn braku bezpieczeństwa żywnościowego w wielu krajach rozwijających się należą: niski poziom produkcji rolniczej wynikający z małej wydajności niewielkich gospodarstw rolnych, które dominują w strukturze obszarowej; niekorzystne warunki glebowo-klimatyczne, zasoby wody za małe w stosunku do potrzeb, ograniczony dostęp ubogiej ludności wiejskiej do środków produkcji, przede wszystkim do ziemi lepszej jakości i środków płonotwórczych, niedostateczna umiejętność uprawy ziemi, wiążąca się z brakiem wykształcenia (choćby podstawowego); klęski żywiołowe, międzynarodowe konflikty zbrojne i wojny plemienne; niska siła nabywcza ludności wiejskiej; wiele gospodarstw rolnych nie jest związanych z rynkiem oraz brak jest miejsc pracy na wsi i w mieście poza rolnictwem, wśród ludności rozszerzają się choroby zakaźne i będące skutkiem niedożywienia; zmniejsza się pomoc zewnętrzna i ograniczane są środki własne (publiczne) na inwestycje w rolnictwie krajów rozwijających się z powodu zbyt wolnego obrotu kapitału.

2. Są dwie drogi prowadzące do osiągnięcia bezpieczeństwa żywnościowego, czyli nieprzerwanego dostępu do żywności wystarczającej dla wszystkich ludzi, dla zdrowego i aktywnego życia w krajach rozwijających się:

- rozwój rolnictwa i innych produkcyjnych sektorów oraz infrastruktury technicznej i społecznej, a więc wzrost gospodarczy krajów i ułatwienie dostępu do edukacji i ochrony zdrowia,
- zewnętrzna pomoc związana z rozwojem społeczno-gospodarczym kraju, zwłaszcza w zakresie inwestycji w rolnictwie i innych sektorach, wszechstronna pomoc specjalistów z dziedzin ekonomicznej, organizacyjnej, technologicznej i edukacyjnej oraz pomoc żywnościowa dla ubogich i cierpiących głód.

3. Wskazane jest, aby kraje rozwinięte gospodarczo w większym stopniu zmniejszyły protekcyjność wobec własnego rolnictwa, co poprawiłoby warunki wymiany i dostęp do rynków światowych krajów rozwijających się. Jednocześnie gospodarstwa rolne w tych krajach muszą odznaczać się większą elastycznością w dostosowaniu do wymagań rynku (ilość, rodzaj produkcji, przestrzeganie norm sanitarnych oraz zawartości zanieczyszczeń biologicznych i chemicznych). Konieczna jest także większa liberalizacja w handlu między krajami rozwijającymi się i reforma polityki rolnej.

4. Pomoc krajów rozwiniętych i międzynarodowych organizacji jest niezbędna do opracowania strategii rozwoju społeczno-gospodarczego krajów rozwijających się i do podejmowania przez nie działań w zwalczaniu niedożywienia w myśl zasady: pomagajmy potrzebującym w taki sposób, żeby nauczyli się pomagać sobie sami. Jest to nowe podejście do pomocy dla krajów rozwijających się. W przypadku klęsk żywiołowych i klęsk spowodowanych przez człowieka, a przede wszystkim w razie konfliktów wewnętrznych konieczna jest pomoc żywnościowa i taką pomoc kraje rozwinięte i organizacje międzynarodowe będą świadczyć. Kraje i

regiony, które szczególnie cierpią z powodu głodu, muszą otrzymywać jednocześnie pomoc żywnościową i pomoc rozwojową. FAO zastosowała nowe podejście do pomocy żywnościowej – Światowy Program Żywnościowy ma wspierać jednocześnie rolnictwo, edukację i ochronę zdrowia.

5. W ostatnich trzech latach zmniejszyły się światowe zapasy zbóż. W wyniku spadku zbiorów wzrosły ceny zbóż na rynku światowym. Ta sytuacja będzie mieć konsekwencje dla krajów cierpiących z powodu niedożywienia i głodu, gdyż pomoc żywnościowa od największych darczyńców się zmniejszy.

Literatura

- Africa and the Millenium Development 2007 Update*, United Nations 2007.
- Galbraith J.K., *On the Continuing Influence of Affluence*, [w:] *Human Development Report 1998 UNDP*, Oxford University Press, New York, Oxford, 1998.
- Gilland B., *World Population and Food Supply, Can Food Production Keep Pace with Population Growth in the Next Half Century?* „Food Policy” no. 1, 2002.
- Globalization, Growth and Poverty*, The World Bank Policy Report, Washington 2001.
- Gulbicka B., *Bezpieczeństwo żywnościowe krajów rozwijających się*, Studia i Monografie nr 116, IERiGZ, Warszawa, 2003.
- Małysz J., *Bezpieczeństwo żywnościowe*, [w:] *Encyklopedia agrobiznesu*, Fundacja Innowacja, Wyższa Szkoła Społeczno-Ekonomiczna, Warszawa, 1998.
- Małysz J., *Bezpieczeństwo żywnościowe – strategiczna potrzeba ludzkości*, PWN, Warszawa, 1991.
- Maxwell S., Smith M., *Household Food Security of Conceptual Review*, [w:] *Household Food Security Concepts, Indicators, Measurement IFAD/UNICEF*, Rome, New York, 1992.
- The State of Food Insecurity in the World 2006. Eradicating World Hunger-taking Stock Ten Years After the World Food Summit*, FAO, Rome.
- The State of Food and Agriculture 2005*, FAO Agriculture Series no. 36, Rome.
- Undernourishment around the World*, [w:] *The State of Food Insecurity in the World 2001*, FAO, Rome.
- Stiglitz J.E., *Wizje sprawiedliwej globalizacji. Propozycja usprawnień*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, 2007.

THE FOOD SECURITY OF THE DEVELOPING COUNTRIES

Summary

Starving or permanently undernourished people was estimated at the beginning of the 21st century at 854 milion, 96 per cent of them lived in developing countries. The undernourishment so many people results from the low level of socio-economic development. The right of every human being to be free from hunger is not respected.

The purpose of the study was to present the most important problems concerning undernourishment in the developing countries.

The research was conducted on the basis of the information from the international organizations within the United Nations i.e. the Food and Agriculture Organization (FAO) and the World Health Organization (WHO).

The article includes the conclusion that there are two ways leading to food security in the developing countries: development of agricultural and other productive sectors, it means improving the economic state of the country, easy access to education and medical services and at the same time external aid for the development and food aid for the people suffering from poverty and hunger.

Adam Hetmańczuk

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

POLITYKA PIENIĘŻNA U PROGĘ XXI WIEKU. EKSPOZYCJA PROBLEMU

„Polityka pieniężna, która wiarygodnie i trwale
dba o zapewnienie stabilności cen,
w najlepszy sposób przyczynia się
do poprawy perspektyw gospodarczych
i podniesienia standardu życia”

Europejski Bank Centralny

Frankfurt nad Menem 1999

1. Wstęp

Współczesna gospodarka stale narażona jest na różnego rodzaju wstrząsy i zakłócenia o charakterze popytowym, podażowym oraz cenowym, które wymagają reakcji ze strony polityki ekonomicznej, by utrzymać stabilny wzrost globalnego popytu. Występowanie zdarzeń nieprzewidywalnych o różnej proveniencji w krajowej gospodarce jest czymś normalnym i w pewnej mierze nieuniknionym; w rezultacie procesy gospodarowania przebiegają w warunkach znacznej niepewności i podwyższonego ryzyka. W ocenie badaczy problematyki makroekonomicznej samoczynne działanie mechanizmu rynkowego wprawdzie nieustannie zmierza do równowagi, jednak bez przymusu osiągnięcia tejże w sposób stabilny i permanentny. W literaturze toczy się od dawna w tej materii otwarta wymiana poglądów między keynesistami a klasykami i neoklasykami. Zarzewiem kontrowersji są przede wszystkim prawo rynków Sasa i zasada neutralności pieniądza oraz ramy prowadzonej analizy – krótki i długi okres.

Konieczność udziału podmiotów publicznych (narodowych oraz międzynarodowych) w procesach regulacyjnych wyraźnie wzrasta w obliczu trudnych wyzwań związanych z globalizacją gospodarki oraz narastaniem wielkich problemów ekonomicznych, politycznych i społecznych na tle polaryzacji potencjałów gospodarczych przy ograniczonych zasobach naturalnych. Poszukuje się skutecznych sposobów korygowania samoregulacji rynkowej tam, gdzie działa ona ze szkodą dla

społeczeństwa, oraz wspomagania jej tam, gdzie jej działanie jest zbyt słabe. Polityka pieniężna pozostaje wciąż jedną z najważniejszych dziedzin polityki makroekonomicznej. Bierze ona udział w stabilizowaniu procesów gospodarczych przez kontrolowanie inflacji, i to w taki sposób, aby nie wywoływać tzw. mikrocykli koniunkturalnych, manifestujących się początkowo szybkim wzrostem PKB, a w dalszej kolejności jego raptownym spadkiem. W ostatnich latach obserwuje się wyraźną tendencję do umiędzynarodowienia tej sfery polityki. Oddziaływanie polityki monetarnej krajów zajmujących wysokie pozycje w gospodarce światowej nie ogranicza się do własnych terytoriów, lecz przenosi się na inne państwa i ich narodowe systemy gospodarcze¹.

2. Warunki prowadzenia polityki pieniężnej w dobie globalizacji

Środowisko ekonomiczno-polityczne niezwykle szybko zmieniających się warunków funkcjonowania krajowej gospodarki i otoczenia zewnętrznego stanowi potężny czynnik zakłócający cały proces przygotowywania i realizacji decyzji banku centralnego. Ocena efektywności polityki pieniężnej należy do szczególnie ważnych zagadnień, lecz zarazem kontrowersyjnych zarówno w makroekonomii, jak i w praktyce gospodarczej. Metody i środki oddziaływania władzy monetarnej na przebieg procesów inflacyjnych, włącznie z ich modelowaniem, są przedmiotem dyskusji na różnych forach oraz weryfikacji empirycznych z zastosowaniem specjalistycznych narzędzi statystyki matematycznej oraz ekonometrii. Szczególne znaczenia nabiera ta kwestia w ostatnich kilkunastu latach, kiedy wobec globalizacji nieskuteczne stają się niektóre rodzaje polityki gospodarczej, jak na przykład polityka ochrony konkurencji na rynku narodowym czy też osiąganie celu finalnego w obszarze krajowej polityki pieniężnej za pomocą podejścia tradycyjnego – celów pośrednich. Na znaczeniu w sensie relatywnym tracą również samodzielne państwa, tj. krajowe władze fiskalne oraz monetarne, a względnie zyskują firmy i przedsiębiorstwa wielonarodowe, które w coraz mniejszym stopniu podlegają zewnętrznemu nadzorowi, w tym kontroli narodowych władz publicznych.

¹ Amerykański bank centralny obniżył ostatnio (druga dekada września 2007 r.) stopy procentowe o 50 pkt bazowych do poziomu 4,75%, aby ratować gospodarkę przed recesją po zapaści, jaka powstała na rynku kredytów hipotecznych. Jest to pierwsza obniżka od czterech lat. Inwestorzy na giełdach zareagowali wzmożonymi zakupami papierów wartościowych. Od 2003 r. Fed aż 17 razy podnosił stopy procentowe, walcząc w ten sposób z inflacją towarzyszącą coraz szybciej rosnącej krajowej ekonomice. Upadek jednego z największych pożyczkodawców w USA, New Century Financial, pogłębił wcześniejszy kryzys na rynku nieruchomości, którego bezpośrednim powodem były gigantyczne emisje obligacji zabezpieczonych zapisami hipotecznymi. W ciągu kilku miesięcy kryzys z tego rynku nabrał wymiaru globalnego, dotykając wielkie banki i fundusze inwestycyjne, w tym również zagraniczne. Banki w Niemczech (np. IKB i SachsenLB) i w Wielkiej Brytanii (Northern Rock) ponosiły olbrzymie straty, szacowane w milionach euro oraz funtów. Rząd angielski nie chcąc dopuścić do paniki i utraty wiarygodności brytyjskich banków, ogłosił, że daje gwarancję na wszystkie oszczędności ulokowane w bankach („Gazeta Wyborcza” z dnia 19.09.2007).

Obecnie elementami szeroko rozumianej strategii monetarnej są najczęściej płynny kurs walutowy i cel inflacyjny, odpowiadające w jakiejś mierze również wyzwaniom nowej fali globalizacji. Podstawowym instrumentem polityki pieniężnej jest krótkoterminowa stopa procentowa. Według wielu ekonomistów stanowi to mocny argument na rzecz przekonania o zasadności prowadzenia współczesnej polityki pieniężnej na podstawie przyjętej reguły. Sugeruje się nawet, aby działania oparte na intuicji i doświadczeniu decydentów były konsekwentnie zastępowane wdrażanymi procedurami algorytmicznymi, eliminującymi lub ograniczającymi dyskrecjonalność w maksymalnym stopniu. Dyskusja w tej materii ma charakter jak najbardziej otwarty i rozwojowy. Wymaga ona kolejnych teoretycznych eksploracji i złożonych, wielostopniowych badań, podbudowanych nowoczesną weryfikacją dotychczasowych ustaleń makroekonomii, w tym podważenia wielu spetryfikowanych argumentów, niezbyt dobrze przystających do zupełnie nowej rzeczywistości społeczno-gospodarczej kształtującej się w okresie ostatnich kilku lub kilkunastu lat.

Uprawianie polityki pieniężnej przez bank centralny odbywa się obecnie w bardzo niestabilnych warunkach gospodarowania, zmieniających się niezwykle dynamicznie pod dyktando przede wszystkim czynników otoczenia zewnętrznego, wywierającego znaczny wpływ na kształtowanie się wewnętrznych makroproporcji oraz podstawowych relacji (np. krajowej luki popytowej, rodzimej inflacji czy podstawowych stóp narodowego banku centralnego). Dzisiejsze systemy gospodarcze poszczególnych państw są ze sobą w znacznym stopniu powiązane, nie tylko ze względu na duży stopień otwartości na wymianę towarową za pośrednictwem rynku światowego, lecz także na nasilające się oddziaływanie procesów globalizacji ekonomicznej. Ich wyróżnikami są między innymi postępująca, wielostronna liberalizacja handlu światowego oraz powstawanie globalnego rynku poszczególnych produktów i usług, szybko integrujące się rynki finansowe, rozszerzające się ugrupowania gospodarcze oraz tworzące się walutowe bloki integracyjne z jednolitą jednostką monetarną, rosnąca konsolidacja giełd światowych, w tym europejskich, wzrost roli ponadgranicznej działalności bankowej oraz transgranicznych przepływów kapitałowych i konwergencja systemów gospodarczych, zwiększona mobilność kapitału i wolnych środków finansowych w skali międzynarodowej, przyspieszone zmiany własnościowe i prywatyzacyjne oraz deregulacja głównych sektorów gospodarki w wielu krajach, zwłaszcza na rynkach wschodzących (*emerging market*), a także permanentny postęp techniczny wywołujący rewolucyjne zmiany we wszystkich bez wyjątku sferach krajowej gospodarki, szczególnie w dziedzinach technologii informacji i informatyzacji, teletransmisji, telekomunikacji (sektor ICT – *Information and Communication Technology*) oraz w transporcie. W takiej sytuacji radykalnie maleje znaczenie czynnika czasu i przestrzeni w przebiegu procesów ekonomicznych, a bardzo szybko narasta umiędzynaradawianie działalności biznesowej, prowadząc do nieuniknionego procesu powstawania jednolitej gospodarki światowej [Rybiński, 2007, s. 274]. Z tym wiąże się wiele

różnorodnych i złożonych zjawisk oraz procesów, których naturę należy zbadać, aby w pełni zrozumieć ich źródła i mechanizmy.

Nowe jakościowo zjawiska silnie komplikują rzeczywistość gospodarczą i znacznie podnoszą poziom niepewności, z jaką muszą się liczyć władze monetarne, podejmując suwerenne decyzje dotyczące kształtowania sfery pieniężnej, a pośrednio całej gospodarki. Polityka pieniężna może mieć istotny, utrzymujący się przez wiele kwartałów wpływ na realną działalność ze względu na stopniowe dostosowywanie się poszczególnych cen oraz ogólnego poziomu cen. Oczekiwane efekty zastosowanych środków mają zwykle charakter stochastyczny i są obciążone dużą zmiennością. Zawodzą dotychczasowe rozwiązania, od wielu lat stosowane w tym obszarze polityki ekonomicznej; od jakiegoś czasu polityka pieniężna boryka się z niemałymi trudnościami odnośnie do możliwości realizacji celu finalnego na podstawie strategii pośrednich bazujących na kontroli agregatów monetarnych lub kursu walutowego. Ogólnie rzecz ujmując, tradycyjne strategie (pośrednie) przestały odpowiadać nowym wyzwaniom, z jakimi muszą się zmierzyć krajowe systemy gospodarcze, otwarte na wpływy i oddziaływania transformujących się mechanizmów rynku światowego oraz postępujących procesów globalizacji. W warunkach swobodnego przepływu kapitału, ludzi i towarów, a także usług oraz innowacji, wiedzy i informacji polityka monetarna nie może jednocześnie efektywnie kontrolować podaży pieniądza i poziomu kursu walutowego. W systemach walutowych odchodzi się od koncepcji kursu sztywnego na rzecz kursu zmiennego, w którym ceny walut ustalają się swobodnie w wyniku działania sił rynkowych. W praktyce jest to tzw. kierowany system kursów walutowych (*dirty floating*).

Płynny kurs pozwala na szybki i nieograniczony transfer kapitału według kryterium najwyższej rentowności mierzonej relacją krajowej stopy procentowej do średniej stopy na rynku światowym, wykluczając tym samym aktywną politykę kursową i autonomiczną podaż pieniądza jako najważniejszego pierwotnego źródła zasilania wewnętrznej cyrkulacji. W systemie zmiennych kursów walutowych bank centralny nie interweniuje (pomijając oczywiście sytuacje skrajne); nie skupuje nadwyżki obcych walut czy też nie kompensuje ich niedoboru na rynku poprzez sprzedaż z własnych rezerw walutowych, a kurs krajowej waluty ustala się swobodnie na poziomie, który zapewnia równowagę między podażą obcych walut i popytem na nie, sprzyjając równoważeniu bilansu płatniczego z zagranicą.

Makroekonomiczna analiza gospodarki otwartej z zastosowaniem dwurynkowego modelu IS-LM, wywodzącego się w warstwie konceptualnej wprost od J.R. Hicksa, badająca wpływ aktywnej polityki fiskalnej oraz monetarnej na zmiany dochodu narodowego i wzrost gospodarczy w krótkim okresie potwierdza maksymalną skuteczność tylko w przypadku polityki pieniężnej [Noga, 2000, rozdz. 14]. Stąd szczególne duże zainteresowanie ekonomistów polityką monetarną w porównaniu z polityką budżetową, przy czym nie oznacza to umniejszenia roli i znaczenia tej ostatniej w całym procesie prowadzenia polityki ekonomicznej. Nie można przecież ignorować, szczególnie w dobie globalizacji, problemu koordynacji oby-

dwu rodzajów polityki ekonomicznej, w tym na poziomie regionalnym i międzynarodowym, mając na uwadze oczekiwaną skuteczność polityki monetarnej. W długim okresie problem koordynacji przestaje mieć znaczenie ze względu na neutralność pieniądza, odgrywa on jednak nadal ważną rolę w krótkim okresie, chyba że zaaprobuje się tezę nowej ekonomii klasycznej (*new classical macroeconomics*) o nieskuteczności polityki ekonomicznej w ogóle. Zastosowanie hipotezy racjonalnych oczekiwań (*rational expectations*) do badań nad skutecznością polityki ekonomicznej rzuciło nowe światło na charakter zależności między polityką fiskalną a monetarną. T.J. Sargent i N. Wallace wykazali, że skuteczność obydwu rodzajów polityki wymaga, aby były one ze sobą spójne w układzie międzyokresowym. W prezentowanym opracowaniu ten, skądinąd interesujący, wątek nie będzie dalej rozwijany.

Kapitały napływające z zewnątrz do gospodarki stanowią dodatkowe, aczkolwiek wysoce niestabilne² źródło finansowania procesów rozwojowych; znaczny odsetek migrujących środków finansowych, funkcjonujących z założenia w okresie jak najkrótszym, przynoszącym maksymalny zysk, ma lub może mieć wybitnie spekulacyjny charakter. Napływy i odpływy takich kapitałów charakteryzują się szczególnie wysoką częstotliwością zmian miejsc i kierunków ekspansji. Może to zagrozić stabilności finansowej i podstawom ładu ekonomicznego w danym kraju. W państwach, w których nie wprowadzono odpowiedniej kontroli, pojawiły się właśnie działania o znamionach spekulacyjnych na poziomie międzynarodowym. Rodzi to nierzadko kryzysy walutowe, które pociągają za sobą kryzysy bankowe oraz poważne wstrząsy na rynkach aktywów, obnażając tym samym negatywne aspekty globalizacji. Tylko i wyłącznie kapitał długoterminowy, przyjmujący formę bezpośrednich inwestycji zagranicznych – BIZ (przede wszystkim w formie

² Na przykład w ostatnim okresie (pierwsze półrocze 2007) Japoński Bank Centralny (BoJ) pozostawił po raz szósty z rzędu główną stopę procentową na niezmiennym poziomie (0,5%) i dzięki temu jen jest dalej tanią walutą. Inwestorzy będą więc nadal zaciągać pożyczki w walucie japońskiej, aby pozyskane w ten sposób środki ulokować w bardziej dochodowych aktywach, szczególnie na rynkach wschodzących. W Polsce stopa referencyjna NBP aktualnie wynosi 4,75%. Dlatego złoty, podobnie jak inne waluty regionu, zyskuje na wartości na fali rosnącego oczekiwania na wyższe zwroty z inwestycji. Przekierowywanie kapitału do wschodzących systemów gospodarczych ma w dużej mierze charakter spekulacyjny i w każdej chwili może być zmienione, gdy tylko pojawi się bardziej rentowna forma inwestycji portfelowych w każdym innym regionie świata, np. w bezpieczne obligacje skarbowe rządu amerykańskiego. Ostatni kryzys na rynku pożyczek hipotecznych w Stanach Zjednoczonych może jednak gwałtownie zachwiać nastawieniem inwestorów zewnętrznych i spowodować nagłe wycofywanie środków z NYSE. Odsetki z zagranicznych operacji kapitałowych znacznie przewyższają koszt kredytu. Po pewnym czasie następuje odwrócenie transakcji; inwestorzy sprzedają dochodowe zagraniczne papiery i wracają do wyjściowej waluty, aby spłacić powstałe zobowiązania. Mechanizm *carry trade* wygląda wręcz na finansowe perpetuum mobile. Są tutaj ukryte pułapki, które mogą doprowadzić do ruiny inwestorów zaślepionych widmem dużych i łatwych zysków. Należy dodać, że na decyzję BoJ o utrzymaniu głównej stopy procentowej na dotychczasowym poziomie wpłynęły m.in. silna aprecjacja jena oraz malejące zainteresowanie kontraktami typu *carry trade* jako formą globalnej spekulacji, a także słabszy, w porównaniu z prognozami, wzrost ekonomiczny krajowej gospodarki („Dziennik” z dnia 24.08.07).

tw. *greenfield projects*), wspieranych znacznymi środkami pomocowymi, stanowi gwarantowane źródło zwiększające stopę inwestycji, a w konsekwencji prowadzące do trwałego wzrostu produkcji oraz poziomu zatrudnienia. W ogóle BIZ (*Foreign Direct Investment*) są nie tylko ważnym czynnikiem przyspieszającym globalizację, lecz przyczyniają się do zwiększenia wydajności pracy, wprowadzenia nowoczesnych metod zarządzania, nasilenia konkurencji i obniżki kosztów oraz domykania luki technologicznej, choć niekiedy wpływają negatywnie na bilans płatniczy.

Badania Ribego i Beemana pokazują, że otwarcie gospodarki na przepływ kapitału zmniejszyło tzw. efekt wypierania (*crowding-out effect*) w Stanach Zjednoczonych w latach 80. aż o dwie trzecie w stosunku do gospodarki zamkniętej [Ribe, Beeman, 1996, s. 209-212]. Nie eliminuje to w żadnym razie działania mechanizmów rynkowych, łącznie z procedurami upadłości i bankructwa oraz bezrobocia, inflacji, a także kryzysu i niepewności w obszarze funkcjonowania finansów publicznych. Z drugiej strony jednak jakiegokolwiek restrykcje oraz ograniczenia różnej natury, w tym prawno-administracyjnej, w przepływie kapitałów (szczególnie inwestycji portfelowych) są na dzisiejszym etapie rozwoju nie tylko nieskuteczne, lecz wręcz niepożądane; duża złożoność rynków finansowych oraz wielość instrumentów dostępnych na tych rynkach czynią je niemożliwymi do wyegzekwowania³.

Liberalizacja przepływów kapitałowych może przyczynić się w sposób negatywny do transmisji szoków zewnętrznych do gospodarki, wystawiając jej bieżące funkcjonowanie na bezpośrednie niebezpieczeństwo wystąpienia kryzysów walutowych i podnosząc znacznie ryzyko makroekonomiczne. W takiej sytuacji krajowe władze monetarne powinny jak najszybciej wypracować efektywne sposoby amortyzowania impulsów zewnętrznych mogących stanowić poważne zagrożenie dla realizacji celu finalnego, włącznie z wdrożeniem zupełnie nowej strategii polityki pieniężnej, przy zachowaniu autonomii w tym obszarze polityki w stosunku do pozostałych segmentów polityki ekonomicznej. Należy również zauważyć, że potencjalne niebezpieczeństwo wystąpienia kryzysów może paradoksalnie dyscyplinować oraz ograniczać pokusy nieodpowiedzialnej polityki makroekonomicznej.

W codziennej praktyce banki centralne deklarują swój cel statutowy w sposób jednoznaczny – jako dążenie do utrzymania stabilnego poziomu cen w krajowej gospodarce lub we wspólnym obszarze walutowym. Należy wyraźnie podkreślić, że nie chodzi tu bynajmniej o powstrzymanie jakiegokolwiek ruchu cen na wszyt-

³ Niedawno Komisja Europejska wyraziła zgodę na to, aby rząd Republiki Federalnej Niemiec udzielił amerykańskiemu koncernowi AMD (Advanced Micro Devices) 262 mln euro wsparcia finansowego w formie pomocy publicznej. Wybuduje on pod Dreznem swoją europejską fabrykę mikroprocesorów. AMD zainwestuje tam aż 2,2 mld euro własnych środków; powstanie ponad pół tysiąca nowych miejsc pracy w branży związanej z najnowszą technologią, a Unia Europejska zyska dzięki temu szansę na obronę pozycji współlidera wyścigu technologicznego. Warto przypomnieć, że światowe zapotrzebowanie na mikroprocesory rośnie w lawinowym tempie („Gazeta Wyborcza” z dnia 23.07.07).

kich rynkach cząstkowych, związanego z działaniem prawa popytu i podaży. Wzrosty i spadki cen konkretnych dóbr i usług są czymś naturalnym w gospodarce rynkowej, gdyż stanowią jeden z fundamentalnych atrybutów systemu ekonomicznej aktywności społeczeństwa, czyli gospodarki towarowo-pieniężnej z dominującym udziałem prywatnej własności środków wytwórczych, koordynowanej przez rynek.

Występujący tzw. *time lag*, czyli przesunięcie w czasie między impulsem monetarnym a jego oczekiwanym oddziaływaniem na wielkości realne oraz ceny, powoduje, że jednoznaczne określenie rzeczywistych skutków, jakie wywoła on (tzn. impuls) w gospodarce po upływie pewnego czasu, jest praktycznie niemożliwe. Mechanizm powiązań polityki pieniężnej z inflacją i sferą realną jest w rzeczywistości znacznie bardziej złożony, stąd nie docenia się trudności, przed jakimi stają dzisiejsi twórcy polityki banku centralnego. Dwukierunkowa zależność między polityką monetarną a zachowaniami w gospodarce jest procesem rozłożonym w czasie, dlatego nie łatwo jest precyzyjnie określić, jakie naprawdę procesy zachodzą w obszarze podlegającym decyzjom tej polityki. Gdyby nawet udało się kreatorom polityki monetarnej pokazać, w jaki sposób konkretne posunięcia banku centralnego wpłynęły na poziom inflacji i na wyniki sfery rzeczowej w danym momencie, to ciągle zmiany zachodzące z upływem czasu w całej strukturze gospodarki, na rynkach finansowych i kapitałowych, w charakterystyce otoczenia zewnętrznego, a także niezliczone inne zjawiska dziejące się równoległe, szybko dezaktualizują wypracowany wcześniej opis. Ponadto trzeba mieć świadomość, że niektóre skutki działań banku centralnego występują wcześniej, a inne później. Z kolei jedne z nich są trwałe, a drugie tylko przejściowe. Wśród tych, zdawałoby się, o wyraźnie przejściowym charakterze mogą pojawić takie, które będą utrzymywać się wystarczająco długo, aby niesłusznie zaliczyć je do skutków trwałych. Dynamika zmian w gospodarce jest na tyle złożona i nie do końca zrozumiała, że prowadzenie skutecznej polityki monetarnej nie jest zadaniem łatwym i wdzięcznym, tym bardziej że jak dotąd nie do końca rozpoznane są kanały transmisji impulsów pieniężnych a same opóźnienia są dość znaczne i zmienne (*long and variable*). To ostatnie stwierdzenie odnosi się w pierwszym rzędzie do systemów gospodarczych zaliczanych do rynków wschodzących, jakimi są także kraje dawnego bloku wschodniego, przechodzące od początku lat 90. proces transformacji systemowej.

Ogólną intencją banku centralnego jest sprowadzenie inflacji do poziomu, możliwego do zaakceptowania przez wszystkich uczestników gry rynkowej, a ponadto niedopuszczenie do gwałtownych oraz znacznych fluktuacji jej tempa w dłuższym okresie. Doświadczenia ostatnich kilku dekad pokazują w sposób niebudzący wątpliwości, że próby zupełnego i trwałego wyrugowania inflacji z gospodarki rynkowej w jej obecnym kształcie są skazane na niepowodzenie. Z drugiej strony ewentualna deflacja i związane z nią oczekiwania dalszego spadku cen przez skumulowaną spiralę obniżających się wydatków konsumpcyjnych są w

stanie doprowadzić do poważnego osłabienia wzrostu i wywołać „wtórny kryzys” (określenie użyte po raz pierwszy przez F.A. von Hayeka, prominentnego przedstawiciela szkoły austriackiej); w takiej sytuacji dochodzi do sekwencyjnego zmniejszenia zatrudnienia i inwestycji. Brzmi to paradoksalnie, ale skumulowane skutki deflacji mogą okazać się w ostatecznym rachunku znacznie groźniejsze dla funkcjonowania całej gospodarki niż skutki spowodowane przez inflację; uwidacznia się to chociażby szczególnie ostro w sytuacji tzw. pułapki płynności (*liquidity trap*), kiedy tendencje deflacyjne utrudniają gospodarce po prostu wydostanie się z niej (przykład Japonii z drugiej połowy lat 90.). W teorii ekonomii w zasadzie pogodzone się z tezą, że inflacja jest rezultatem wadliwego mechanizmu tworzenia cen oraz kosztów. Uznano, dość zgodnie, że zjawisko to jest organicznie związane z systemem ekonomicznym od lat 50. poprzedniego stulecia. Kontrowersje dotyczą przede wszystkim pierwotnych przyczyn inflacji oraz kanałów jej propagacji.

Praktycznym problemem do rozwiązania nie jest w istocie samo występowanie inflacji w gospodarce, lecz jej poziom i dynamika, jaką można tolerować bez odczuwalnej szkody dla działania systemu ekonomicznego. Pożądana, a raczej akceptowana jest inflacja umiarkowana, łatwo poddająca się kontroli i oddziaływaniu banku centralnego; maksymalnie kilkuprocentowa w przeliczeniu rocznym, i co najważniejsze – o wyraźnie ustabilizowanym charakterze. Na ogół nie wywiera ona zauważalnego wpływu na bieżące funkcjonowanie gospodarki, niezaburzając działania mechanizmu rynkowego jako najefektywniejszej formy koordynacji poczynań niezależnych podmiotów ekonomicznych. W praktyce w warunkach inflacji nieprzekraczającej dwóch punktów procentowych rocznie (czyli nie wyższej niż 0,17% średnio w wymiarze miesięcznym) nie występują zakłócenia prawidłowości przebiegu procesów makroekonomicznych. To zdecydowało o tym, że stopę inflacji, nie wyższą niż 2% w przeliczeniu dwunastomiesięcznym, przyjęto za wyróżnik stabilności ogólnego poziomu cen. Współczesne banki centralne przez stabilność cen rozumieją inflację na tyle małą, aby nie wywierała ona negatywnego wpływu na najważniejsze makrowielkości takie, jak np. produkt krajowy brutto, inwestycje i oszczędności, a także nie deformowała mechanizmów podejmowania decyzji przez uczestników szeroko rozumianego życia gospodarczego [*Założenia polityki...*, 2005, s. 3]. Stabilność cen traktowana jest przez władze monetarne symetrycznie, tj. reagują one na zagrożenia zarówno inflacyjne, jak i deflacyjne. W krajach o trwale niskiej stopie inflacji banki centralne nie podejmują z reguły działań w sytuacji, kiedy dynamika ogólnego poziomu cen w gospodarce przejściowo odchyli się od przygotowanych prognoz i ustalonego celu inflacyjnego. W przypadku szoków i zakłóceń, które wywołują wyraźnie trwałe zmiany w kształtowaniu się inflacji w stosunku do przyjętych założeń, odpowiednio modyfikowana jest polityka pieniężna.

Deklarowane podejście ma dalekosiężne reperkusje, gdyż przesądza o formach i rodzaju podejmowanych działań przez władzę monetarną, a także decyduje o

możliwościach ugruntowania jej antyinflacyjnej reputacji w społeczeństwie. Przede wszystkim mają one na celu kontrolowanie przebiegu procesów inflacyjnych w horyzoncie oddziaływania instrumentów, leżących w gestii banku centralnego; praktycznie wykorzystuje się wszystkie dostępne informacje, aby efektywnie wpływać na sferę realną i pieniężną gospodarki, kierując się przy tym nadrzędnym celem stabilizacji cen. W rezultacie ma to tworzyć – od strony monetarnej – takie warunki w całej gospodarce, aby rzeczywiście możliwe było osiągnięcie trwałego realnego wzrostu w dłuższym okresie. W wielu przypadkach władza monetarna zastąpiła cel krótkookresowej stabilizacji gospodarki celem długookresowej stabilizacji ogólnego poziomu cen. Od końca lat 90. ekonomiści posługują się kategoriami celu średniookresowej i długookresowej stabilności cen, a samo określenie „stabilność cen” rozumieją jako zapobieganie zarówno nadmiernej inflacji, jak i deflacji. Bank centralny, realizując swoją misję antyinflacyjną, staje się jednym z instytucjonalnych gwarantów stabilności makroekonomicznych warunków gospodarowania. Władza monetarna może w ten sposób wnieść własny znaczny wkład w rozwój ekonomiczny i społeczny, ujmowany w perspektywie długoterminowej.

Ograniczaniu zmienności inflacji powinien na ogół towarzyszyć wzrost zmienności produkcji. Wynika to wprost z tzw. krzywej Taylora (*Taylor curve*)⁴, której przebieg jest podobny do wykresu granicy możliwości produkcyjnych (*production possibilities frontier*)⁵, ilustrującej koszt alternatywny zwiększenia stabilności inflacji na drodze obniżenia stabilności produktu krajowego brutto i odwrotnie. E. Castelnuovo z Uniwersytetu w Padwie we Włoszech uważa, że jest to krzywa przedstawiająca granicę zmienności inflacja-produkcja (*inflation/output volatility frontier*) [Castelnuovo, 2006, s. 3]. Ukazuje ona sekwencję możliwych wyborów między inflacją a stabilizowaniem koniunktury, przed którymi stają władze monetarne; społeczeństwo musi mieć świadomość tego, że obniżenie zmienności inflacji odbije się na realnej stronie gospodarki w postaci jej większych wahań.

⁴ W artykule opublikowanym w 1979 roku J.B. Taylor przedstawił krzywą ilustrującą tzw. wymienną (*tradeoff*) między zmiennością produkcji (*variability of output*) a zmiennością inflacji (*variability of inflation*), które są mierzone za pomocą odchylenia standardowego, odpowiednio produktu krajowego brutto i inflacji. Pierwotna krzywa Taylora, bo tak nazwano w literaturze powyższy wykres, była początkowo wklęsła względem początku układu współrzędnych, a ponadto nie miała punktów wspólnych z osiami. W przybliżeniu wyglądem odpowiadała przebiegowi krzywej obojętności. Późniejsza jej wersja jest już wypukła w stosunku do punktu zerowego układu, ma też punkty wspólne z obydwoma osiami, a kształtem do złudzenia przypomina wykres granicy możliwości produkcyjnych [Taylor, 1979, s. 1267-1286; Chatterjee].

⁵ Krzywa opisująca zastępowanie wytwarzania jednych dóbr innymi przy danych zasobach, technologiach i instytucjach rynkowych. W mikroekonomii podobny wykres ma tzw. brzeg zbioru możliwych użyteczności; w istocie ilustruje on zbiór poziomów użyteczności związanych z efektywnymi sposobami alokacji w rozumieniu Pareto [Burda, Wyplosz, 1995, rozdz. 15; Varian, 1997, podrozdz. 29.3].

Podobnie B.S. Bernanke (zastąpił A. Greenspana na stanowisku szefa amerykańskiego banku centralnego w lutym 2006 r.) jest przekonany, że w długim okresie decydenci polityki monetarnej potrafią obniżyć zmienność inflacji, lecz tylko w jeden sposób – zezwalając na nasilenie zmienności wzrostu produkcji; odwrotnie ta zależność też się potwierdza. Oznacza to, że jeżeli wybrano już optymalną ścieżkę polityki pieniężnej, a struktura ekonomiczna pozostaje niezmienna, to istnieje długookresowa wymiennosc (*long-run tradeoff*) między zmiennością inflacji a zmiennością produkcji [Remarks..., 2004].

W obliczu przyspieszonej inflacji polityka pieniężna staje się bardziej restrykcyjna, doprowadzając w efekcie do płytkiej lub pogłębionej recesji. Koncentrowanie się banku centralnego na utrzymaniu stabilności cen w połączeniu z bardziej agresywnym reagowaniem na wszelkie oznaki akceleracji inflacji, spowodowało – po pewnym okresie – nieoczekiwany rezultat; polityka monetarna przestała być głównym czynnikiem wywołującym cykliczne wahania koniunktury. Stały się nimi natomiast szoki cenowo-popytowe i podażowe⁶, ze szczególnym uwzględnieniem tzw. szoków asymetrycznych. Jest to szczególnie ważne dla państw wchodzących w skład ugrupowania gospodarczego oraz jednolitego obszaru walutowego, gdzie wspólna polityka pieniężna wyklucza interwencje krajowych banków centralnych, które utraciły możliwość autonomicznej reakcji w tym obszarze. Utrata niezależności w dziedzinie monetarnej oznacza, że w przypadku wstrząsów zewnętrznych nie będzie można się odwołać do interwencji na rynku walutowym, realizując dążenie do stabilizowania inflacji. Nadto unifikacja walutowa może spowodować, że kraje dotknięte wysokim bezrobociem i słabą dynamiką wzrostu w porównaniu z pozostałymi państwami będą zmuszone zrezygnować z ekspansywnej polityki i zapobiegać, przynajmniej w najbliższym okresie, utrzymywanie się podwyższonej stopy bezrobocia, szczególnie w warunkach nieelastycznego rynku pracy. Włączenie się gospodarki w globalizację procesów gospodarczych, przy stosunkowo częstych zaburzeniach na rynkach finansowych i walutowych stanowi czynnik utrudniający prowadzenie polityki pieniężnej.

3. Zamiast zakończenia

W ostatnich latach wskazuje się na konieczność rozszerzenia badań nad optymalną polityką pieniężną na warunki gospodarki otwartej, z uwzględnieniem sposobu jej prowadzenia i związanych z tym konsekwencji dla aktywności makroekonomicznej w poszczególnych krajach wchodzących w skład jednolitego obszaru walutowego. Należy m.in. poszerzyć wiedzę na temat przyczyn współczesnej inflacji i czynników wywołujących jej inercję w dobie globalizacji. Bliżej trzeba wyjaśnić problem ograniczonej skuteczności polityki pieniężnej w warunkach zerowej nominalnej stopy procentowej. Wypracować także należy właściwy sposób podej-

⁶ Ważnym źródłem szoków są zmiany względnych cen surowców, w tym zwłaszcza energetycznych, zmiany krańcowych stóp podatkowych oraz przesunięcia funkcji produkcji.

ścia banków centralnych do stabilności sektora finansowego i rynku kapitałowego w kontekście międzynarodowej spekulacji aktywami jako istotnego czynnika poprzedzającego wybuch ogólnego kryzysu finansowego. Niska inflacja w połączeniu z silnym i trwałym boorem na giełdzie jest iluzją, gdyż oficjalne wskaźniki cen nie uwzględniają inflacji na rynku aktywów (*asset price inflation*). Głoszenie tezy o „śmierci współczesnej inflacji” jest w chwili obecnej przedwczesne i mocno przesadzone, ponieważ w rzeczywistości pojawia się ona w innej, znacznie bardziej złożonej postaci.

Obecnie inflacja staje się zjawiskiem bardziej globalnym niż zdeterminowanym przez czynniki krajowe. Zjawisko outsourcingu i offshoringu usług, które nawiązało się w pierwszych latach XXI wieku, odegrało bardzo istotną rolę w procesie obniżania relatywnych cen usług biznesowych. Ocenia się, że faktyczna i potencjalna wymiana handlowa będzie w dalszym ciągu ograniczała presję inflacyjną na świecie. Jeśli w reakcji na niską inflację banki centralne nadmiernie obniżą stopy procentowe, może to doprowadzić do szybkiego wzrostu cen aktywów. Wzrostowi temu towarzyszyć jednak będzie ryzyko tzw. niestabilnego boomu, w którym wyższa inflacja pojawi się ze znacznym opóźnieniem. Wraz z szybkim wzrostem cen aktywów narasta ryzyko gwałtownego i znacznego ich spadku, co rodzi zagrożenie dla stabilności systemu finansowego i całej sfery realnej. To stabilność systemu finansowego umożliwia efektywne funkcjonowanie mechanizmu transmisji impulsów monetarnych, a to ma zasadnicze znaczenie dla właściwej realizacji polityki pieniężnej. Procesy globalizacyjne, jakie zachodziły z dużą intensywnością przez ostatnich kilkanaście lat, spowodowały, że globalne determinanty inflacji (w tym globalna luka popytowa, konkurencja cenowa w skali globalnej) zyskały na znaczeniu w porównaniu z ich krajowymi odpowiednikami (krajowa luka popytowa). Wobec tego należy pilnie śledzić rozwój sytuacji w gospodarce światowej, aby polityka pieniężna mogła być stale skuteczna [*Założenia polityki...*, 2006, s. 7].

Z drugiej strony procesy globalizacji zwiększają też ryzyko pojawienia się bąbli spekulacyjnych (*bubbles*) oraz wystąpienia kryzysów finansowych i walutowych. Zwiększona międzynarodowa migracja siły roboczej zmienia sytuację na lokalnych rynkach pracy. W przypadku odpływu siły roboczej nasila ona presję płacową, a w sytuacji przyptywu – zmniejsza ją. Globalizacja zmienia mechanizmy ustalania płac i cen w ramach krajowej gospodarki, od których zależy inflacja w państwie. Międzynarodowy Fundusz Walutowy ostrzegwał w 2006 r., że w obecnych warunkach globalizacja nie powinna być traktowana jako czynnik ograniczający presję inflacyjną, gdyż w perspektywie najbliższych lat może ona przyczynić się do napędzenia inflacji w sytuacji, gdy rosnące ceny importu mogą podnieść ogólny poziom cen. Zagrożenie to wynika z obserwowanego w gospodarce światowej procesu zmniejszania się wolnych mocy wytwórczych oraz wyczerpywania się zasobów naturalnych [*World Economic...*, 2006].

Bank centralny musi uwzględniać prawdopodobne scenariusze rozwoju sytuacji w gospodarce światowej i możliwe dostosowania w zakresie globalnych nie-

równowag⁷. To od nich w dużej mierze zależą perspektywy krajowej gospodarki, a więc i prowadzona polityka pieniężna. Proces globalizacji jest poważnym wyzwaniem dla banków centralnych.

Literatura

- Burda M., Wyplosz Ch., *Makroekonomia*, PWE, Warszawa, 1995
- Castelnuovo E., *Monetary Policy Switch, the Taylor Curve, and the Great Moderation*, University of Padua, Padua, 2000.
- Chatterjee S., *The Taylor Curve and the Unemployment-Inflation Tradeoff*, www.phil.frb.org.
- Noga M., *Makroekonomia*, AE, Wrocław, 2006.
- Remarks by Governor Ben S. Bernanke at the Meetings of the Eastern Economic Association*, Washington, DC 2004, February.
- Ribe C., Beeman W.J., *The Monetary-fiscal Mix and Long-run Growth in an Open Economy* „American Economic Review” 1996 no. 76.
- Rybiński K., *Globalizacja w trzech odsłonach*, Difin, Warszawa, 2007.
- Taylor J.B., *Estimation and Control of Macroeconomic Model with Rational Expectations*, „Econometrica” 1979 no. 7.
- Varian H.R., *Mikroekonomia*, PWN, Warszawa 1997.
- World Economic Outlook*, International Monetary Fund, Washington, 2006, April.
- Założenia polityki pieniężnej na rok 2006*, Rada Polityki Pieniężnej, NBP, Warszawa, 2005.
- Założenia polityki pieniężnej na rok 2007*, Rada Polityki Pieniężnej, NBP, Warszawa, 2006.

MONETARY POLICY AT BEGINNING OF THE 21ST CENTURY – AN INTRODUCTION

Summary

The author makes an introduction to an interesting discussion about globalization problems. This article takes up a very important topic of the relationship between monetary policy and process of internationalizing business activity. The ongoing global economic integration influences the conduct of monetary policy through its powerful effects on the economic environment, in which monetary policy must effectively work. Globalization adds a new dimension of complexity to the analysis of financial conditions and their determinants, which monetary policy makers must take into account. Through its influence on financial markets, globalization may have affected the operation of central bank policy by changing the relative importance of the various factors that determine the domestic inflation rate. The short analysis carried out in this paper highlights a globalization as a threat to the effectiveness of inflation stabilizing action undertaken by monetary authority. The author tries to

⁷ Na przykład deficyt obrotów bieżących Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej rósł stopniowo, tak by w 2005 r. przekroczyć 800 mld dolarów, czyli 6,5% amerykańskiego PKB. Ten olbrzymi deficyt, oznaczający import oszczędności z reszty świata do USA, jest w istocie finansowany przez banki centralne krajów azjatyckich, na przykład Chin, oraz przez kraje eksportujące ropę naftową.

answer the question how globalization will influence the monetary policy making in the near future. Under globalization conditions monetary policy reactions to the external shocks may be wrong and harmful. The unexpected changes in the global economy may result in sudden growth of the domestic prices, may have far-reaching negative consequence for economy. In the author's opinion, it needs further discussion on this issue in the context of central bank policy and its responsibility for a low and stable level of domestic inflation. More research on the effectiveness of monetary policy in the age of globalization would be very useful.

Agnieszka Jakubowska

Politechnika Koszalińska

ZNACZENIE WIEDZY W MAŁYCH I ŚREDNICH PRZEDSIĘBIORSTWACH

1. Wstęp

Obserwowane współcześnie skrócenie cyklu życia produktu, nasycenie rynków, kopiowanie sukcesów liderów czy wreszcie niedoskonałość dotychczasowych, tradycyjnych systemów zarządzania sprawiły, że źródeł sukcesu współczesnego przedsiębiorstwa poszukiwać zaczęto w ciągłym wdrażaniu i doskonaleniu nowoczesnych systemów zarządzania. W literaturze XXI wieku z zakresu kierowania organizacją powszechnie zakłada się, iż o potencjale konkurencyjnym decydują obecnie niepowtarzalne jednostki ludzkie i złożone z nich zespoły, a kapitał intelektualny stanowi podstawowy czynnik kreowania konkurencyjnej siły przedsiębiorstwa. Według P. Druckera tradycyjne zasoby, takie jak: praca, kapitał, ziemia stały się raczej przeszkodami niż siłą napędową rozwoju przedsiębiorstwa, a tym, co stanowi kluczowy czynnik kreatywności we wszystkich dziedzinach życia, jest wiedza (zob. [Grudzewski, Hejduk, 2004]). W tym ujęciu jest ona rozumiana jako produkt i podstawowy element teorii wzrostu endogenicznego gospodarki.

Gospodarka oparta na wiedzy (GOW) definiowana jest jako ta, w której „wiedza jako taka (nakłady i stan wiedzy) staje się ważniejszym czynnikiem determinującym tempo rozwoju i poziom rozwoju gospodarczego od nakładów i stanu (wolumenu) środków trwałych” [Zienkowski, 2003, s. 15]. Zatem analogicznie można, iż przedsiębiorstwo oparte na wiedzy to takie, w którym wiedza staje się czynnikiem sprawiającym, że tempo rozwoju tego przedsiębiorstwa jest większe niż tempo wzrostu zaangażowania czynników wytwórczych¹. Praktyka krajów rozwiniętych potwierdza, że w warunkach tworzonej gospodarki opartej na wiedzy atrakcyjność inwestycyjna przedsiębiorstw wiązana jest nie z tradycyjnie rozumia-

¹ OECD definiuje gospodarkę opartą na wiedzy jako bezpośrednio bazującą na produkcji, dystrybucji oraz wykorzystaniu wiedzy i informacji, zakładając, że jedyną trwałą podstawą sukcesu ekonomicznego jest obecnie kapitał intelektualny [Knowledge..., 2000].

nym kapitałem rzeczowym lub finansowym, ale z tzw. kapitałem intelektualnym stanowiącym źródło wartości specyficznych i nie do podrobienia [Bal-Woźniak, 2006, s. 75].

Celem artykułu jest prześledzenie roli wiedzy w założeniach najważniejszych teorii firmy, jak również próba odpowiedzi na pytanie, na ile koncepcja zarządzania wiedzą postrzegana jest jako kluczowy element decydujący o wzroście wartości organizacji w rzeczywistych warunkach gospodarowania małych i średnich przedsiębiorstwach w Polsce oraz na ile paradygmat wiedzy zweryfikował model rozwoju tej grupy podmiotów, które z racji swej specyfiki często pozostają poza toczącymi się sporami teoretyków zarządzania.

2. Miejsce wiedzy w modelach przedsiębiorstw – ujęcie teoretyczne

Założenia dotyczące wiedzy i informacji podmiotów rynkowych w istotny sposób wpływały na kształt opisywanych w literaturze teoretycznych modeli przedsiębiorstwa. W tradycyjnej teorii firmy odnajdujemy warunek mówiący o tym, że każdy producent dysponuje odpowiednią i łatwo przekazywalną wiedzą produkcyjną, w konsekwencji czego efektywność procesu wytwarzania jest osiągalna dla wszystkich uczestników rynku. Możliwość zdobywania wiedzy, bez ponoszenia dodatkowych kosztów, wykluczała w tej sytuacji odnoszenie jakichkolwiek korzyści z posiadania „lepszego” wiedzy przez pojedynczych producentów i tym samym deprecjonowała ją jako ewentualne źródło przewagi konkurencyjnej².

Pojawiające się w kontraktowych teoriach firmy nowe elementy analizy, takie jak: prawa własności, asymetria informacji, niepowtarzalność zasobów i dodatkowe założenia behawioralne miały na celu odnalezienie optymalnych schematów relacji (kontraktów) między poszczególnymi uczestnikami obrotu gospodarczego, ograniczających kosztów agencji, skutków asymetrii informacji i oportunistycznych zachowań przedsiębiorstw. Podejście to, skupiając się na konflikcie interesów pomiędzy podmiotami, pomijało jednakże problem niedoskonałości wiedzy, zakładając, podobnie jak teoria tradycyjna, ogólną jej dostępność w charakterze informacji³.

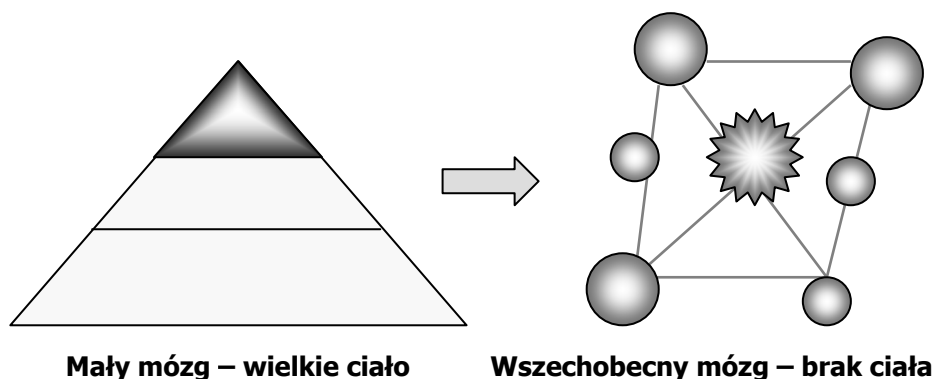
Założenie ograniczoności w dostępie do wiedzy wprowadziła dopiero teoria firmy uznająca za podstawowe, w kontekście przewagi konkurencyjnej, pojęcie

² W tradycyjnej teorii firmy nie uwzględnia się możliwości posiadania, rozwijania i wykorzystywania wiedzy ukrytej, co w konsekwencji powoduje, że jest ona teorią efektywnej alokacji dostępnych zasobów i ma charakter beczasowej analizy. Zob. [Kultys, 2006, s. 43].

³ Przedsiębiorstwo w ujęciu teorii kontraktowych jest procesorem informacji, w wyniku czego koszty i efektywność wszystkich producentów powinny być jednakowe, natomiast występujące zróżnicowanie tych wielkości tłumaczyć można specyfiką posiadanych aktywów, kosztami i asymetrią informacji [Kultys, 2006, s. 44].

„zdolności produkcyjnych opartych na wiedzy”. Dopuszczone zostało tym samym istnienie częściowo ukrytej wiedzy produkcyjnej i organizacyjnej pracowników oraz menadżerów, wykorzystywanej przez nich do osiągnięcia strategicznych celów organizacji⁴. Rozwinięte na tym gruncie w latach 80. XX wieku przez J.B. Barneya tzw. podejście zasobowe utożsamiało zasoby przedsiębiorstwa z posiadanymi przez nie umiejętnościami, specyficznymi, nie do podrobienia atrybutami, informacjami i wiedzą oraz realizowanymi procesami wewnętrznymi [Barney, 1991].

Na początku lat 90. XX wieku pojawiły się z kolei prace teoretyczne G. Hamela i C.K. Prahalanda prezentujące nowoczesne spojrzenie na źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa, oparte na tych zasobach, które mogły mu zagwarantować kompleksową i trwałą przewagę. Jej źródłem nie były już pojedyncze mocne strony danej organizacji, lecz umiejętności lub wyróżniające zdolności. Autorzy ci zdefiniowali pojęcie tzw. rdzenia umiejętności firmy jako kombinacji kwalifikacji technicznych oraz produkcyjnych, które pozwalają jej skutecznie konkurować [Hamel, Prahaland, 1999, s. 18-22]. Elementy te, jeżeli są kontrolowane przez przedsiębiorstwo, pozwalają mu realizować strategię prowadzącą do skutecznego i efektywnego działania. W podejściu opartym na wyróżniających umiejętnościach priorytetowe znaczenie przypisano więc tzw. podstawowym kompetencjom, rozumianym jako zbiór kwalifikacji, wiedzy i dodatkowych aktywów, które odpowiednio skonfigurowane umożliwiają efektywne zastosowanie procedur rozwiązywania problemów oraz mogą stanowić źródło trwałej przewagi konkurencyjnej [Cohendet i in., 1999, s. 229-230].



Rys. 1. Zmiana modelu organizacji w ramach gospodarki opartej na wiedzy

Źródło: B. Mierzejewska, *Czym (nie) jest zarządzanie wiedzą?*. „E-mentor” 2004 nr 1, www.e-mentor.edu.pl.

⁴ Pojęcie zdolności produkcyjnych opartych na wiedzy (*capabilities*) wprowadził G.B. Richardson w celu określenia ograniczonej z konieczności wiedzy produkcyjnej przedsiębiorstwa [Richardson, 1972, s. 82].

Teoria organizacji opartej na wiedzy skoncentrowała się jednocześnie na identyfikacji i zrozumieniu źródeł różnorodności pomiotów, specyfiki ich przewag konkurencyjnych oraz różnicy w osiąganym efektywności. Uznając niepowtarzalność podstawowych kompetencji przedsiębiorstwa, podkreśliła jednocześnie konieczność ciągłego ich utrwalania i rozwoju w procesie rozłożonego w czasie, wielostopniowego uczenia się. Podejście to wykształciło tym samym nowy typ organizacji – podczas gdy w tradycyjnej koncepcji podstawowa wiedza stanowiąca o wyróżnieniu się organizacji skoncentrowana była tylko na najwyższych szczeblach hierarchii, obecnie praktycznie wszystkie jej elementy uznano za źródło wiedzy (rys. 1).

Nowy model organizacji przypomina więc bardziej „wirtualny splot kontraktów” niż tradycyjnie rozumiane przedsiębiorstwo skupiające jedynie tymczasowo kapitał ludzki wokół określonych celów. Koordynacja rozproszonej wiedzy sprawdza się do tworzenia wspólnego jej zasobu w postaci zbiorów faktów, modeli otoczenia, reguł i procedur znanych wszystkim członkom organizacji⁵. Aktywami tej organizacji jest zatem wiedza zawarta w procesach, systemach IT oraz głównych pracownikach.

3. Wiedza w strategiach rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw – wyniki badań

Analiza wpływu koncepcji zarządzania wiedzą na model rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw przeprowadzona została na podstawie badania ankietowego stopnia zrozumienia i praktyki założeń tego procesu wśród 180 wybranych losowo przedsiębiorstw regionu zachodniopomorskiego, własności prywatnej o charakterze produkcyjnym i usługowym, zaliczanych do sektora MŚP. W badanej próbie znalazły się przedsiębiorstwa zarówno o bardzo złej kondycji finansowej, jak i te o stosunkowo wysokiej rentowności i silnej pozycji na rynku lokalnym, krajowym i międzynarodowym. Strukturę badanych podmiotów prezentuje tab. 1.

Badanie podzielono na dwie części, z których jedna skierowana była do osób odpowiedzialnych za podejmowanie decyzji strategicznych (właściciele lub wyższa kadra zarządzająca), natomiast druga miała na celu zapoznać z opiniami pracowników podległych jednostkom decyzyjnym. Jako najważniejsze poruszono kwestie:

- Czy wiedza rzeczywiście postrzegana jest jako kluczowe źródło przewagi konkurencyjnej w przedsiębiorstwach sektora MŚP i jakie są ewentualne konsekwencje takiego podejścia?

⁵ Rozproszenie wiedzy powoduje, że jej właściwe wykorzystanie wymaga jakościowej koordynacji w trakcie wykonywania działań przez wiele osób. Proces uczenia ma tu inny charakter niż tylko aktualizacja informacji i analiza prawdopodobieństwa wystąpienia określonych zdarzeń. Polega na tworzeniu nowej jakości powiązań z otoczeniem oraz zdobywaniu nowych umiejętności wynikających z wykorzystania pojawiających się możliwości. W większości modeli opisujących zachowania firm koordynacja rozproszonej wiedzy przyjmowana jest jednak jako dana [Cohendet, Larena, 1990].

- W jaki sposób założenia gospodarki opartej na wiedzy zmieniły podejście do zarządzania kapitałem intelektualnym małego i średniego przedsiębiorstwa?
- Jakie są główne bariery w pozyskiwaniu i wykorzystaniu wiedzy w MŚP?

Tabela 1. Struktura badanych podmiotów

Wyszczególnienie	Ogółem	Rozmiar przedsiębiorstw ze względu na poziom zatrudnienia*		
		0-9 (mikro)	10-49	50-249
Liczba zatrudnionych				
Liczba podmiotów	180	93	62	25
Udział przedsiębiorstw w grupie	100%	51,7%	34,4%	13,9%
Profil działalności		produkcja	usługi	inne
Liczba podmiotów	180	84	82	14
Udział przedsiębiorstw w grupie	100%	46,7%	45,6%	7,8%
Forma organizacyjno-prawna		działalność indywidualna	spółka osobowa	spółka kapitałowa
Liczba podmiotów	180	57	105	18
Udział przedsiębiorstw w grupie	100%	31,7%	58,3%	10,0%
Sytuacja ekonomiczna		dobra lub bardzo dobra	przeciętna	pogarszająca się lub na skraju bankructwa
Liczba podmiotów	180	88	81	11
Udział przedsiębiorstw w grupie	100%	48,9%	45,0%	6,1%

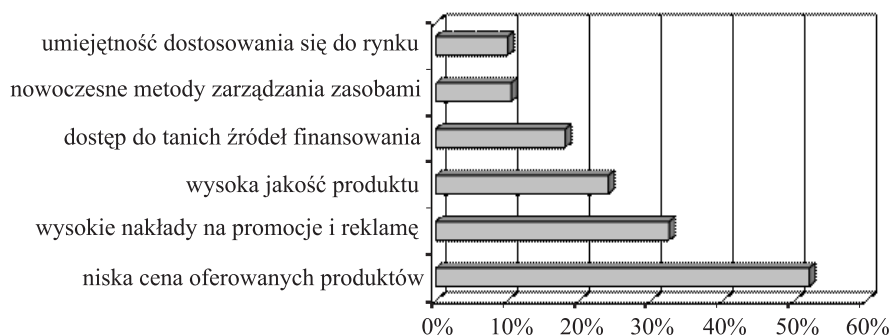
* W badaniu za kryterium podziału przedsiębiorstw przyjęto poziom zatrudnienia. Przedsiębiorstwa zatrudniające do 49 osób zaliczone zostały do grupy małych, w której to kategorii wyodrębniono dodatkowo przedsiębiorstwa w skali mikro zatrudniające do 9 osób. Do kategorii średnich zaliczono przedsiębiorstwa zatrudniające od 50 do 249 osób, a zatrudnienie powyżej 249 kwalifikowało do grupy przedsiębiorstw dużych.

Źródło: opracowanie własne.

W celu zweryfikowania znaczenia wiedzy w modelu rozwoju małego i średniego przedsiębiorstwa oraz poznania opinii respondentów na temat wpływu założeń gospodarki opartej na wiedzy na ocenę strategicznych czynników sukcesu zapytano podmioty biorące udział w badaniu o podstawowe źródło przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw sektora MŚP. Kadra zarządzająca badanych podmiotów wskazała w większości niską cenę oferowanych produktów lub usług (52%), wysokie nakłady na promocję i reklamę (32,5%), wysoką jakość produktu lub usługi (24%), dostęp do tanich źródeł finansowania (18%), stosowanie nowoczesnych metod zarządzania zasobami (10,5%) oraz umiejętność dostosowania się do potrzeb rynku (10%)⁶. Uzyskane odpowiedzi sugerują więc, że wśród badanej

⁶ Liczba zsumowanych odpowiedzi przekracza 100% badanej próby, ze względu na możliwość wskazania więcej niż jednego czynnika.

grupy przedsiębiorstw nadal powszechne jest tradycyjne spojrzenie na źródło przewagi konkurencyjnej bazujące na klasycznych strategiach zdobywania przewagi konkurencyjnej (rys. 2).



Rys. 2. Czynniki przewagi konkurencyjnej w ocenie małych i średnich przedsiębiorstw

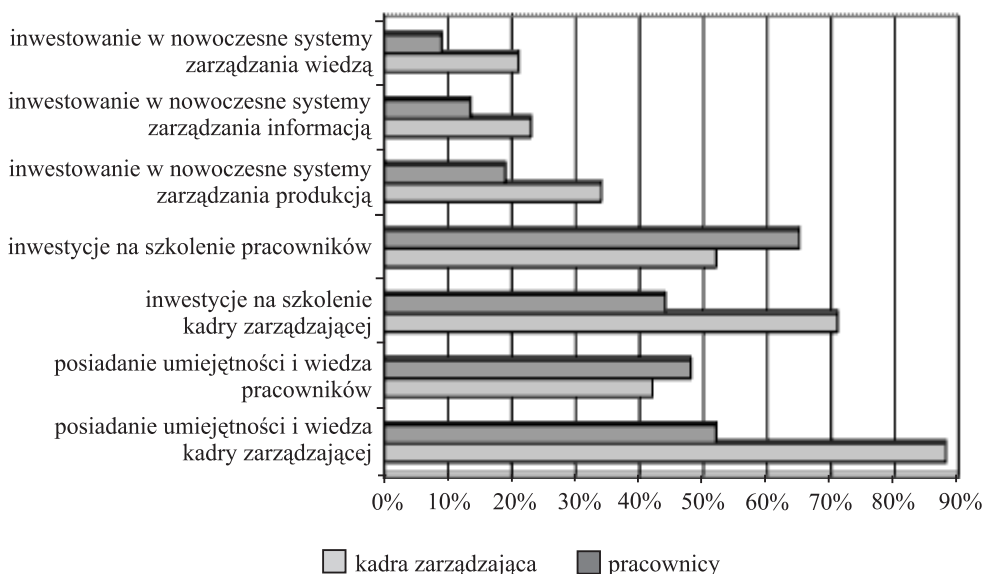
Źródło: opracowanie własne.

Pośród badanych przedsiębiorstw ok. 80% deklaruje zainteresowanie problemem poprawy i rozwoju konkurencyjności, w tym niecałe 70% podaje, że podejmowała już próby realizacji działań mających na celu podnoszenie poziomu konkurencyjności. Reszta przedsiębiorstw uznała, że problem rozwoju konkurencyjności ich nie dotyczy, ze względu na ugruntowaną pozycję na rynku i zakładany brak konkurencji potencjalnej (8,5%), bądź też przyznaje się do pomijania tego aspektu przy tworzeniu strategii rozwoju (11%).

Z punktu widzenia założonego w badaniu celu istotna okazała się odpowiedź na pytania o uwarunkowania efektywności działań zmierzających do osiągnięcia trwałego wzrostu i przewagi konkurencyjnej. Badani respondenci wskazywali tu na istotne znaczenie kapitału ludzkiego, przy czym charakterystyczne jest, iż to właśnie pracownicy w większym zakresie akcentowali konieczność inwestycji w szkolenia i podnoszenie umiejętności pracowników wszystkich szczebli (rys. 3). Wskazywano równocześnie na konieczność inwestowania w nowoczesne systemy zarządzania produkcją (34% kadry zarządzającej i 19% pracowników), informacją (odpowiednio 23 i 13,5%) oraz wiedzą (odpowiednio 21 i 9%).

Wyniki badania wykazały, że pomimo częstego braku spójnych strategii rozwoju przedsiębiorstwa oraz tradycyjnego spojrzenia na źródła przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstwa sektora MŚP w większości doceniają rolę wiedzy i umiejętności w realizacji efektywnych działań warunkujących skuteczność zachowań konkurencyjnych. Poprowadzone analizy wskazały jednocześnie stale rosnącą tendencję do podnoszenia kwalifikacji i zdobywania nowych kompetencji. Spośród badanej grupy ponad 80% respondentów wskazało, że istnieje potrzeba ciągłego podnoszenia kwalifikacji i zdobywania nowych umiejętności jako warunek uży-

skania przewagi konkurencyjnej przez przedsiębiorstwo. Odsetek odpowiedzi pozytywnych rósł wraz ze wzrostem rozmiarów przedsiębiorstwa i poziomem jego rentowności.



Rys. 3. Czynniki determinujące efektywność działań zmierzających do osiągnięcia trwałego wzrostu i przewagi konkurencyjnej

Źródło: opracowanie własne.

Wśród grupy przedsiębiorstw organizujących systematyczne szkolenia pracowników (57%) jako pozytywne efekty tych działań wskazywano przede wszystkim: podniesienie wydajności pracy kadry zarządzającej (51%) oraz pracowników (82,5%), poprawę efektywności zarządzania (48%), poprawę wizerunku przedsiębiorstwa (62,5%), poprawę efektywności ekonomicznej działania (44%), przywiązanie pracowników do przedsiębiorstwa (28%).

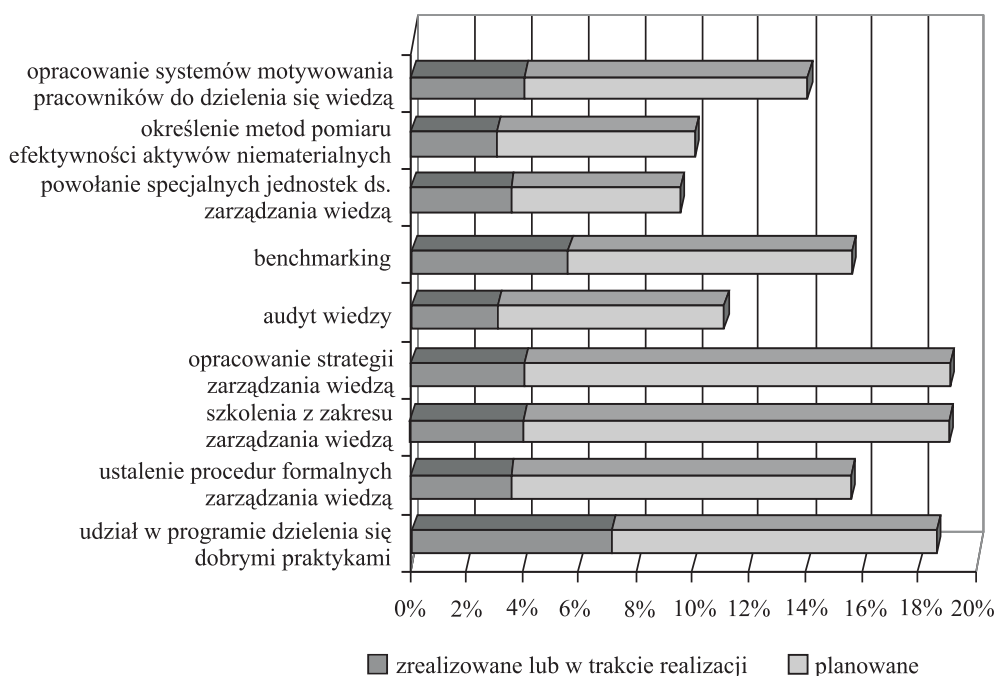
Wyniki badania pokazały jednocześnie rozbieżność w oczekiwaniach pracodawców i pracowników co do sposobów finansowania rozwoju kwalifikacji i kompetencji zasobów ludzkich. Pracodawcy z sektora MŚP deklarowali brak wystarczających umiejętności do przeprowadzenia oceny korzyści z podniesienia kompetencji pracownika (32%) lub obawę, że zbyt wykwalifikowany pracownik odejdzie z przedsiębiorstwa (18%). W efekcie często oczekują oni, że to pracownik sam będzie dbał o swój rozwój. Odmienne podejście reprezentowała grupa badanych pracowników, którzy w większości (92%) uznali, że to pracodawca powinien być odpowiedzialny za organizację oraz finansowanie szkoleń i kursów podnoszących kompetencje zgodnie z wytyczoną strategią przedsiębiorstwa.



Rys. 4. Ocena korzyści osiągniętych w wyniku prowadzonych szkoleń pracowników

Źródło: opracowanie własne.

Analiza opinii badanych przedsiębiorstw na temat znaczenia zarządzania wiedzą na poziomie małych i średnich organizacji wskazała, że świadomość roli wiedzy w strategii rozwoju przedsiębiorstwa w przypadku MŚP jest na stosunkowo niskim poziomie. Potwierdza to fakt, że ponad połowa respondentów zadeklarowała



Rys. 5. Realizowane lub planowane inicjatywy w ramach zarządzania wiedzą

Źródło: opracowanie własne.

brak zainteresowania programem zarządzania wiedzą i nie rozpatrywała potrzeby jego wdrażania w swoim przedsiębiorstwie. Respondenci proszeni o wskazanie najważniejszych znanych im inicjatyw podejmowanych w ramach zarządzania wiedzą jako najbardziej popularne wskazywali: szkolenia zakresu zarządzania wiedzą (64% kadry zarządzającej i 12% pracowników), programy dzielenia się doświadczeniami z innymi praktykami (58% kadry zarządzającej i 11% pracowników), ustanowienie w przedsiębiorstwie formalnych procedur zarządzania wiedzą (56% kadry zarządzającej i 10% pracowników) (rys. 5).

Tabela 2. Ocena istotności barier w przepływie wiedzy w MŚP

Czynniki uniemożliwiające przepływ wiedzy	Rozmiar przedsiębiorstwa ze względu na poziom zatrudnienia		
	mikro	małe	średnie
	Ocena w danej grupie przedsiębiorstw*		
Niewydolny system wynagrodzeń, w którym nie uwzględnia się osiągnięć pracownika w pozyskiwaniu wiedzy i przekazywania jej pozostałym członkom organizacji	4	4	4
Brak motywacji pozapłacowej do dzielenia się wiedzą	3	4	4
Obawa przed pojawieniem się konkurencji ze strony współuczestnika organizacji	4	3	2
Nieumiejętność pracy w zespole	2	2	2
Brak informacji o potrzebie podzielenia się wiedzą	2	2	2
System ocen pracowniczych uwzględniający jedynie wyniki pracownika, a nie efekty przekazywania wiedzy	2	3	4
Niechęć członków organizacji do ujawnienia braku kompetencji	1	2	2
Niski potencjał wiedzy w kapitale ludzkim	3	4	4

* Najczęściej powtarzająca się ocena w danej grupie przedsiębiorstw (wartość modalna oceny); skala oceny: 4 – decydujące, 3 – ważne, 2 – mniej ważne, 1 – nieistotne.

Źródło: opracowanie własne.

Próba określenia MŚP w kontekście organizacji opartej na wiedzy wykazała wiele barier pojawiających się w przepływie umiejętności i kompetencji między poszczególnymi członkami tej organizacji. Respondenci do najważniejszych zaliczyli:

- niewydolny system wynagrodzeń, w którym nie uwzględnia się osiągnięć pracownika w pozyskiwaniu wiedzy i przekazywania jej pozostałym członkom organizacji (82%),
- brak motywacji pozapłacowej do dzielenia się wiedzą (76%),
- obawę przed pojawieniem się konkurencji ze strony współuczestnika organizacji (42%),
- nieumiejętność pracy w zespole (32%),

- brak informacji o potrzebie podzielenia się wiedzą (24%),
- brak czasu na przekazywanie wiedzy (29%),
- system ocen pracowniczych uwzględniający jedynie wyniki pracownika, a nie efekty przekazywania wiedzy (27%),
- niechęć członków organizacji do ujawnienia braku kompetencji (22%),
- niski potencjał wiedzy ze względu na brak spójnej strategii zarządzania zasobami ludzkimi (19%).

Ocenę tych barier zawierającą subiektywną opinię respondentów prezentuje tab. 2.

Wyniki badań w zakresie ograniczeń w przepływie kompetencji i umiejętności w podmiotach sektora MŚP potwierdziły funkcjonującą opinię o niskiej randze procesu ZZL w tych organizacjach. Opinie, wyrażane zarówno przez pracowników, jak i przez kadre zarządzającą, wskazały na duże rozbieżności między postulowanymi w literaturze przedmiotu założeniami strategii zarządzania zasobami ludzkimi a rzeczywistością realizowaną w polskich małych i średnich przedsiębiorstwach. Jako główną przyczynę niskiej jakości zasobu wiedzy respondenci wskazywali nieefektywny proces jej pozyskiwania. Podkreślano intuicyjny charakter planowania zatrudnienia (78%) i brak sformalizowanych procedur doboru pracowników (71%). Zjawisko to drastycznie nasila się w przedsiębiorstwach w skali mikro i małych, gdzie ponad 90% doboru i selekcji kapitału ludzkiego opiera się na indywidualnej rozmowie z pracodawcą i rekomendacjach rodzinnych. W konsekwencji tworzony potencjał wiedzy małych przedsiębiorstw bardziej niż założeniom nowej teorii przedsiębiorstwa odpowiada preferencjom towarzysko-rodzinnym właściciela.

4. Podsumowanie

Przeprowadzone na wybranej grupie małych i średnich przedsiębiorstw badanie wykazało, że polski sektor MŚP daleki jest jeszcze od postulowanego w literaturze modelu współczesnej organizacji konkurującej w ramach gospodarki opartej na wiedzy jakością kapitału ludzkiego, poziomem kompetencji i innowacyjności. W warunkach obserwowanego nasilenia się procesów konkurencji, przy jednoczesnym skróceniu cyklu życia produktów i okresu wdrażania innowacji, zbyt duża liczba przedsiębiorstw swój system wartości w ocenie źródła przewagi konkurencyjnej opiera nadal na tradycyjnym zestawie zasobów i strategii. Eksponowane w opracowaniach teoretycznych znaczenie kapitału intelektualnego i posiadanej wiedzy w tworzeniu modelu rozwoju przedsiębiorstwa w zbyt małym zakresie znajduje swoje odzwierciedlenie w tworzonych i realizowanych strategiach działania podmiotów występujących w rzeczywistych warunkach gospodarczych, a ignorowanie koncepcji zarządzania wiedzą stanowi metodę na „przetrwanie” wielu małych i średnich podmiotów.

Literatura

- Bal-Woźniak T., *Kapitał intelektualny w gospodarce opartej na wiedzy*, [w:] *Kapitał intelektualny w gospodarce opartej na wiedzy*, D. Kopycińska (red.), Szczecin 2006.
- Barney J., *Firm Resources and Sustained Competitive Advantage*, „Journal of Management” 1991 vol. 12 no. 1.
- Cohendet P., Larena P., *The Core Competence of the Corporation*, „Harvard Business Review”, May-June 1990.
- Cohendet P., Kern F., Mehmanpazir B., Munier F., *Knowledge Coordination, Competence Creation and Integrated Networks in Globalised Firms*, „Cambridge Journal of Economics” 1999 nr 23.
- Grudzewski W.M., Hejduk I., *Zarządzanie wiedzą w organizacjach*, „E-mentor” 2004 nr 5, www.e-mentor.edu.pl
- Hamel G., Prahalad C.K., *Przewaga konkurencyjna jutra. Strategia przejmowania kontroli nad branżą i tworzenia rynków przyszłości*, Business Press, Warszawa 1999.
- Knowledge Management in the Learning Society. Educations and Skills*, Center for Educational Research and Innovation, OECD 2000.
- Kultys J., *Znaczenie wiedzy w modelach firmy*, [w:] *Kapitał ludzki w gospodarce opartej na wiedzy*, D. Kopycińska (red.), Szczecin 2006.
- Mierzejewska B., *Czym (nie) jest zarządzanie wiedzą?*, „E-mentor” 2004 nr 1, www.e-mentor.edu.pl.
- Richardson G.B., *The Organization of Industry*, „Economic Journal” 1972 nr 82.
- Zienkowski L., *Gospodarka „oparta na wiedzy” – mit czy rzeczywistość?*, [w:] *Wiedza a wzrost gospodarczy*, L. Zienkowski (red.), Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.

THE MEANING OF KNOWLEDGE IN SMALL AND MEDIUM ENTERPRISES

Summary

The process of development and preparing a company for the 21st century is becoming more and more independent from an economic situation in which the company exists. Growing complexity and changeability of environment enforces companies to re-define the business, change products and processes all the time. The third millennium brought changes in all fields of activity. Companies must know how to manage in a new era – the era of information, knowledge, and data exchange. In consequence, the role of knowledge, creation and non-material resources in economy and business is growing. The author states that companies have to understand the importance of knowledge and learn how to manage this resource.

Wacław Jarmolowicz, Dawid Piątek

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

GOSPODAROWANIE PRACĄ ORAZ INNYMI CZYNNIKAMI PRODUKCJI W PRZEDSIĘBIORSTWIE OKRESU TRANSFORMACJI GOSPODARCZEJ

1. Wstęp

Zmiany polityczne, które miały miejsce w krajach socjalistycznych w drugiej połowie lat 80., sprawiły, że możliwa była transformacja ustrojowa. Celem podjętych przemian ustrojowych stało się ustanowienie demokracji oraz wprowadzenie gospodarki rynkowej. Oznaczało to – w płaszczyźnie politycznej – konieczność przejścia m.in. od monopolu władzy partii komunistycznej do pluralizmu partyjnego, a w sferze gospodarczej – przejście od gospodarki centralnie zarządzanej do rynkowej. Przemiany w tych obszarach były względem siebie komplementarne. Pogodzenie demokracji z gospodarką centralnie zarządzaną było bowiem – jak to wykazało doświadczenie historyczne – niemożliwe. Przejście do gospodarki rynkowej stało się zatem także warunkiem niezbędnym dla utrzymania demokracji.

Gospodarka rynkowa to powstała w sposób ewolucyjny, spontaniczny skomplikowana struktura gospodarcza oraz sieć zależności, w której występuje także wielość dróg komunikacji i przekazywania informacji oraz różnorodność sposobów koordynacji działań przy dominacji więzi rynkowej. Gospodarka centralnie zarządzana to z kolei „produkt” umysłu ludzkiego dążącego do ogarnięcia i organizacji całości życia gospodarczego. Jej wprowadzenie było przykładem konstruktywizmu. Warunkiem koniecznym i wystarczającym dla rozpoczęcia procesu transformacji gospodarki centralnie zarządzanej w rynkową stało się zatem usunięcie tych cech, które konstytuowały tę pierwszą, oraz barier, które blokowały jej przejście do tej drugiej. Państwo powinno być przy tym nadal jednak – jako „kreator” ładu ustrojowego w ogóle – podmiotem podejmującym się roli „inicjalnej” co do zmiany ustrojowej, jak również konkretniej co do sposobów i efektów tych zmian. Dlatego też rządy państw, które podjęły się „dziela” transformacji ustrojowej, nie zamierzały „czekać” aż w sposób spontaniczny i całkowicie ewolucyjny gospodarka

rynkowa ukształtuje się jako ustrój gospodarczy. Podejmowały one działania mające na celu ułatwienie czy też przyspieszenie tego procesu. Koncentrowały się one na stabilizacji makroekonomicznej, liberalizacji mikroekonomicznej i przebudowie instytucjonalnej. O ile jednak postępy w dziedzinie stabilizacji i liberalizacji mogą być znaczne nawet w stosunkowo krótkim okresie, o tyle budowa infrastruktury instytucjonalnej jest zwykle procesem bardziej długotrwałym, gdyż rozwój instytucji charakteryzuje m.in. znaczna inercja.

Transformacja nie miałaby też miejsca, gdyby nie nasilający się kryzys gospodarczy i polityczny, który wystąpił w państwach socjalistycznych. Wśród różnorodnych przesłanek transformacji istotne miejsce zajmuje również nieefektywne gospodarowanie czynnikami produkcji w przedsiębiorstwach działających w ramach ustroju centralistycznego. Charakterystyczne zasady i właściwości gospodarowania czynnikami produkcji w przedsiębiorstwach zależą bowiem także od ustroju, w jakim przedsiębiorstwa te funkcjonują. To ustrój gospodarczy jest przecież obszarem określającym prawa własności i prawa decyzyjne różnych podmiotów gospodarujących, a zatem przesądza również o efektywnym wykorzystaniu zasobów (zob. [Dąbrowski, 1990, s. 872]). Głównym przedmiotem dalszych rozważań staną się więc też problemy ustrojowych uwarunkowań gospodarowania w przedsiębiorstwie, analizowane przy tym właśnie przez pryzmat wybranych aspektów związanych z gospodarowaniem pracą oraz innymi wykorzystywanymi zasobami. Przyjmujemy jednocześnie tezę, że przejście z ustroju ograniczonego przez podaż (gospodarki centralnie zarządzanej) do systemu ograniczonego przez popyt (gospodarki rynkowej) powoduje istotne i trwałe zmiany o charakterze efektywnościowym w sposobie wykorzystania zasobów w przedsiębiorstwach.

2. Pojęcie transformacji i jej elementy

Zwróćmy uwagę na „transformacyjny” kontekst działania przedsiębiorstw. Transformacja gospodarcza w Europie Środkowej oznaczała przejście z gospodarki centralnie zarządzanej do rynkowej¹. Nie była to zatem kolejna próba reformowania ustroju centralistycznego, ale zmiana o charakterze jakościowym i rewolucyjnym. Transformacja oznaczała więc całościową i radykalną zmianę ogólnych warunków gospodarowania wszystkich podmiotów [Wilczyński, 1995, s. 386].

Celem transformacji gospodarczej w Europie Środkowej była budowa (i odbudowa) gospodarki rynkowej. Cel taki jednoznacznie określał właśnie ustrojowy i rewolucyjny charakter tego przedsięwzięcia, a w tym i to, że zmianie uleg muszą: obszar wolności gospodarczej, mechanizm alokacji zasobów, dominująca forma własności i rola pieniądza w gospodarce².

¹ Szerzej na temat pojęcia transformacji i jej metod por.: [Twarowska, 2001].

² Więcej na temat, jakie cechy musi mieć ustrój gospodarczy, żeby określić go mianem gospodarki rynkowej zob. [Wilczyński, 2005, s. 46-47].

Transformacja gospodarcza była przy tym jednym z aspektów transformacji ustrojowej³. Wśród elementów transformacji gospodarczej wymienia się na ogół: stabilizację makroekonomiczną, liberalizację mikroekonomiczną i zasadniczą przebudowę instytucjonalną połączoną z prywatyzacją.

Występująca w większości krajów socjalistycznych nierównowaga wewnętrzna i zewnętrzna wymagały najpierw przywrócenia stabilizacji makroekonomicznej. Bez ustabilizowania gospodarki nie można było bowiem podejmować dalszych przemian w obszarze liberalizacji i przebudowy instytucjonalnej. Stabilizacja stanowiła zatem również warunek konieczny dla powodzenia dalszych działań. Jednocześnie niektóre działania podejmowane w obszarze liberalizacji mikroekonomicznej działały na gospodarkę destabilizująco. Ponadto stabilizacja gospodarki – w długim okresie – nie byłaby możliwa bez przebudowy instytucjonalnej. Celem bieżącym stabilizacji było zwłaszcza przywrócenie walucie krajowej cech „dobrego” pieniądza oraz stworzenie mechanizmu cenowego opartego na „prawidłowych” cenach, oczyszczających rynek. W skład planu stabilizacji makroekonomicznej wchodziły więc również działania zmierzające do wprowadzenia restrykcyjnej polityki fiskalnej i pieniężnej.

Wprowadzenie i utrzymanie stanu stabilizacji makroekonomicznej nie było możliwe bez liberalizacji gospodarki. Celem działań w tym obszarze było przede wszystkim usunięcie ograniczeń w prowadzeniu działalności gospodarczej. Kwintesencją zaś liberalizacji stało się przejście od rynku sprzedawcy do rynku nabywcy i – w następstwie – wzrost znaczenia konsumentów oraz poddanie producentów zasadom konkurencji. Otwarcie gospodarki na konkurencję zagraniczną stanowiło także sposób na zapewnienie jej racjonalnej struktury cen. Ponadto liberalizacja cen była warunkiem koniecznym dla utrzymania tzw. twardego ograniczenia budżetowego przedsiębiorstw. Bez racjonalnej struktury cen takie miary działalności mikroekonomicznej, jak zyski i straty, nie mogły stać się wskaźnikami trafności decyzji ekonomicznych. Jednocześnie należy zwrócić tu uwagę na to, że rezygnacja z centralnej regulacji płac dokonywała się często znacznie wolniej, a pełną samodzielność w tym obszarze przedsiębiorstwa zyskiwały na ogół dopiero po komercjalizacji lub prywatyzacji.

Trzeci wymiar działań to zasadnicza przebudowa instytucjonalna, obejmująca także prywatyzację przedsiębiorstw. Wśród celów działań prywatyzacyjnych wymieniane są zwykle: poprawienie efektywności i restrukturyzacja gospodarki; sprawiedliwy i powszechny podział własności; uzyskanie dochodów budżetowych;

³ Pozostałe aspekty transformacji to aspekt polityczny i kulturowy. Jak zauważa P. Sztompka: „Nowy ustrój zbudowany w radykalnej opozycji do zasad ustrojowych realnego socjalizmu, opiera się na trzech filarach: polityka demokratyczna w miejsce autokratycznej monopartyjności; kapitalistyczna gospodarka rynkowa w miejsce centralnego planowania; otwarta, pluralistyczna kultura w miejsce dogmatycznej i restrykcyjnej kontroli myśli” [Sztompka, 2004, s. 17]. Porównaj także [Ratajczak, 1999, s. 169]. Według A. Matysiaka, transformacja systemowa ma jeszcze czwarty wymiar socjologiczny [Matysiak, 1992, s. 103-104].

ograniczenie społecznych kosztów reform; przyciągnięcie kapitału zagranicznego i zdobycie *know-how*; stworzenie konkurencyjnych rynków. Niektórzy ekonomiści podkreślają przy tym, że zasadniczym zadaniem nie był transfer własności, lecz zainicjowanie restrukturyzacji i racjonalizacji gospodarki (zob. [Frydman, Rapaczynski, s. 256 i 267]). Prywatyzacja to także „środek” wprowadzania gospodarki rynkowej, jak również stanowienia demokracji i zagwarantowania wolności politycznej. Inne działania składające się na przebudowę instytucjonalną to m.in.: tworzenie infrastruktury rynkowej, reforma systemu podatkowego i polityki pieniężnej oraz reforma systemu zabezpieczenia społecznego.

3. Cechy gospodarki centralnie zarządzanej i rynkowej

Zachowanie się przedsiębiorstw jako podmiotów gospodarujących determinowane jest – jak to już podkreślano – ustrojem, w którym one funkcjonują. Dążąc do identyfikacji podstawowych i charakterystycznych cech i własności gospodarki centralnie zarządzanej oraz rynkowej, odwołajmy się zatem m.in. do istniejących typologii cech ustrojowych opracowanych przez W. Wilczyńskiego [1992, s. 14], L. Balcerowicza [1997, s. 124 i nast., 152] i S.G. Kozłowskiego [1998, s. 9 i nast.].

Tabela 1. Gospodarka centralnie zarządzanej i rynkowa w świetle typologii ustrojów gospodarczych

Autor typologii	Zmienne określające ustrój gospodarczy	Cechy gospodarki centralnie zarządzanej	Cechy gospodarki rynkowej
W. Wilczyński	<ul style="list-style-type: none"> – dominująca forma własności – mechanizm koordynacji i alokacji zasobów – rola pieniądza 	<ul style="list-style-type: none"> – państwowa własność środków produkcji – nierynkowa, planowa alokacja zasobów – pasywna rola pieniądza 	<ul style="list-style-type: none"> – prywatna własność środków produkcji – rynkowa alokacja zasobów – aktywna rola pieniądza
L. Balcerowicz	<ul style="list-style-type: none"> – możliwość powoływania i rozwijania przedsiębiorstw – struktura własności – mechanizm koordynacji i alokacji zasobów 	<ul style="list-style-type: none"> – ograniczone możliwości zakładania i rozwijania przedsiębiorstw – socjalistyczna struktura własności – nakazowy mechanizm koordynacji 	<ul style="list-style-type: none"> – wolna przedsiębiorczość – kapitalistyczna struktura własności – rynkowy mechanizm koordynacji
S.G. Kozłowski	<ul style="list-style-type: none"> – proces decyzyjny – typ własności 	<ul style="list-style-type: none"> – scentralizowany z systemem nakazów – publiczna 	<ul style="list-style-type: none"> – zdecentralizowany z mechanizmem rynkowym – prywatna

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione klasyfikacje jakkolwiek nie wyczerpują wielu innych istotnych cech i wyróżników ustrojów gospodarczych, wskazują na najbardziej podstawowe cechy dla systemów wyżej wyodrębnianych. Biorąc przy tym pod uwagę cechy gospodarki centralnie zarządzanej, za najbardziej charakterystyczne należy uznać zwłaszcza te, które są wymieniane przez W. Wilczyńskiego. Jednocześnie jednak

gospodarka centralnie zarządzana charakteryzuje się wieloma innymi właściwościami, które stanowią pochodną cech podstawowych⁴. Transformacja gospodarcza – jako proces przejścia od ustroju centralistycznego do rynkowego – oznacza przede wszystkim zmianę polegającą na wprowadzeniu wolności gospodarczej, dominacji prywatnej formy własności, rynkowego mechanizmu alokacji zasobów oraz aktywnej roli pieniądza. Zmiany te w istotny sposób wpływają też na proces gospodarowania przedsiębiorstw.

4. Gospodarowanie pracą i innymi czynnikami produkcji w gospodarce centralnie zarządzanej

Istotną cechą charakterystyczną gospodarki centralnie zarządzanej (lub raczej nieuniknionym skutkiem funkcjonowania) jest powszechnie obserwowany niedobór⁵. Zjawisko to jest na tyle powszechne, że często do opisanego ustroju używa się nawet określenia „gospodarka niedoboru”⁶. Głównych przyczyn niedoboru należy się doszukiwać w wadliwym i nieracjonalnym gospodarczo mechanizmie alokacji zasobów, a także w nadmiernym i niezaspokojonym popycie⁷. Niedobór to zatem nieunikniona konsekwencja funkcjonowania tej gospodarki, a zarazem źródło wielu jej ograniczeń i wad [Jarmołowicz, 2006, rozdz. 9].

Gospodarowanie czynnikami produkcji jest w warunkach gospodarki centralnie zarządzanej wysoce nieefektywne. Przedsiębiorstwo⁸ dąży bowiem do gromadzenia rezerw czynników produkcji, co pozwala mu na wykonanie lub przekroczenie planu produkcyjnego. Jednocześnie pozostające na koniec roku nadwyżki surowców i materiałów nie są zgłaszane organowi nadrzędnemu. Zachowania takie są spowodowane choćby obawami o ograniczenie przydziałów czynników produkcji w przyszłości. Podobnie marnotrawne jest wykorzystanie czynnika pracy – występuje bezrobocie ukryte. Ze względu na występujący niedobór również na rynku

⁴ L. Balcerowicz określa te właściwości mianem korelatów systemowych. Są to według niego: szczególnie system podmiotowy charakteryzujący się wieloszczeblowością, skrajną koncentracją organizacyjną i silną monopolizacją, administracyjny sposób ustalania cen, łagodne ograniczenie budżetowe oraz szczególna organizacja i silnie ograniczona rola handlu zagranicznego. Por. [Balcerowicz, 1990, s. 149-154].

⁵ Zjawisko niedoboru analizowali m.in.: W. Balicki i J. Kornai. Por. [Balicki, 1979; Kornai, 1985; Kornai, Weibull, 1978].

⁶ J. Kornai uważa, że aby gospodarka zyskała to miano, zjawisko niedoboru musi być powszechne (to znaczy występować w całej gospodarce), częste, intensywne (wywierające silny wpływ na gospodarkę i zachowanie podmiotów) oraz chroniczne. Według tego autora, wszystkie te warunki są w gospodarce socjalistycznej spełnione [Kornai, 1992, s. 233].

⁷ J. Kornai stwierdza też, że w gospodarce centralnie zarządzanej występuje tzw. ssanie, gdyż produkty są wysysane z rynku [Kornai, 1977, s. 333 i nast.].

⁸ Jak słusznie zauważa S. Sudoł: „były tu one przedsiębiorstwami bardziej z formy i nazwy, niż z treści. Były w małym stopniu ogniskami przedsiębiorczości, a bardziej tworamami biurokratycznymi, podporządkowanymi decyzjom centrum” [Sudoł, 1993, s. 225].

pracy przedsiębiorstwa dążą w tym przypadku do posiadania rezerw siły roboczej ponad poziom ekonomicznie uzasadniony⁹. Jest to remedium na niską dyscyplinę pracy, gdyż produkcja może przebiegać bez zakłóceń, mimo częstych zarazem i niezapowiedzianych absencji. Ułatwia to także wykonanie planu produkcyjnego nawet w sytuacji częstych przestojów wynikających z oczekiwania na dostawę surowców i materiałów.

Tabela 2. Struktura zapasów w przemyśle w wybranych krajach w latach 1981-1985 (stosunek wartości zapasów środków produkcji do zapasów produktów gotowych)

Kraje o gospodarce centralnie zarządzanej		Kraje o gospodarce rynkowej	
Bułgaria	5,07	Austria	1,06
Czechosłowacja	3,07	Japonia	1,09
Polska	4,49	RFN	0,71
Węgry	6,10	Szwecja	0,81
ZSRR	3,16	Wielka Brytania	1,02
		USA	1,02

Źródło: J. Kornai, *The Socialist System. The Political Economy of Communism*, Clarendon Press, Oxford 1992, s. 250.

Tabela 3. Struktura zapasów w przemyśle w wybranych krajach o gospodarce centralnie zarządzanej i rynkowej

Kraj	Rok	Udział w całości zapasów w przemyśle (w %)			
		surowce, dobra pośrednie, paliwa itp.	wyroby niedokończone, wytworzone dobra pośrednie	części zapasowe do produkcji	dobra gotowe, wyroby na sprzedaż
Czechosłowacja	1981	64,5	21,3	– ^a	10,4
NRD	1963	–	–	–	15,4
Polska	1970	63,0	21,9	– ^a	15,1
	1980	63,5	24,5	– ^a	12,0
	1983	62,9	23,2	– ^a	13,9
Węgry	1976	–	–	–	11,9
ZSRR	1970	59,3	22,3	3,9	14,6
	1980	57,7	23,5	4,4	14,3
Austria	1976	–	–	–	32,1
Japonia	1975	–	–	–	53,2
Kanada	1970	–	–	–	31,3
Szwecja	1977	–	–	–	38,2

^a Zawarte w kolumnie 3.

Źródło: J. Winiecki, *The Distorted World of Soviet-type Economies*, Routledge, 1991, s. 13.

⁹ Por. [Kornai, 1998, s. 53]. O tym, jak duże były „przerosty zatrudnienia”, najlepiej świadczy fakt, że w Polsce, w sektorze państwowym szacowano je na 25% całości zatrudnienia [Góra, 1992, s. 16-17].

W tych warunkach charakterystycznym zjawiskiem jest gromadzenie w przedsiębiorstwach głównie „nakładów” (rozumianych jako zasoby produkcyjne), a nie zapasów produktów gotowych (rozumianych jako efekty produkcji) [Kornai, 1985, s. 457]. Przedsiębiorstwa dążą do gromadzenia rezerw czynników produkcji, a wytworzone przez nich towary są w warunkach niedoboru natychmiast sprzedawane kontrahentom. Jak wynika np. z danych umieszczonych w tab. 2 i 3, struktura zapasów różni się znacznie w zależności od ustroju gospodarczego. Na podstawie nawet tylko powyższych danych możemy też zauważyć, że w gospodarkach centralnie zarządzanych ponad połowę wartości zapasów stanowią zazwyczaj surowce i dobra niezbędne do produkcji, a dobra gotowe, przeznaczone na sprzedaż, to jedynie 10-15% zapasów. Zapasy środków produkcji są od trzech do sześciu razy większe niż zapasy produktów gotowych do sprzedaży. Natomiast w gospodarkach rynkowych znacznie większe, z zasady, są zapasy wyrobów przeznaczonych na sprzedaż. Ich wartość jest bowiem równa, a często nawet większa niż zapasów środków produkcji.

Często obserwowane zjawiska dotyczące gospodarowania zasobami w przedsiębiorstwach w gospodarce centralnie zarządzanej to również [Otta, 1996, s. 20; Gorynia 1994, s. 11]:

- nadmierne powierzchnie terenu i budynków, które są wynikiem praktycznie zerowych kosztów ziemi oraz skłonności inwestorów i projektantów do gigantomanii;
- nadmiernie rozbudowane służby pomocnicze, a zwłaszcza transportowe, energetyczne, narzędziowe, remontowe itp. stanowiące następstwo funkcjonowania przedsiębiorstw w ramach gospodarki niedoborów i związanych z nią trudności w zakresie uzyskania potrzebnych usług;
- ulokowanie znacznej części zasobów przedsiębiorstw w jednostkach socjalnych (ośrodki wczasowe, budynki mieszkalne, żłobki, przedszkola, szkoły, jednostki opieki zdrowotnej itp.), co wynika przede wszystkim z istniejącego niedoboru usług, a także z braku jasnego rozgraniczenia działalności gospodarczej i socjalnej.

5. Cele i warunki działalności przedsiębiorstw w gospodarce rynkowej

Podstawową konsekwencją funkcjonowania gospodarki rynkowej jest nierównowaga podażowa, gdyż jest to system z ograniczeniem popytowym [Kornai, 1998, s. 12]. Przyczyn nadwyżki podażowej doszukiwać należy się w tych cechach konstytuujących ten ustrój gospodarczy, które determinują zachowanie podmiotów w nim gospodarujących i przedsiębiorstw. Jest to więc nieunikniona konsekwencja funkcjonowania gospodarki rynkowej.

W gospodarce rynkowej większość przedsiębiorstw jest więc własnością prywatną, a ich bezpośrednim celem jest osiąganie zysku. Informacje o tym, jaki rodzaj działalności gospodarczej jest opłacalny, uzyskiwane są na rynku. Rynek jest zatem podstawowym źródłem informacji jak również mechanizmem zrównującym popyt i podaż. Przede wszystkim jednak to wartość pieniężna stanowi dla decydentów podstawową formę oceny alternatyw gospodarczych. W tych warunkach można też stwierdzić, że występuje wśród przedsiębiorstw tendencja do maksymalizacji zysku [Dąbrowski, 1990, s. 882]. Co prawda nie oznacza to jeszcze, że „każda firma zawsze maksymalizuje zysk i to jest jej cel jedyny”¹⁰. Konkurencyjne wobec maksymalizacji zysku cele to bowiem – jak wykazuje się w różnych opracowaniach – także: wzrost sprzedaży lub wzrost zasobów kapitałowych przedsiębiorstwa, maksymalizacja płac kierownictwa i dochodów zarządu czy też inne pozapłacowe i pozafinansowe korzyści kierujących przedsiębiorstwem. Szczególnie w warunkach transformacji, a więc w sytuacji budowania dopiero podstaw gospodarki rynkowej, należy „pamiętać” o możliwości realizacji w przedsiębiorstwach innych zadań niż maksymalizacja zysku [Gorynia, 2000, s. 62; Gruszecki, 1994, s. 700].

Zachowanie przedsiębiorstw, a także gospodarowanie zasobami przedstawia się zatem w gospodarce rynkowej zasadniczo odmiennie niż w gospodarce centralnie zarządzanej. Przedsiębiorstwa dążą przede wszystkim do – z jednej strony – zwiększenia dochodu ze sprzedaży, a z drugiej – do obniżenia nakładów. Przejawem i wynikiem tych dążeń jest specjalizacja, ale może też być „oddanie” poza przedsiębiorstwo (czyli outsourcing) czynności niezwiązanych bezpośrednio z produkcją, np.: księgowości, sprzątnania, rekrutacji itd. Gospodarując czynnikami produkcji, przedsiębiorstwa kierują się zasadą efektywności, starając się osiągnąć jak największe efekty przy danych nakładach lub minimalizując zużycie nakładów dla osiągnięcia wymaganego efektu. Ceny stanowią przy tym podstawowe kryterium decydujące o zakupie czynników produkcji. Wzrost zaś ceny samego zasobu prowadzi, *ceteris paribus*, do spadku zapotrzebowania na niego i zastąpienia go przez inny czynnik produkcji. Przedsiębiorstwa nie tylko nie gromadzą nadmiernych zapasów, ale jeszcze utrzymują je na możliwie najniższym poziomie dla zachowania ciągłości produkcji i jej wzrostu. Nie dążą przede wszystkim do utrzymywania nieuzasadnionych ekonomicznie rezerw czynników wytwórczych, gdyż przy „nadwyżkowej podaży” nie ma problemów z zakupem potrzebnych środków. Więcej niż w gospodarce centralnie zarządzanej jest też zapasów wyrobów gotowych, gdyż przedsiębiorstwa starają się być „gotowe” na zaspokojenie każdego dodatkowego popytu. Brak skłonności do gromadzenia rezerw dotyczy także siły roboczej. W przedsiębiorstwach nie występują przerosty zatrudnienia, ale – zamiast tego – na rynku pracy pojawia się jawne bezrobocie.

¹⁰ [Gruszecki, 1994, s. 691]. Argumenty za wykorzystaniem i przeciw wykorzystaniu zasady maksymalizacji zysku w analizie funkcjonowania przedsiębiorstwa, por. [Noga, 1996, s. 764-767].

6. Zmiany w gospodarowaniu w okresie transformacji

Przejęcie do gospodarki rynkowej diametralnie zmieniło sytuację przedsiębiorstw krajów transformujących się. Zmiana ustroju oznaczała bowiem to, że dominująca do tej pory własność państwowa musiała zostać zastąpiona przez własność prywatną. We wszystkich krajach przechodzących transformację rozpoczęto proces prywatyzacji, nie tylko poprzez prywatyzację przedsiębiorstw państwowych, ale też – przede wszystkim – w formie założycielskiej. Wdrażane były przy tym różne metody prywatyzacji, np. kuponowa w Czechach, bezpośrednia na Węgrzech czy „mieszana” w Polsce¹¹. Wszędzie jednak zadania sprywatyzowania własności państwowej były bardzo trudne, m.in. ze względu na samą liczbę przedsiębiorstw. W Polsce np. w latach 1990-1995 przekształceniami objęto 5206 przedsiębiorstw państwowych spośród 8872 istniejących w połowie 1990 r. [Rapacki, 2004, s. 7, 15, 17]. Pierwotnie podstawą zmian własnościowych była już ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 r. [DzU, 1990 nr 51, poz. 298]. Główne ścieżki czy też metody prywatyzacji przewidziane w ustawie to [Rapacki, 2004, s. 8; Bałtowski, 2002, s. 130]: prywatyzacja kapitałowa (pośrednia) i prywatyzacja bezpośrednia (nazywana w ustawie prywatyzacją likwidacyjną). W ramach ścieżki kapitałowej, po przekształceniu przedsiębiorstwa państwowego w jednoosobową spółkę skarbu państwa (czyli komercjalizacji), w ciągu dwóch powinna odbyć się sprzedaż akcji lub udziałów danej spółki osobom trzecim. Do tej metody zaliczyć można również program powszechnej prywatyzacji, który był gotowy już w 1991 r. Niestety, na skutek przeszkód ustawa o Narodowych Funduszach Inwestycyjnych (NFI) [DzU, 2002 nr 112, poz. 981] doczekała się uchwalenia dopiero 30 kwietnia 1993 r., a program uruchomiono w lipcu 1995 r. Jego rozmiary były jednak niewielkie, gdyż objął on jedynie 512 byłych przedsiębiorstw państwowych. Prywatyzacja bezpośrednia polegała na zadysponowaniu przez skarb państwa mieniem zlikwidowanego przedsiębiorstwa w całości przez: sprzedaż, wniesienie do spółki lub oddanie do odpłatnego korzystania [Bałtowski, 2002, s. 133]. Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych odbywały się także na podstawie Ustawy z dnia 25 września 1981 r. o przedsiębiorstwach państwowych [DzU, 2002 nr 112, poz. 981]. Najczęściej działo się to w drodze likwidacji przedsiębiorstwa państwowego i sprzedaży pozostałego po nim majątku¹².

Nowelizacja ustawy prywatyzacyjnej została złożona w Sejmie już w kwietniu 1993 r., ale nowe przepisy dotyczące przekształceń własnościowych weszły ostatecznie w życie dopiero 22 października 1996 r. [DzU, 2002 nr 171, poz. 1397].

¹¹ Na temat prywatyzacji i zmian własnościowych w gospodarce polskiej szerzej: [Bałtowski, 2002; Bałtowski, M. Miszewski, 2006, s. 221 i nast.].

¹² O innych, wykorzystywanych w niewielkim tylko stopniu, sposobach przekształceń własnościowych przedsiębiorstw państwowych: [Bałtowski, 2002, s. 142 i nast.].

Nowa ustawa zwiększała przywileje pracownicze w bezpłatnym nabywaniu akcji prywatyzowanych przedsiębiorstw, ale jednocześnie likwidowała wymóg zgody pracowników przedsiębiorstwa lub ich przedstawicieli na rozpoczęcie prywatyzacji [Bałtowski, 2002, s. 118].

Przykładowe dane dotyczące komercjalizacji i prywatyzacji w Polsce zawarto w tab. 4. Wyraźnie można zaobserwować bardzo duże tempo zmian własnościowych w latach 1991-1996 (liczba spółek poddanych komercjalizacji, prywatyzacji lub likwidacji przekraczała w każdym roku 400, a w 1991 było to ponad 1100 podmiotów!). W późniejszych latach tempo przekształceń własnościowych zmniejszyło się, chociaż liczba przedsiębiorstw poddanych prywatyzacji bezpośredniej była wysoka aż do roku 2001.

Tabela 4. Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce w latach 1991-2005

Rok	Przedsiębiorstwa państwowe objęte przekształceniami			
	skomercjalizowane	udostępniono akcje/udziały	prywatyzacja bezpośrednia	likwidacja
1990	41	6	32	18
1991	226	22	382	517
1992	222	23	281	318
1993	106	47	196	226
1994	221	36	131	160
1995	246	86	151	144
1996	131	577	197	97
1997	61	58	193	60
1998	118	41	135	44
1999	97	26	149	57
2000	37	26	164	57
2001	9	32	72	53
2002	12	22	44	44
2003	12	6	36	35
2004	32	10	52	23
2005	16	12	37	31
2006	9	6	10	13

Źródło: *Dynamika przekształceń własnościowych*, nr 64, Ministerstwo Skarbu Państwa, Departament Analiz i Prognoz, czerwiec 2007, s. 12.

Transformacja i prywatyzacja oznaczały jednocześnie diametralną zmianę warunków funkcjonowania przedsiębiorstw. Wcześniejsze cele produkcyjne zostały bowiem zastąpione przez dążenie do maksymalizacji zysku, a tak potrzebne do tej pory „zdolności” kierowników do „negocjacji” przydziałów czynników produkcji, subsydiów i inwestycji straciły rację bytu [Belka, Krajewski, Pinto, s. 29]. Coraz ważniejsza w działalności przedsiębiorstw stawała się natomiast typowa dla gospodarki rynkowej bariera popytowa. Dane w tab. 5 przedstawiają – dla ilustracji – najważniejsze czynniki limitujące produkcję na Węgrzech. W 1992 r. już ponad

połowa z pytaných przedsiębiorców węgierskich właśnie barierę popytu wymieniła jako czynnik ograniczający produkcję. Na niewystarczającą podaż surowców i niedobór siły roboczej wskazywało natomiast tylko 8,7 i 4,8% respondentów. Była to zatem radykalna zmiana w porównaniu z latami 1988 i 1989, kiedy to ok. 20% pytaných wskazywało brak rąk do pracy jako czynnik ograniczający produkcję, oraz gdy tylko w jednym kwartale aż 50% przedsiębiorców podało za powód zbyt małą podaż surowców i części zamiennych.

Tabela 5. Czynniki ograniczające produkcję na Węgrzech (w %^a)

Kwartał	Bariera popytu	Niedobór siły roboczej	Niewystarczająca podaż surowca i części zamiennych			Problemy finansowe
			pochodzenia krajowego	importowanych		
				strefa rublowa	strefa dolarowa	
1988/1	28,0	15,7	50,0	16,6	32,8	32,7
2	28,3	24,7	44,1	17,2	35,3	36,4
3	27,3	23,0	45,3	18,2	64,0	35,0
4	30,7	19,3	38,5	14,9	22,4	40,1
1989/1	38,0	21,5	37,6	14,4	17,9	49,6
2	40,1	22,0	28,7	11,0	11,8	46,1
3	40,4	21,9	27,5	10,3	8,9	46,8
4	51,2	13,4	21,4	8,0	6,3	49,4
1990/1	51,3	12,1	13,8	5,8	3,9	57,8
2	56,1	13,9	13,0	3,4	2,2	45,2
3	51,0	10,3	15,3	4,6	5,2	51,9
4	54,5	4,3	11,3	3,2	3,7	48,7
1991/1	60,6	4,3	9,4	2,3	2,6	53,2
2	70,1	4,0	7,1	1,5	2,4	54,1
3	66,8	3,3	6,2	1,2	2,0	52,7
4	65,9	3,0	7,2	0,5	1,0	47,3
1992/1	65,1	3,3	5,8	0,3	1,0	51,0
2	62,2	7,4	5,9	0,7	1,5	45,9
3	56,1	4,4	10,6	1,7	3,1	47,8
4	54,5	4,8	8,7	0,7	2,3	42,9

^a Procenty nie sumują się do 100. Respondenci odpowiadali na pytanie o czynniki ograniczające produkcję i mogli wymienić dowolną ich liczbę.

Źródło: J. Kornai, *Stabilizacja i wzrost w procesie transformacji. Przypadek gospodarki węgierskiej*, AE, Poznań 1998, s. 14].

Transformacja gospodarcza nie tylko oznaczała zmianę warunków działania dla przedsiębiorstw, ale również zmianę formy własności, gdyż jednym z najważniejszych jej elementów był – jak już podkreślano – proces prywatyzacji. Wszystko to spowodowało oczywiście również zmianę w gospodarowaniu czynnikami produkcji. Mianowicie np. w latach 1981-1985 stosunek zapasów środków produkcji do zapasów produktów gotowych wynosił na Węgrzech 6,1, a w krajach o gospo-

darce rynkowej oscylował w okolicach 1 (por. tab. 3). Wpływ transformacji na gospodarowanie zasobami ilustrują wielkości tego wskaźnika w latach 1988-1991, kiedy wynosił on odpowiednio 5,16; 4,65; 3,50 i 2,67. Udział zapasów środków produkcji w całości zapasów wyraźnie zatem malał, co wskazuje na upodabnianie się zachowania przedsiębiorstw węgierskich do firm działających w gospodarce rynkowej.

O zmianie w gospodarowaniu czynnikami produkcji świadczą też dane dotyczące bezrobocia, zawarte w tab. 6.

Tabela 6. Bezrobocie (stan na koniec roku) w procentach zasobu siły roboczej w Czechach, Polsce i na Węgrzech w latach 1990-1993

Kraj	Lata	1990	1991	1992	1993
	Czechy		0,7	4,1	2,6
Polska		6,5	11,8	13,6	16,4
Węgry		1,8	7,4	12,3	14,5

Źródło: *Transition Report 1999*, European Bank for Reconstruction and Development, London 1999, s. 213, 229, 253; *Transition Report 2000*, European Bank for Reconstruction and Development, London 2000, s. 101; *Transition Report 2001*, European Bank for Reconstruction and Development, London 2001, s. 137, 157, 181.

Niedobór siły roboczej i przerosty zatrudnienia obserwowane przed rozpoczęciem transformacji zostały – w pewnym stopniu – „zastąpione” przez bezrobocie. Wcześniej bowiem rynek pracy był typowym „rynkiem sprzedawcy”. „Ciężar” alokacji, a więc poszukiwanie, zbieranie informacji, oczekiwanie spada na stronę słabszą, czyli na „nabywcę”. Niedobór siły roboczej rodził podobne konsekwencje jak niedobory innych czynników produkcji: konieczność dokonywania wymuszonej substytucji (pracownicy o wyższych kwalifikacjach na skutek absencji części załogi byli zmuszeni do wykonywania prac nieodpowiadających ich wykształceniu). Występowały też przestoje produkcji, a często konieczna była zmiana struktury produkcji. Przejście zaś do gospodarki rynkowej spowodowało pojawienie się bariery popytu, również na rynku pracy. Zatem większą „siłą” na rynku dysponuje z kolei „kupujący”. W związku z tym to „sprzedający” swoją usługę pracy zmuszony jest do poszukiwań, oczekiwania, zbierania informacji. Może on być zmuszony również do substytucji, czyli do podjęcia pracy nieodpowiadającej jego kwalifikacjom. W tych zatem warunkach przedsiębiorcy nie są już „zmuszeni” do gromadzenia nieużytecznych „rezerw” zasobów. W każdej chwili mogą oni bowiem skorzystać z wolnych zasobów oferowanych na rynku.

Inne dotyczące gospodarowania zasobami zmiany to:

- zmniejszenie a nawet likwidacja części służb pomocniczych, takich jak: służby transportowe, energetyczne, narzędziowe, remontowe;

- sprzedaż lub nieodpłatne przekazanie jednostek socjalnych, takich m.in. jak: ośrodki wczasowe, budynki mieszkalne, żłobki, przedszkola, szkoły, jednostki opieki zdrowotnej;
- *outsourcing* części działalności, przede wszystkim związanej z prowadzeniem ksiąg rachunkowych, utrzymaniem czystości, ochroną obiektu, prowadzeniem naboru pracowników.

7. Konkluzje

Transformacja gospodarcza to przejście z jednego ustroju gospodarczego do drugiego oznaczające całościową i radykalną zmianę ogólnych warunków gospodarowania wszystkich podmiotów i jednostek. W zasadniczym stopniu dotyczy to także sposobów wykorzystania zasobów w przedsiębiorstwach. Typową dla gospodarki centralnie zarządzanej dążność do realizacji dyrektyw gospodarczych (a w związku z tym i nieuzasadnioną potrzebami ekonomicznymi gromadzenia rezerw) zastąpiła charakterystyczna dla gospodarki rynkowej skłonność do racjonalizowania zasobów oraz maksymalizacji zysku. Uzasadniona stała się zatem również konkluzja, że w rezultacie transformacji w przedsiębiorstwach przestała się utrzymywać tendencja do minimalizacji nadwyżki ekonomicznej, a w jej miejsce pojawiła się racjonalność w gospodarowaniu zasobami oraz maksymalizacja zysku. Tylko taki ustrój, w którym przedsiębiorstwa kierują się zasadą efektywności gospodarowania, może prowadzić do wzrostu dobrobytu i zamożności. Nieefektywne gospodarowanie przynosi zaś skutki, których doświadczyły kraje, w których funkcjonowała właśnie gospodarka centralnie zarządzana.

Literatura

- Balcerowicz L., *Socjalizm, kapitalizm, transformacja. Szkice z przelomu epok*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1997.
- Balcerowicz L., *Systemy gospodarcze. Elementy analizy porównawczej*, Szkoła Główna Planowania i Statystyki, Monografie i Opracowania 281, Warszawa 1990.
- Balicki W., *Zarys teorii nierównowagi popytowej*, Instytut Planowania, Warszawa 1979.
- Bałtowski M., *Przekształcenia własnościowe przedsiębiorstw państwowych w Polsce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Bałtowski M., Miszewski M., *Transformacja gospodarcza w Polsce*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006.
- Belka M., Krajewski S., Pinto B., *Transforming State Enterprises in Poland. Microeconomic Evidence on Adjustment*, The World Bank, Policy Research WP, Transition and Macro-Adjustment, WPS 1101.
- Dąbrowski J.M., *Cele przedsiębiorstw o różnych typach własności*, „Ekonomista” 1990 nr 6.
- Frydman R., Rapaczynski A., *Markets and Institutions in Large-scale Privatization: an Approach to Economic and Social Transformation in Eastern Europe*, [w:] *Reforming Central and Eastern European Economies: Initial Results and Challenges*, red. V. Corbo, F. Coricelli, J. Bossak, The World Bank, Washington.

- Gorynia M., *Polska polityka przystosowawcza w latach 1990-1993*, „Gospodarka Narodowa” 1994 nr 2.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw w okresie transformacji. Mikroekonomia przejścia*, AE, Poznań 2000.
- Góra M., *Labour Hoarding and its Estimates in Central and Eastern European Economies in Transition*, Polish Policy Research Group Warsaw University, Warsaw 1992.
- Gruszecki T., *Uwagi o zasadach maksymalizacji zysku*, „Ekonomista” 1994 nr 5.
- Jarmołowicz W. (red.), *Makroekonomia. Zagadnienia wybrane*, AE, Materiały Dydaktyczne 188, AE, Poznań 2006.
- Kornai J., *Anti-Equilibrium. Teoria systemów gospodarczych. Kierunki badań*, PWN, Warszawa 1977.
- Kornai J., *Niedobór w gospodarce*, PWE, Warszawa 1985.
- Kornai J., *Stabilizacja i wzrost w procesie transformacji. Przypadek gospodarki węgierskiej*, AE, Poznań 1998.
- Kornai J., *The Socialist System. The Political Economy of Communism*, Clarendon Press, Oxford 1992.
- Kornai J., Weibull J.W., *The Normal State of the Market in a Shortage Economy: a Queue Model*, „Scandinavian Journal of Economics” 1978 nr 80.
- Kozłowski S.G., *Systemy ekonomiczne. Analiza porównawcza*, Wydawnictwo UMCS, Lublin 1998.
- Matysiak A., *Dwa modele transformacji systemowej*, [w:] *Od i do gospodarki rynkowej. Problemy teorii i polityki gospodarczej*, red. W. Jarmołowicz, J. Orczyk, PTE, Poznań 1992.
- Noga A., *Cele przedsiębiorstwa. Kontrowersje teoretyczne*, „Ekonomista” 1996 nr 6.
- Otta W.J., *Teoria przedsiębiorstwa a przejście do gospodarki rynkowej. Aspekty metodologiczne*, „Ekonomista” 1996 nr 6.
- Rapacki R., *Przekształcenia własnościowe w Polsce w latach 1990-2003: próba bilansu, Gospodarka polska na przełomie wieków. Od A do Z*, dodatek do „Bank i Kredyt” 2004 nr 6.
- Ratajczak M., *Infrastruktura w gospodarce rynkowej*, AE, Poznań 1999.
- Sudoł S., *Przystosowanie się polskich przedsiębiorstw państwowych do gospodarki rynkowej*, [w:] *Przedsiębiorstwo w procesie transformacji rynkowej*, red. M. Haffer, W. Kosiedowski, Uniwersytet im. Mikołaja Kopernika, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Toruń 1993.
- Sztompka P., *Dekalog obywatela*, „Gazeta Wyborcza” 10-11.01.2004.
- Twarowska M., *Teoretyczne i aplikacyjne aspekty polskiej transformacji ustrojowej*, [w:] *Problemy teorii i polityki ekonomicznej okresu transformacji*, red. W. Jarmołowicz, AE, Poznań 2001.
- Wilczyński W., *Polski przełom ustrojowy 1989-2005. Ekonomia epoki transformacji*, Wydawnictwo WSB w Poznaniu, Poznań 2005.
- Wilczyński W., *Trudny powrót Polski do gospodarki rynkowej*, [w:] *Drogi wyjścia z polskiego kryzysu gospodarczego*, red. nauk. W. Wilczyński, PWN, Warszawa-Poznań 1992.
- Wilczyński W., *Warianty polityki transformacyjnej*, „Ekonomista” 1995 nr 1-2.

MANAGING OF LABOUR AND OTHER FACTORS OF PRODUCTION IN ENTERPRISES DURING TRANSITION

Summary

The problem raised in this paper is to find characteristic rules and features of managing the factors of production in enterprises, functioning in different economic systems. The economic system, that specifies property rights and decisive abilities of economic actors, determines the effectiveness in resources used. In this paper the author tries to answer the question how far economic and social

determinants of managing the factors of production influence the motivation and profits in entrepreneurs in developing market economy. The analysis shows that the economic system seriously determines the way of using resources in companies. The typical willingness to follow the economic directives in centrally managed economy is replaced by maximizing profits in market economy. As a result the tendency to minimize the economic surplus in enterprises disappears and economic effectiveness is observed instead. Increase of economic prosperity is possible only in such an economic system where economic effectiveness is very important for enterprises. Attempts to avoid economic effectiveness of resources using induce consequences that were and still are experienced by countries with centrally managed economy.

Maria Jaworska

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

**SFERA B + R
JAKO ELEMENT SYSTEMU INNOWACYJNEGO
W GOSPODARCE OPARTEJ NA WIEDZY**

1. Wstęp

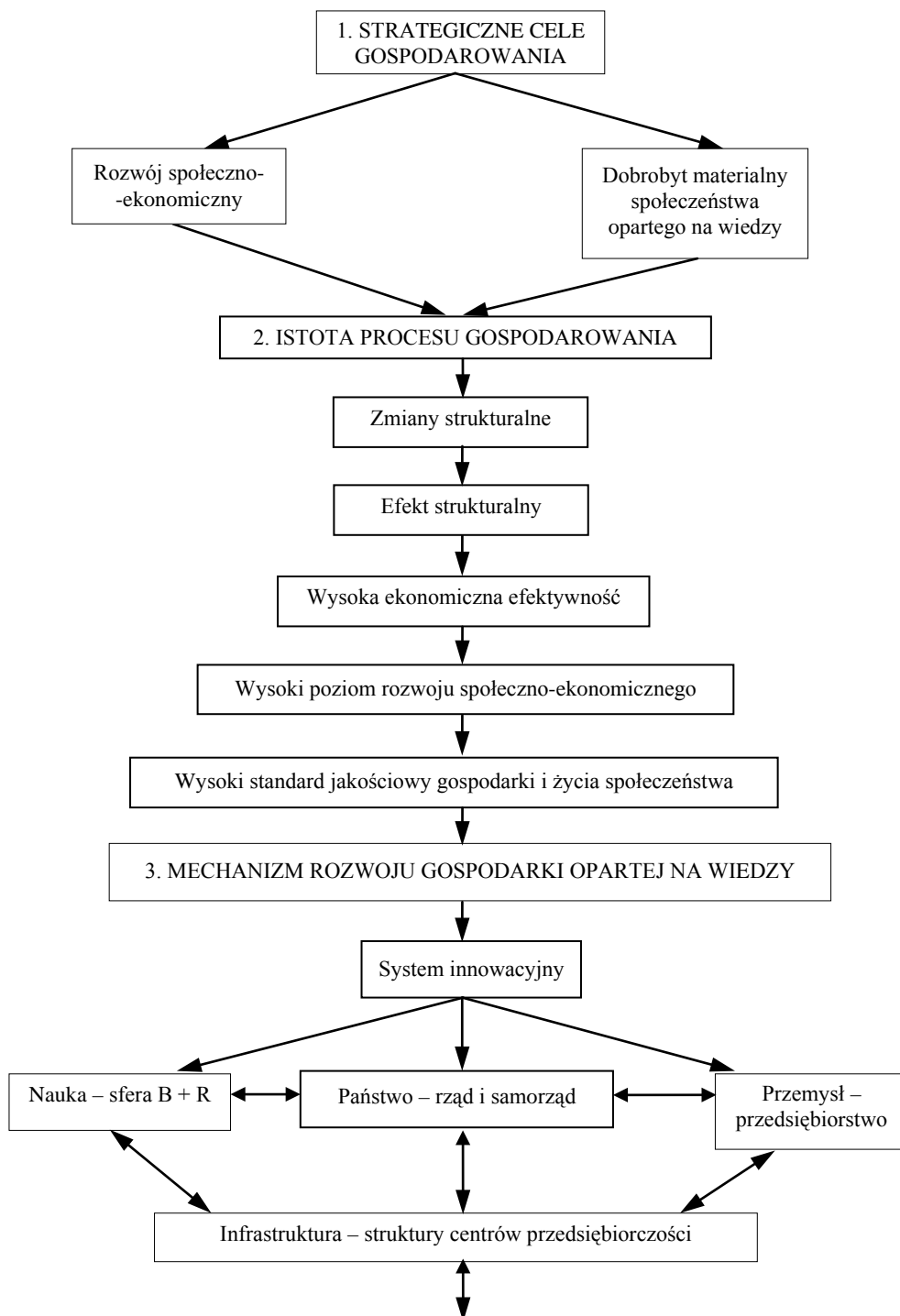
Współdziałanie i zależności o charakterze sprzężeń zwrotnych pomiędzy elementami systemu innowacyjnego, a także uwarunkowania nowej gospodarki, składają do zwrócenia uwagi na sferę B + R – fundamentalne ogniwo procesu innowacyjnego, a zarazem także obszar kumulacji wiedzy jako strategicznego zasobu. Zobrazowano to na rys. 1. Dla podkreślenia znaczenia wyodrębniono sekwencje procesu gospodarowania, które należy pamiętać; tworzą one nierozzerwalną całość przyczynowo-skutkową o charakterze prawidłowości rozwojowej.

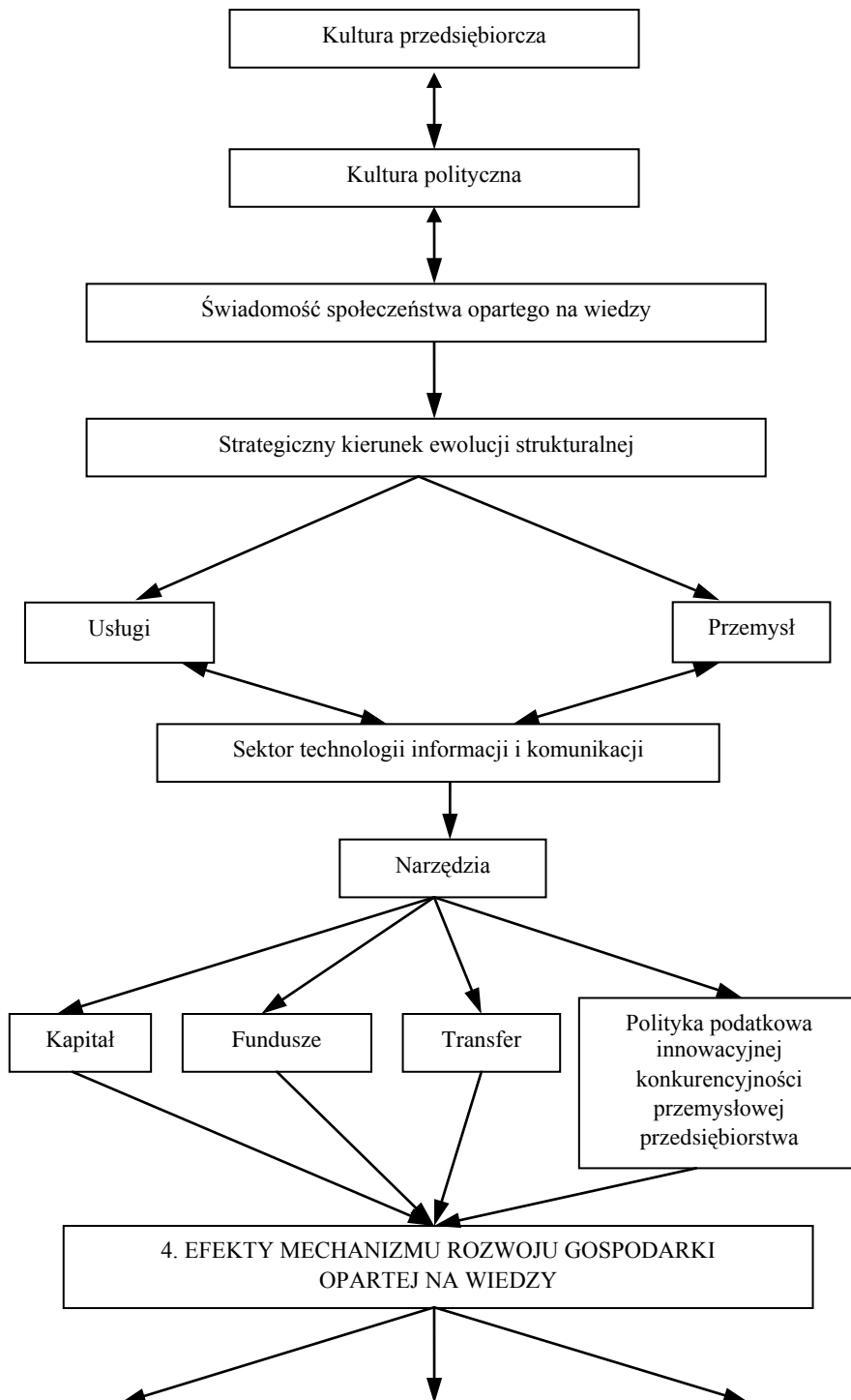
Teoretyczne i aplikacyjne podstawy gospodarki opartej na wiedzy to:

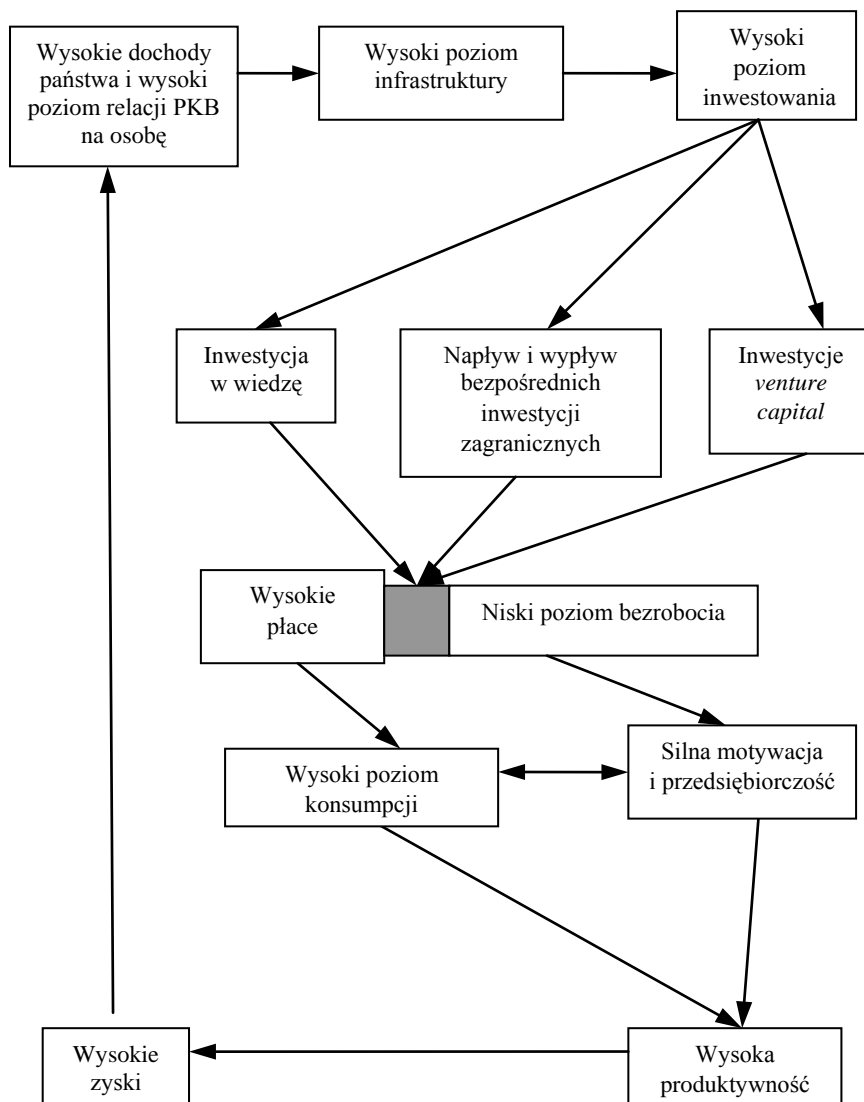
- Strategiczne cele gospodarowania.
- Istota procesu gospodarowania.
- Mechanizm rozwoju gospodarki opartej na wiedzy.
- Efekty mechanizmu rozwoju gospodarki opartej na wiedzy.

W gospodarce opartej na wiedzy, której podstawowym uwarunkowaniem rozwoju jest współzależne funkcjonowanie państw z dążeniem do ekonomicznej i politycznej unifikacji mechanizmu rozwoju, sfera B + R odgrywa decydującą rolę w określaniu tempa i zakresu przedsiębiorczej transformacji. Postępowe procesy restrukturyzacji i reindustrializacji to skutek tendencji rozwojowych i prawidłowości strukturalnych.

Istotą ewolucyjnego sposobu funkcjonowania państw jest bowiem uzależnienie dynamizacji wzrostu gospodarczego od innowacji, które pozwalają osiągnąć szybsze tempo ogólnego rozwoju w warunkach intensywnych sektorowych zmian strukturalnych. Innowacje stanowią podstawę przeobrażeń struktur przemysłu wywołujących efekt strukturalny, co w konsekwencji oznacza poprawę ekonomicznej efektywności i poziomu rozwoju społeczno-ekonomicznego gospodarki oraz dobrobytu materialnego społeczeństwa.







Rys. 1. Sekwencje procesu gospodarowania

Źródło: opracowanie własne.

2. Znaczenie sfery B + R w gospodarce

Chcąc uwypuklić znaczenie sfery B + R jako elementu systemu innowacyjnego, należy przybliżyć materiał faktograficzny oddający tendencje rozwojowe w tym zakresie w państwach OECD. Szczegółowe dane i badania empiryczne dotyczą lat 1993-2003. Wydatki na badania i rozwój (B + R), najwyższy poziom wy-

kształcenia i oprogramowanie komputerowe można ująć jako inwestycję w wiedzę – czynnik, który stał się podstawą do rozwoju gospodarki, kreacji zawodów i podnoszenia standardu życia [Khan, 2004; Kukliński 2001; *Strategia...*, 2004, s. 69]. Zwłaszcza lata 90. XX wieku i początek XXI wieku nadają mu najwyższą rangę wśród wielu determinant ekspansji rozwojowych.

3. Tendencje rozwojowe sfery B + R w obszarze badawczym OECD

Udział inwestycji w wiedzę w PKB wzrastał systematycznie w latach 1994-2002, osiągając w obszarze państw OECD w 2002 r. poziom 5,2% PKB. Należy przy tym zaznaczyć, że po włączeniu wydatków na wszystkie poziomy wielkość ta wynosiłaby powyżej 9% PKB. W większości w wiedzę inwestuje USA (6,6%) przed Japonią (5%) i UE (3,8%). Przy tym USA i Japonia zmiernie szybciej w kierunku ekonomii opartej na wiedzy niż Unia Europejska. Od 1994 r. ich udziały inwestycji w wiedzę w relacji do PKB wykazywały tendencję wzrostową i dominującą w porównaniu ze wskaźnikiem w UE. W krajach OECD wielkość ta zmieniła się od 1,8 do 6,8%. Dla większości państw wzrosty w wydatkach na oprogramowanie komputerowe były głównym źródłem wzrostu inwestycji w wiedzę. Wyjątkiem są Finlandia i Grecja. W przypadku pierwszego państwa, głównym źródłem wzrostu były wydatki na B + R, w drugim – nakłady na wyższe wykształcenie i oprogramowanie komputerowe. Wydatki OECD na badania i rozwój w 2003 r. sięgnęły prawie 680 mld dolarów (wg bieżącej siły nabywczej, tj. PPP – *Purchasing Power Parities*), co stanowi 2,24% całkowitego PKB. Zauważalną tendencją jest niezmienny wzrost wydatków sfery B + R obecnie, pomimo wolniejszego jego tempa w drugiej połowie lat 90. [Frascati, 2002]. Całkowite wydatki brutto na B + R w PKB wzrastały o 4,8% rocznie w okresie 1995-2000, ale tylko o 1,8% rocznie w latach 2000-2003. Od 1995 r. wydatkowanie B + R wzrastało wolniej w USA i Japonii (2,7% rocznie) niż w Unii Europejskiej (3,3%). Udział trzech głównych regionów OECD w całkowitych wydatkach B + R w 2003 r. pozostawał stabilny na poziomie ok. 42% w USA, 30% w UE, 17% w Japonii. W Japonii i Unii Europejskiej intensywność B + R (wydatki B + R w stosunku do PKB) wykazywała w badanych latach tendencję wzrostową. W 2001 r. intensywność B + R w UE-15 przekroczyła 1,9% z pierwszego okresu dziesięciolecia i osiągnęła 1,95% w 2003 r. W USA wielkość ta spadła od maksimum na poziomie 2,73% w 2001 r. do 2,60% w roku 2003, głównie na skutek wzrostu PKB silniejszego, niż w innych głównych regionach. W 2003 r. Szwecja, Finlandia, Japonia, Islandia były jedyną czwórką krajów OECD, w których wskaźnik B + R do PKB przekraczał 3%, więc osiągnął poziom powyżej średniego w OECD, tj. 2,2%. Od 1995 r. wydatki B + R wzrastały szybciej w Islandii, Turcji i Portugalii, osiągając średni roczny wskaźnik wzrostu powyżej 10%. W OECD głównym udziałowcem w finansowaniu sfery B + R po-

zostaje sektor biznesowy, który osiągnął w 2003 r. poziom 62%. Jego rola różni się wyraźnie w trzech głównych regionach. W Japonii finansuje prawie $\frac{3}{4}$ B + R, w USA 63%, a w UE tylko 55%. Od 2000 r. jego udział obniżył się niewiele w UE i istotnie w USA, ale wzrósł umiarkowanie w Japonii. W badanym przedziale lat udział sektora biznesowego w finansowaniu sfery B + R pozostał stabilny w większości krajów. Jednakże spadł o więcej niż 4 punkty procentowe na Słowacji, na Węgrzech i w Wielkiej Brytanii. W tych trzech krajach, a także w Kanadzie, USA i Irlandii udział rządu w finansowaniu B + R wzrastał umiarkowanie. Od 2000 r. państwo to trzeci główny udziałowiec partycypacji w wydatkach badawczo-rozwojowych. W większości państw OECD korzysta się również z zewnętrznych źródeł pozyskiwania środków na sferę badawczo-rozwojową. Belgia, Węgry, Holandia osiągają poziom powyżej 10% finansowania sfery B + R z zewnątrz, a Austria, Grecja, Islandia i Wielka Brytania ponad 15%. Interesujące są również zaobserwowane tendencje w strukturze sektora biznesowego. Otóż zarówno małe, jak i duże firmy odgrywają ważną rolę w krajach innowacyjnych osiągnięć, ale ich względne znaczenie różni się. Mianowicie udział sektora małych i średnich przedsiębiorstw¹ w sferze badawczo-rozwojowej jest ogólnie większy w gospodarce o niższym poziomie rozwoju. Firmy z mniej niż 250 pracownikami mają duży udział w sektorze biznesowym B + R w Nowej Zelandii (72%), Norwegii (70%), Irlandii i Grecji (49%) oraz Republice Słowacji (46%). W większych krajach UE ich udział jest mniejszy niż 1/5, a w USA niż 15%. W Japonii kształtuje się na poziomie tylko 9%. Firmy z mniej niż 50 pracownikami mają znaczny udział w B + R (ponad 1/5) w Norwegii, Nowej Zelandii, Danii i Austrii. Podobne różnice dostrzega się w przypadku rządowego finansowania działalności badawczo-rozwojowej małych i średnich przedsiębiorstw w sektorze biznesowym. W Irlandii, Nowej Zelandii i Australii firmy te osiągają $\frac{3}{4}$ albo więcej poziomu wydatków rządu i więcej niż połowa środków przeznaczona jest na przedsiębiorstwa zatrudniające mniej niż 50 pracowników. Natomiast w Wielkiej Brytanii, Francji, USA i Turcji rządowe finansowanie B + R skierowane jest głównie do dużych firm. Małe i średnie przedsiębiorstwa odgrywają ważną rolę w innowacyjności, lecz jednak tylko ok. 30% z nich ma znaczenie w globalnych wydatkach na B + R.

Należy odnotować jeszcze inne tendencje w strukturze sektora biznesowego. Zgodnie z ogólnymi przeobrażeniami strukturalnymi w kierunku dominacji usług nie dostrzega się zwiększonego udziału sfery B + R usług w PKB [Research..., 2005]. Więcej niż 1/3 nakładów całego sektora biznesowego na B + R w usługach przypada w Australii 42%, Danii 40%, USA 39%, Kanadzie 36%, Czechach 35% i Norwegii 33%. W Niemczech i Japonii obserwuje się jego najmniejszą wielkość, kształtującą się poniżej 10%. Począwszy od 1993 r., przeciętny roczny wskaźnik

¹ [Frascati, 2002]; Małe i średnie przedsiębiorstwa zdefiniowane jako firmy z mniej niż 250 pracownikami.

wzrostu udziału B + R był wyższy dla usług niż produkcji we wszystkich krajach OECD, z wyjątkiem Finlandii, Czech i Polski. Największą różnicę pomiędzy 1993 a 2001 r. odnotowała pod tym względem Irlandia, tj. 27% usługi i 7% produkcja.

W strukturze przemysłu przetwórczego, z podziałem na wysoką, średnio wysoką oraz średnio niską i niską technikę, w krajach OECD przemysł wysokiej techniki partycypował w więcej niż 53% wydatków B + R przeznaczonych ogółem w sektorze. Dla porównania w 2002 r. ten sam wskaźnik wynosił w USA 60%, UE – 48%, a w Japonii – 46%. Udział przemysłu średnio wysokiej techniki kształtuje się na poziomie 50% i więcej w Czechach i Niemczech. Norwegia jest jednym z państw OECD, gdzie udział średnio niskiej i niskiej techniki jest na poziomie 40% B + R sektora przetwórczego.

Charakterystyczną tendencją jest umiędzynarodowienie sfery badawczo-rozwojowej [*Internationalization...*, 1998; *Handbook...*, 2005; *Economic...*, 2005; *OECD Statistics...*, 2005]. Należy zaznaczyć, że więcej przedsiębiorstw międzynarodowych umieszcza osobne laboratoria badawczo-rozwojowe i wiele rodzajów badawczo-rozwojowych działalności stało się ponadnarodowymi. Udział obcych członków w przemysłowych wydatkach B + R zmienia się w obszarze państw OECD, sięgając od mniej niż 5% w Japonii, ponad 40% w Czechach, Hiszpanii, Portugalii i Szwecji oraz 70% na Węgrzech i w Irlandii. Kraje, takie jak Portugalia i Niemcy, są bardziej atrakcyjne do inwestycji B + R, w porównaniu z działalnością produkcyjną.

Skuteczność długofalowego rozwoju sfery badawczo-rozwojowej zależy w dużej mierze również od rozwiązań podatkowych, które są wykorzystywane w krajach OECD jako pośrednia droga wspierania wydatków na biznesowe B + R [Warda, 2004; *OECD Science...*, 2004]. W ostatnich latach zapoczątkowano zmiany w dotychczasowym systemie podatkowym mające na celu dostosowanie go do danego typu działalności. Obecnie 18 krajów OECD ma zachęcające rozwiązania podatkowe. Dla porównania w 1996 r. było ich 12. Ale należy zaznaczyć, że nawet w tych krajach, w których nie nastąpiły zmiany, różnorodne ulgi podatkowe obniżają ciężące na przedsiębiorstwach zobowiązania. Do istotnych rozwiązań należą m.in. możliwość odpisów podatkowych wydatków poniesionych na B + R (wszystkie kraje), różnorodne ulgi podatkowe, takie jak np. kredyty podatkowe (12 państw w 2004 r.) lub odliczenie od dochodu podlegającego opodatkowaniu (6 państw). W 2004 r. Hiszpania, Meksyk i Portugalia zapewniały najmniejszą ilość subsydiów i nie różnicowały firm na małe i duże. Kanada, Holandia, a szczególnie Włochy istotnie wspomagają mniejsze przedsiębiorstwa.

Subsydia podatkowe na B + R dla dużych firm rosły między 1995 a 2004 r. w 16 krajach, pozostały stabilne w 5, nieznacznie spadły w trzech. Największy wzrost odnotowano w Meksyku, Portugalii, Norwegii i Hiszpanii.

Jednym z podstawowych wskaźników naukowego badania są opublikowane artykuły [*National...*, 2004]. W 2001 r. w dziedzinie nauki i inżynierii było 650 000 opracowań. Większość z nich była efektem badań naukowych sektora academic-

kiego. Dostrzega się zbieżność geograficznej koncentracji w działalności badawczej i wydatkach sfery B + R. W 2001 r. 82% światowych naukowych artykułów było opublikowanych w obszarze krajów OECD. Liderem są Stany Zjednoczone z liczbą 200 000 publikacji, Szwajcaria i Finlandia osiągnęły wielkość przewyższającą 1100 artykułów na milion populacji. Intensywność jest najwyższa w krajach nordyckich i anglojęzycznych, a także całkiem wysoka w Unii Europejskiej (557). W porównaniu z wysiłkami w sferze B + R niski poziom mają Korea i Japonia. Przez ostatnie dziesięć lat intensywność w publikowaniu artykułów powiększyła się w prawie wszystkich krajach OECD. Rozwój naukowej działalności i rozszerzająca się kooperacja między badaczami pobudziła wzrost liczby publikacji w zakresie wiedzy i technologii (S&T). Zaobserwowane tendencje to szybki wzrost ich liczby w Europie Zachodniej i Japonii, ustabilizowanie poziomu w USA oraz niewielki spadek w Anglii i Kanadzie. W warunkach względnego natężenia (artykuły/populacja) Szwecja, Szwajcaria i Finlandia mają najwyższy wskaźnik wśród krajów OECD.

Zasoby ludzkie w nauce i technologii, a zwłaszcza związane z nimi wiedza oraz umiejętności, to bardzo ważny element sfery B + R. Stopnie naukowe i inżynierskie stanowią 23% nowych stopni przyznawanych w krajach OECD, 27% w Unii Europejskiej oraz 16% w USA. Jednakże od 1998 r. te udziały spadają w wielu państwach [*Innovative People...*, 2001; *Manual...*, 1995; *Education...*, 2004]. Specjaliści oraz pracownicy techniczni stanowią 25-35% ogółu osób zatrudnionych w obszarze OECD, ponad 35% w Szwecji, Luksemburgu, Szwajcarii i w Australii. Więcej kobiet niż mężczyzn znalazło zatrudnienie w szybko wzrastających zawodach, ale należy zaznaczyć, że stanowią one tylko 25-35% ogólnej liczby badaczy, głównie w sektorze wyższej edukacji. Ich udział jest szczególnie niski w przemyśle.

Charakterystyczne są również strumienie migracji, które skupiają się w czterech głównych kierunkach, tj. USA (z ponad 7,8 mln wysoko wykwalifikowanych emigrantów), UE (4,7 mln), Kanada (2 mln) oraz Australia (1,4 mln). Ponad połowa emigrantów pochodzi spoza krajów OECD. Studenci obcokrajowcy reprezentują ponad 1/3 zarejestrowanych z tytułem doktora nauk w Szwajcarii i Belgii, a więcej niż ¼ w Wielkiej Brytanii i USA [Salt, 1997; Dumont, Lemaitre, 2004; *OECD...*, 2004; *Database...* 2005].

Naukowcy to nierozzerwalny element sfery B + R. W 2000 r. było ich w OECD 3,4 mln. Koresponduje to z wielkością 6,6 naukowców na 1000 zatrudnionych. Obserwuje się wzrost w porównaniu z rokiem 1995, w którym liczba ta oscylowała wokół 5,6. Wśród ważniejszych regionów OECD największą liczbę naukowców w stosunku do całkowitego zatrudnienia ma USA – ok. 38%, UE-15 – 29% i Japonia – 19%. Zgodność w intensywności wydatków i liczby naukowców w sferze B + R wykazują Finlandia, Szwecja, Japonia i USA.

W 2000 r., 2,2 mln naukowców, tj. ok. 64% ogółu było zatrudnionych w sektorze biznesowym obszaru OECD. Finlandia, USA, Japonia i Szwecja są jedynymi krajami, gdzie liczba naukowców sektora biznesowego wynosi 6 osób na 1000

zatrudnionych, dla porównania w większości państw Europy są to tylko 3-4 osoby. Natomiast Turcja, Meksyk, Portugalia, Grecja, Polska i Słowacja posiadają jedynie 1 naukowca na 1000 zatrudnionych w przemyśle, co jest charakterystyczne dla tych państw, bowiem sektor biznesowy odgrywa mniejszą rolę w krajowym systemie innowacyjnym, podobnie jak udział państwa w finansowaniu sfery badawczo-rozwojowej.

4. Podsumowanie

Poprawa innowacyjności procesu gospodarowania to jednocześnie zwiększenie zdolności do konkutowania gospodarki. W warunkach jednolitego ponadnarodowego i zintegrowanego systemu ekonomicznego państw Europy wzrost inwestycji w wiedzę (w PKB) i dynamicznie rozwijająca się sfera badawczo-rozwojowa są podstawowymi elementami mechanizmu rozwojowego, a tym samym systemu innowacyjnego. Chcąc podkreślić znaczenie nauki, należy uwypuklić również jej rolę w kształtowaniu świadomości społeczeństwa opartego na wiedzy. Najwyższy poziom wykształcenia i idące z nim w parze profesjonalne przygotowanie do aktywności zawodowej muszą być zgodne z kryteriami, standardami, normami oraz wartościami współczesnej globalnej gospodarki. Symbiozę nauki i praktyki gospodarczej zapewnia jedynie rozwinięta infrastruktura, m.in. klastry, parki nauki i technologiczne, których istotą działalności są sprzężenia zwrotne pomiędzy ogniwami systemu innowacyjnego oraz współdziałanie sektorów gospodarki w różnych przekrojach strukturalnych. Oznacza to jednoznacznie stworzenie właściwej podstawy innowacyjnych procesów, ale także kształtowania kultury przedsiębiorczej zapewniającej ich skuteczność. Nauka, a zarazem sfera badawczo-rozwojowa pełni funkcje kreującą i inicjującą związki z sektorami usług i przemysłu. Korelacja i symbioza działań przyczyniają się do szybkiej aplikacji wyników badań, a tym samym do zintensyfikowania rozwoju gospodarki w wymiarach lokalnym, regionalnym, krajowym i globalnym.

Odnosząc aktualne tendencje rozwojowe sfery B + R w obszarze badawczym OECD do sytuacji Polski, należy zwrócić uwagę na konieczność wyeliminowania różnic i dystansu innowacyjnego kraju w stosunku do czołówki najbardziej rozwiniętych państw. Oznacza to w praktyce zdynamizowanie tworzenia rozwiniętej infrastruktury zapewniającej właściwą korelację między elementami systemu innowacyjnego, tj. nauką – sferą B+R, państwem–rządem i samorządem, przemysłem–przedsiębiorstwami. Należy przy tym podkreślić, że każde ogniwo podlega przedsiębiorczej transformacji, a zatem procesom restrukturyzacji i reindustrializacji. Rolą nauki – sfery badawczo-rozwojowej w postępowych zmianach, których strategicznym kierunkiem jest rozwój sektora technologii informacji i komunikacji w usługach oraz przemyśle, jest zdecydowany współdział w kształtowaniu gospodarki i społeczeństwa opartego na wiedzy. Kreatywność, innowacyjność, przedsiębiorczość i zaawansowanie technologiczne to podstawowe kryteria podejmowa-

nych działań, których efektem musi być wysoki standard jakościowy zachodzących procesów społeczno-ekonomicznych i politycznych, a także ich zgodność z globalnym wymiarem uwypuklonych prawidłowości rozwojowych.

Literatura

- Database on Immigrants and Expatriates*, OECD, April 2005.
- Dumont J.C., Lemaitre G., *Counting Immigrants and Expatriates: A New Perspective, Social, Employment and Migration Working Papers*, OECD 2004.
- Economic Globalization Indicators*, OECD, Paris 2005.
- Education at a Glance: OECD Indicators 2004*, OECD, Paris 2004.
- Estimating the Level of Investment in Knowledge across OECD Countries*, [w:] A. Bounfour, L. Edvinsson, *Intellectual Capital for Communities, Nations, Regions, Cities*, 2004.
- Frascati M., *Proposed Standard Practice for Surveys on Research and Development*, OECD, Paris 2002.
- Handbook on Economic Globalization Indicators*, Chapter 4, OECD, Paris 2005.
- Innovative People: Mobility of Skilled Personnel in National Innovation Systems*, OECD, Paris 2001.
- Internationalization of Industrial R&D: Patterns and Trends*, OECD, Paris 1998.
- Khan M., *Estimating the Level of Investment in Knowledge across OECD Countries*, [w:] A. Bounfour, L. Edvinsson, *Intellectual Capital for Communities, Nations, Regions, Cities*, 2004.
- Kukliński A. (red.), *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, Komitet Badań Naukowych, Warszawa 2001.
- Manual on the Measurement of Human Resources Devoted to S&T: Canberra Manual*, OECD, Paris 1995.
- National Science Foundation, Science and Engineering Indicators 2004*, Arlington, Virginia 2004.
- OECD Science, Technology and Industry Outlook*, OECD, Paris 2004.
- OECD Statistics on Measuring Globalization – AFA*, OECD, March 2005.
- Research and Development Expenditure in Industry*, OECD, 2005, www.oecd.org/sti/anberd.
- Salt J., *International Movements of the Highly Skilled, Social, Employment and Migration Working Papers*, OECD, 1997.
- Strategia zwiększania nakładów na działalność B+R w celu osiągnięcia założeń strategii lizbońskiej*, dokument MNiI przygotowany we współpracy z Departamentem Innowacyjności Ministerstwa Gospodarki, Pracy i Polityki Społecznej, Warszawa, marzec 2004.
- Warda J., *R&D Tax Treatment in OECD Countries: A 2003-2004 Update*, IPW Innovation Associates INC., August 2004.

R&D ZONE AS AN ELEMENT OF THE INNOVATING SYSTEM IN THE ECONOMY BASED ON KNOWLEDGE

Summary

The investment in knowledge and R&D zone is the basic of economy development, professions creation as well as the standard of living increase. Science, technology and innovation have become key factors contributing to economic growth in both advanced and developing economies.

Jarosława Kaczmarek-Wysocka, Jolanta Świdarska

Niepubliczny Zakład Opieki Zdrowotnej Denticus w Szczecinie

RODZAJE SYSTEMÓW OPIEKI ZDROWOTNEJ A WYDATKI NA OCHRONĘ ZDROWIA W WYBRANYCH KRAJACH UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Postęp cywilizacyjny oraz starzenie się społeczeństw powodują, iż zakres aktualnie oferowanych usług medycznych staje się niewystarczający. Ciągłe pogłębianie wiedzy medycznej oraz postęp techniczny, który pozwala na stosowanie coraz droższej aparatury, są przyczyną tego, że koszty świadczenia usług medycznych rosną. Występujący powszechnie ograniczony zasób środków finansowych wymaga dystrybowania wydatków na opiekę medyczną w zależności od uwarunkowań ekonomicznych [Krakowińska, 2006].

Sposób pozyskiwania środków finansowych oraz zasady finansowania świadczeń kształtują typ systemu opieki zdrowotnej, determinują poziom i strukturę wydatków, skalę redystrybucji, charakter i rolę podmiotów dokonujących redystrybucji, a także wpływają na inne cechy opieki zdrowotnej [Sobczak, 2004]. We wszystkich krajach Unii Europejskiej zdecydowana większość funduszy na opiekę medyczną pochodzi z podatków lub z obowiązkowych ubezpieczeń zdrowotnych.

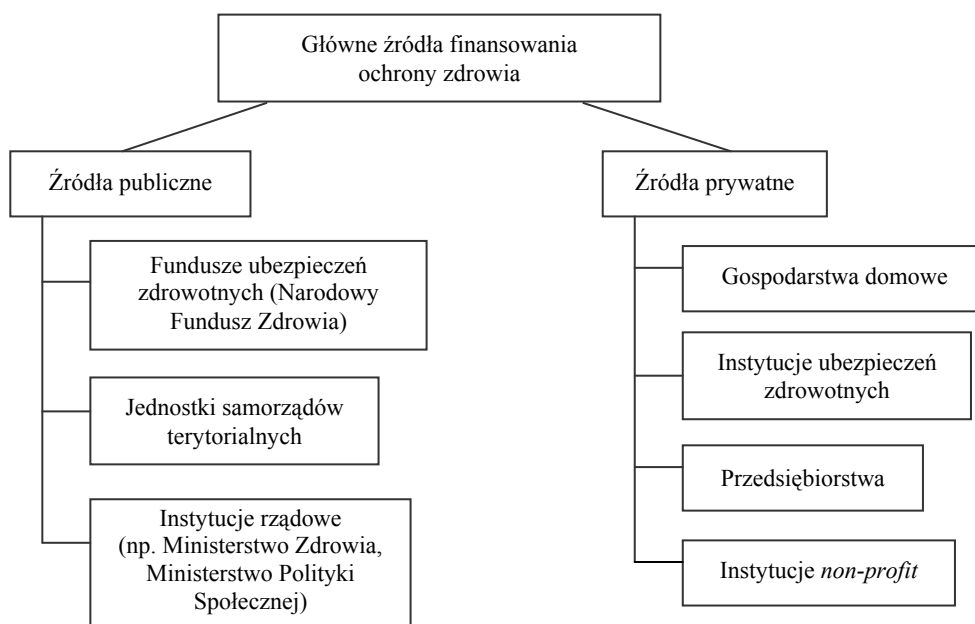
W pracy poddano analizie wydatki na opiekę zdrowotną w czterech różnych systemach ochrony zdrowia: społecznych ubezpieczeń obowiązkowych we Francji, państwowej ochronie zdrowia w Wielkiej Brytanii, ubezpieczeń społeczno-prywatnych w Holandii oraz w polskim systemie, opierającym się jednocześnie na modelu ubezpieczeniowym i scentralizowanym, państwowym.

2. Charakterystyka wybranych systemów opieki zdrowotnej

W Polsce poszukiwanie właściwego systemu opieki zdrowotnej trwa już kilkanaście lat. Wprowadzona w styczniu 1999 r. ustawa o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym dawała nadzieję na zmiany w efektywności organizacji świadczeń. Najważniejszym skutkiem przeprowadzonej reformy było przejście z systemu bud-

żetowego do systemu ubezpieczeniowego. Powstało 17 Kas Chorych, które przejęły finansowanie świadczeń medycznych, które dotychczas pochodziło bezpośrednio z budżetu państwa [Włodarczyk, 2003]. Nowymi instytucjami były też Urząd Nadzoru Ubezpieczeń Zdrowotnych i Krajowy Związek Kas Chorych, które koncentrowały się głównie na kontroli i koordynacji zreformowanego systemu.

23 stycznia 2003 r. została uchwalona ustawa o powszechnym ubezpieczeniu w Narodowym Funduszu Zdrowia. Wszelkie kompetencje Kas Chorych przejęła jedna jednostka organizacyjna – Narodowy Fundusz Zdrowia. W każdym z województw powstały oddziały funduszu, w których zawierane są kontrakty ze świadczeniodawcami z danego województwa. Przy oddziałach wojewódzkich funduszu powstały Rady Społeczne zajmujące się głównie opiniowaniem planów zdrowotnych poszczególnych województw.



Rys. 1. Źródła finansowania ochrony zdrowia w Polsce

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Baran, M. Żyra, *Narodowy rachunek zdrowia. Wydatki na ochronę zdrowia 1999, 2002, 2003*, GUS, Warszawa 2006.

Trwająca w Polsce przez kilkanaście lat reforma ochrony zdrowia nie zmniejszyła przepaści między zwiększonymi potrzebami coraz bardziej świadomych swoich praw pacjentów a zmniejszającymi się finansowo-organizacyjnymi możliwościami ich zaspokojenia.

Przykładem modelu ubezpieczeniowego jest system opieki zdrowotnej we Francji. Kierowanie tym systemem odbywa się na czterech poziomach: krajowym,

regionu, departamentu i lokalnym. Stojące najwyżej w hierarchii Ministerstwo Zdrowia i Spraw Socjalnych nie finansuje bezpośrednio świadczeń zdrowotnych, zajmuje się głównie ustalaniem standardów w zakresie ubezpieczeń zdrowotnych. Polityką zdrowotną na szczeblu regionalnym zajmuje się prefekt regionu wraz z podporządkowaną mu dyrekcją regionalną spraw zdrowotnych i socjalnych. Prefekt odpowiedzialny jest za inwestycje w sektorze ochrony zdrowia. Za ochronę zdrowia na poziomie departamentu odpowiedzialny jest prefekt departamentu. Jego zadania skupiają się wokół nadzorowania publicznych i niepublicznych zakładów opieki zdrowotnej [Kobza, 2003]. Na szczeblu gmin merowie odpowiadają głównie za kontrolę sanitarną, pomoc najuboższym i stan zanieczyszczenia środowiska. Jak widać, ustawodawstwo francuskie dość jasno rozgranicza kompetencje organów zarządzających w systemie ochrony zdrowia. Francuzi stoją przed problemem stale rosnących wydatków na ochronę zdrowia, które są główną przyczyną deficytu w budżecie ubezpieczeń zdrowotnych [Dymowska, 2000]. Aby uporać się z kwestią rosnących wydatków, rząd francuski stara się ograniczyć liczbę świadczeń gwarantowanych oraz zwiększyć wielkość składki na ubezpieczenie zdrowotne.

Wielka Brytania prezentuje model państwowej opieki zdrowotnej, finansowanej głównie z budżetu państwa. National Health Service (NHS) – Narodowa Służba Zdrowia – została powołana w celu zapewnienia społeczeństwu bezpłatnej i równej opieki medycznej, którą zostałyby objęty każdy obywatel Wielkiej Brytanii, bez względu na jego status materialny. Zarządzanie systemem ochrony zdrowia odbywa się na trzech szczeblach: krajowym, regionalnym oraz dystryktów. Podobnie jak w innych krajach główną funkcję w systemie pełni Ministerstwo Zdrowia. Do jego zadań zaliczyć należy przede wszystkim ustalanie kierunków działań w polityce zdrowotnej kraju, jak również kontrolę Narodowej Służby Zdrowia. Kolejny szczebel administracyjny stanowią Regionalne Agencje ds. Zdrowia, które, podobnie jak polski Narodowy Fundusz Zdrowia, pełnią funkcję płatnika w systemie ochrony zdrowia. Najniżej w hierarchii kierowania Narodową Służbą Zdrowia znajdują się Okręgowe Agencje ds. Zdrowia, tzn. dystrykty, które zajmują się kontraktowaniem usług zdrowotnych świadczonych przez szpitale i lekarzy rodzinnych [Pietrzak, Ryszawska-Grzeszczak, 2003]. Pomimo tak uporządkowanej administracji w ochronie zdrowia Anglicy zmagają się od dawna ze stale rosnącymi kosztami w systemie ochrony zdrowia. Zbyt niskie środki budżetowe znacznie ograniczają dostęp do specjalistycznych świadczeń medycznych.

W Holandii system ochrony zdrowia finansowany jest z ubezpieczeń zarówno społecznych, jak i prywatnych. Ministerstwo Zdrowia zajmuje się przede wszystkim kierowaniem polityką zdrowotną kraju, ustalaniem wysokości obowiązkowej składki ubezpieczeniowej oraz akceptowaniem poziomu wynagrodzeń lekarzy wynegocjowanych z funduszami chorobowymi. Instytucją pomocniczą Ministerstwa Zdrowia jest Rada Kas Chorych [Kobza, 2003]. Obowiązkowe ubezpieczenie społeczne obejmuje ok. 60% holenderskiej populacji. Około 37% ludności, najczęściej grupy wyżej zarabiające i wykonujące wolne zawody, ma obowiązek ubez-

pieczać się prywatnie [Hibner, 2003]. Tę formę ubezpieczenia wybiera też coraz więcej osób podlegających ubezpieczeniom społecznym, głównie ze względu na szerszy zakres świadczeń gwarantowanych. Składka w ubezpieczeniach prywatnych ustalana jest indywidualnie i w dużej mierze zależy od wieku ubezpieczonego. Poza obowiązkowym ubezpieczeniem społecznym istnieje Narodowy System Medyczny, który finansuje leczenie chorób chronicznych i opiekę długoterminową. System ten obejmuje całe społeczeństwo, bez względu na poziom dochodów. Działające w Holandii Rady Powiatów zajmują się tworzeniem projektów budżetów dla szpitali. Z kolei przygotowanie szczegółowego budżetu danego szpitala leży w gestii Centralnej Rady Kontroli Taryf.

3. Wydatki na opiekę zdrowotną w Polsce, we Francji, w Wielkiej Brytanii i w Holandii

W każdym z przedstawionych krajów rozwinął się inny system ochrony zdrowia. Mimo wielu różnic w administracji i zarządzaniu tymi systemami można dostrzec także pewne podobieństwa. Przede wszystkim głównym źródłem finansowania opieki zdrowotnej w wybranych krajach są fundusze publiczne pochodzące ze składek ubezpieczeniowych i z podatków. Państwo w sposób bezpośredni lub pośredni decyduje o przeznaczeniu zgromadzonych środków. Pieniądze trafiają do budżetu państwa głównie ze składek ubezpieczeniowych (model Bismarcka) lub z podatków (model Beveridge'a). W Holandii coraz większą część wydatków na ochronę zdrowia pokrywają pieniądze pochodzące z dobrowolnych, prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych. Ubezpieczenia obowiązkowe i dobrowolne są administrowane przez fundusze – autonomiczne organizacje, które zbierają składki w wysokości uzależnionej od poziomu dochodów i finansują z nich świadczenia [Hibner, 2003]. Dodatkowo we wszystkich analizowanych krajach widoczne jest zjawisko partycypacji pacjentów w kosztach niektórych świadczeń zdrowotnych, nie objętych ubezpieczeniem.

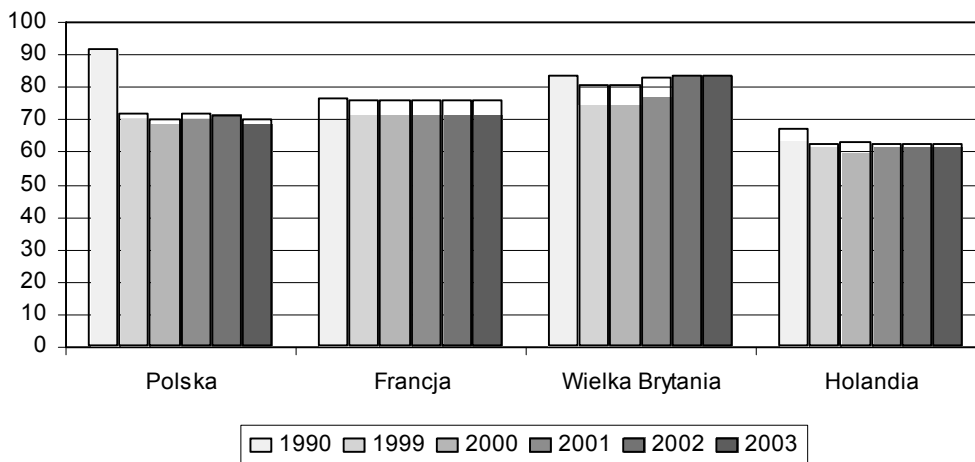
We Francji, w Holandii i w Polsce głównym źródłem pozyskiwania funduszy na opiekę medyczną są obowiązkowe ubezpieczenia społeczne. W 2001 r. środki obowiązkowych składek stanowiły w Holandii prawie 60% wszystkich wydatków na ochronę zdrowia. We Francji i w Polsce udział tego rodzaju finansowania przekraczał w tym samym roku 70 punktów procentowych [*World Health...*, 2003]. W Wielkiej Brytanii źródłem finansowania opieki zdrowotnej są środki pochodzące z podatków. Od 1999 r. stanowiły one ponad 80% wydatków na opiekę zdrowotną w tym kraju. Tabela 1 obrazuje udział wydatków publicznych w wydatkach ogółem na opiekę zdrowotną opisywanych krajów.

W latach 1990-2003 udział wydatków publicznych w całości wydatków na opiekę zdrowotną zmalał w Polsce z 91,7 do 69,9%. Ten prawie 22-procentowy spadek jest wynikiem reform, którym poddawany był polski system ochrony zdrowia w

Tabela 1. Udział wydatków publicznych w wydatkach ogółem na opiekę zdrowotną w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 1990-2003 (w %)

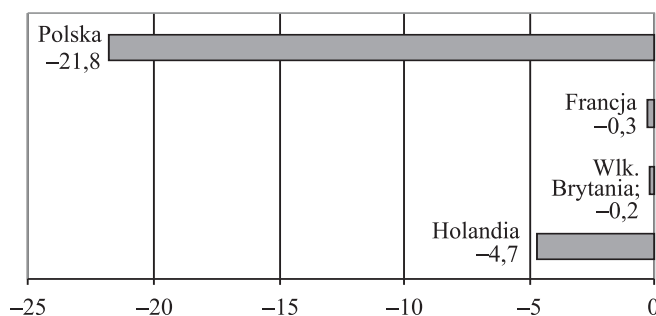
Kraje	1990	1999	2000	2001	2002	2003
Polska	91,7	71,7	70	71,9	71,2	69,9
Francja	76,6	76	75,8	75,9	76,1	76,3
Wielka Brytania	83,6	80,6	80,9	83	83,4	83,4
Holandia	67,1	62,7	63,1	62,8	62,5	62,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD Health Data 2005.



Rys. 2. Udział wydatków publicznych w wydatkach ogółem na opiekę zdrowotną w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 1990-2003 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD Health Data 2005.

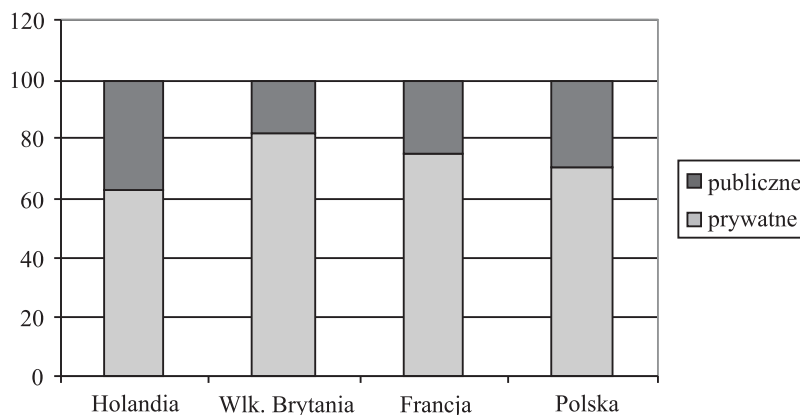


Rys. 3. Zmiany udziału wydatków publicznych w całości wydatków na ochronę zdrowia w wybranych krajach Unii Europejskiej w latach 1990-2003 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD Health at a Glance 2005.

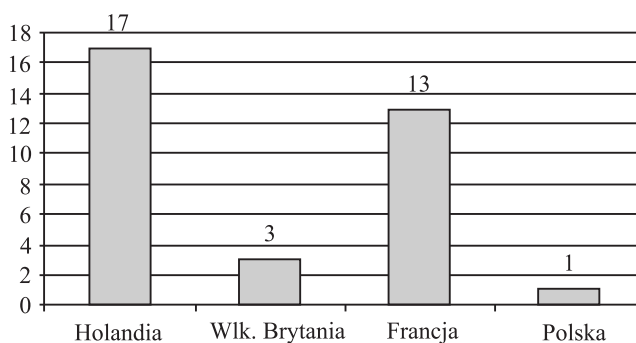
ciągu ostatnich kilkunastu lat. Po wprowadzeniu w Polsce reformy systemu opieki zdrowotnej (1999 r.) udział procentowy wydatków publicznych w całości wydatków na ochronę zdrowia ustalił się na względnie stałym poziomie.

W latach 1990-2003 spadek udziału wydatków publicznych w całości wydatków na ochronę zdrowia w Holandii wyniósł 4,7 punkty procentowe, zaś w Wielkiej Brytanii i Francji nie przekroczył nawet 1%.



Rys. 4. Wydatki publiczne i prywatne na ochronę zdrowia w wybranych krajach Unii Europejskiej w roku 2003

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD Health Data 2005.



Rys. 5. Udział środków z prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych w wydatkach na opiekę zdrowotną w wybranych krajach Unii Europejskiej w roku 2003 (w %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie OECD Health at a Glance 2005.

Porównując poziom wydatków publicznych i prywatnych w wybranych krajach, można zauważyć, że Holandia jest krajem o największym procentowym udziale wydatków prywatnych w całości wydatków na opiekę zdrowotną. Może to wynikać z tego, iż w Holandii oprócz ubezpieczeń społecznych istnieją dobrze roz-

winięte ubezpieczenia prywatne. W Polsce wydatki prywatne stanowiły w roku 2003 ok. 30% w całości wydatków na ochronę zdrowia, we Francji – ok. 25%, natomiast w Wielkiej Brytanii jedynie ok. 18%.

W 2003 r. udział prywatnych ubezpieczeń zdrowotnych rozwijających się dynamicznie w Holandii w wydatkach na opiekę zdrowotną wynosił 17%. Ten sam rodzaj ubezpieczeń zdrowotnych rozwija się również dynamicznie we Francji i ich udział w wydatkach na opiekę zdrowotną w 2003 r. wynosił 13%.

Wnioski:

1. W opisywanych systemach opieki zdrowotnej główne różnice zauważa się w strukturze organizacyjnej oraz w sposobach pozyskiwania środków finansowych.

2. We wszystkich analizowanych systemach ochrony zdrowia środki publiczne stanowią główne źródło finansowania opieki zdrowotnej.

3. Kraje o dobrze zorganizowanych systemach ochrony zdrowia coraz częściej dokonują podziału świadczeń zdrowotnych na bezpłatne ogólnodostępne i świadczenia płatne, których koszty ponoszą pacjenci.

4. Coraz powszechniejsza partycypacja pacjentów w kosztach leczenia wpływa istotnie na zmiany w strukturze wydatków na ochronę zdrowia.

4. Podsumowanie

Każdy z opisywanych systemów ochrony zdrowia różni się od pozostałych ze względu na strukturę organizacyjną i sposoby pozyskiwania środków finansowych. Pomimo tych różnic w każdym z wymienionych systemów głównym źródłem finansowania opieki zdrowotnej są środki publiczne. W Polsce, we Francji i w Holandii dominująca część wydatków na ochronę zdrowia pochodzi z obowiązkowych ubezpieczeń społecznych. W Wielkiej Brytanii zdecydowana większość środków pozyskiwana jest z podatków.

Polska służba zdrowia poddawana była w ostatnich latach wielu reformom. Najważniejsza z nich, wprowadzająca powszechne ubezpieczenie zdrowotne, znalazła swoje odbicie w strukturze wydatków na ochronę zdrowia. Od roku 1990 do roku 2003, udział wydatków publicznych w całości wydatków na opiekę zdrowotną zmalał o ok. 22%. Na spadek ten wpływa m.in. coraz powszechniejsza partycypacja pacjentów w kosztach leczenia. W systemach opieki zdrowotnej we Francji, w Holandii i w Wielkiej Brytanii poziom udziału wydatków publicznych w całości wydatków na opiekę zdrowotną od 1990 r. do roku 2003 zmieniał się bardzo nieznacznie.

Rosnące koszty usług medycznych wywołują problemy finansowe w systemach ochrony zdrowia praktycznie wszystkich krajów Europy, również tych najbogatszych. Coraz więcej krajów decyduje się na przejrzysty podział świadczeń

zdrowotnych na bezpłatne ogólnodostępne i świadczenia płatne, koszty których ponoszą pacjenci. Taki podział świadczeń często charakteryzuje kraje o dobrze zorganizowanym systemie ochrony zdrowia.

Literatura

- Dymowska M., *Polityka zdrowotna Francji na rozdrożu*, „Polityka Społeczna” 2000.
- Hibner E., *Zarządzanie w systemie ochrony zdrowia*, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi, 2003.
- Kobza J., *Zarządzanie systemem opieki zdrowotnej na przykładzie wybranych krajów Unii Europejskiej*, „Zdrowie i Zarządzanie” tom V nr 3-4/2003.
- Krakowińska E., *Analiza wydatków na ochronę zdrowia w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Studia i Materiały – Wydział Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, 2006 nr 1.
- Pietrzak A., Ryszawska-Grzeszczak B., *Reforma finansowania służby zdrowia w Wielkiej Brytanii*, [w:] *Zarządzanie finansami firm – teoria i praktyka*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 974, AE, Wrocław, 2003.
- Sobczak A., *Samorządowy model ochrony zdrowia. Przegląd systemów i reform w wybranych krajach Unii Europejskiej*, „Problemy Zarządzania” 2004.
- Włodarczyk C., *Reformy zdrowotne. Uniwersalny kłopot*, Kraków 2003.
- World Health Report 2003*, World Health Organization.

THE TYPES OF HEALTH CARE SYSTEMS IN RELATION TO EXPENSES ON HEALTH CARE IN SOME EUROPEAN COUNTRIES

Summary

In many countries financing health care is becoming more and more complex. In order to compare the health care spending in various countries, it is necessary first to describe their managing systems. The author of the article chose 4 European countries (Poland, Great Britain, Netherlands, France) and subjected to analysis the expenses on health care in that countries. The structure of the expenses has also been underlined.

Magdalena Kąkol

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej

PROKONKURENCYJNE ZMIANY W POLITYCE POMOCY PAŃSTWOWEJ W UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Od początku procesu integracji europejskiej wprowadzenie wspólnotowej polityki konkurencji uznano za warunek tworzenia i funkcjonowania wspólnego rynku. Stanowi ona główny filar integracji rynkowej, której celem jest efektywna alokacja czynników produkcji. Najbardziej kontrowersyjną dziedziną polityki konkurencji w EWG/UE jest formalna akceptacja pomocy państwowej na podstawie wyjątków od ogólnej zasady zakazu jej świadczenia. W art. 92 ust. 1 Traktatu o EWG (obecnie art. 87 ust. 1 TWE) sformułowano generalny zakaz udzielania pomocy państwowej. Zgodnie z wykładnią Trybunału Sprawiedliwości nie jest on jednak ani bezwzględny, ani bezwarunkowy. Ten sam art. 92 przewidywał bowiem dwa typy wyłączeń spod zakazu antykonkurencyjnej pomocy państwa dotyczące: 1) określonych rodzajów pomocy dozwolonej *ex lege* (ust. 2) oraz 2) określonych rodzajów pomocy dopuszczalnej na mocy decyzji organów Wspólnoty (ust. 3)¹. W postanowieniach traktatowych przedstawiono więc okoliczności, w których Komisja Europejska i Trybunał Sprawiedliwości mogą zaakceptować ewentualne zakłócenia konkurencji, zezwalając na pomoc państwową, jeśli pomagają one osiągnąć inne cele Wspólnoty – ekonomiczne, społeczne i polityczne [Evans, Martin, 1990, s. 2].

Celem opracowania jest ocena wpływu procesu budowania wspólnego rynku na ograniczanie i zmianę struktury pomocy państwowej udzielanej przez kraje

¹ **Za zgodne ze wspólnym rynkiem i dozwolone z mocy samego traktatu uznano trzy rodzaje pomocy:** pomoc o charakterze socjalnym przyznawaną indywidualnym konsumentom, pomoc w przypadku klęsk żywiołowych oraz pomoc dla gospodarki niektórych regionów RFN dotkniętych skutkami podziału Niemiec. **Ponadto za zgodną ze wspólnym rynkiem może być uznana:** pomoc przeznaczona na aktywizację regionów słabo rozwiniętych, na wspieranie realizacji projektów wspólnotowych i podejmowanych w państwach członkowskich w celu zapobiegania poważnym trudnościom gospodarczym oraz w innych sytuacjach określonych w art. 92 Traktatu o EWG (obecnie art. 87 TWE).

członkowskie Unii Europejskiej oraz określenie, które państwa naruszały zasadę równych szans podmiotów gospodarczych i przyczyniały się w największym stopniu do zakłócania wolnej konkurencji na rynku wewnętrznym.

2. Polityka pomocy państwowej w latach 1958-1985

W praktyce przepisy traktatowe umożliwiły udzielanie trzech rodzajów pomocy: 1) regionalnej, wspierającej aktywizację obszarów słabiej rozwiniętych, 2) sektorowej – dla niektórych dziedzin gospodarki, jak transport i przemysł: stalowy, wydobywania i przetwórstwa węgla, stoczniowy i tekstylny oraz 3) horyzontalnej: na działalność badawczo-rozwojową, wspieranie rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw oraz eksportu do krajów trzecich. W prawie wspólnotowym określono dwa podstawowe warunki, które powinny być spełnione przy udzielaniu pomocy przez państwa członkowskie: 1) nie może ona prowadzić do ograniczania konkurencji rynkowej i tworzenia uprzywilejowanych warunków dla wybranych gałęzi i przedsiębiorstw, 2) nie może negatywnie wpływać na wymianę handlową między krajami członkowskimi.

O akceptacji niektórych rodzajów pomocy państwowej, mimo wprowadzania wspólnego rynku, zdecydował przede wszystkim duży zakres interwencjonizmu państwowego w polityce gospodarczej krajów uczestniczących w procesie integracji europejskiej. Przepisy traktatowe były rezultatem wypracowania kompromisu przez sześć krajów uczestniczących w negocjacjach. Jeśli prowadziły one politykę wspierania schyłkowych gałęzi przemysłu, a do takich należały w latach 50. i 60. przemysł tekstylny, wydobywczy i stalowy, to nie były przygotowane na jej całkowitą zmianę. Interwencjonizm gospodarczy został w pewnym zakresie zalegalizowany w polityce konkurencji w EWG, a praktyka miała dopiero dostarczyć dowodów, w jakim stopniu będzie on zakłócał konkurencję i integrację rynków krajów członkowskich.

Polityka wobec pomocy państwowej zmieniała się w zależności od etapu integracji, wewnętrznej sytuacji gospodarczej Wspólnoty oraz pod wpływem czynników zewnętrznych, jak poziom konkurencji na rynkach międzynarodowych i ustalenia odnoszące się do pomocy państwowej podejmowane na forum GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) i WTO (World Trade Organization).

W latach 60. przedmiotem uwagi komisji była polityka antytrustowa. Pomocy państwowej udzielanej przez kraje członkowskie EWG nie traktowano wtedy jako istotnego problemu w procesie integracji rynkowej, ponieważ jej poziom mierzony w relacji do PKB nie przekraczał 1,5% (w roku 1965) [OECD, *National...*, 1997, s. 82], a wysoki wzrost gospodarczy i popyt w Europie, Stanach Zjednoczonych i Japonii sprzyjały wymianie handlowej. Na rynku EWG dodatkowo do wzrostu wzajemnych obrotów przyczyniała się wprowadzana unia celna. Jednak sytuacja zmieniła się w latach 70. wraz z kryzysem energetycznym i gospodarczym oraz spadkiem popytu na rynkach krajowych i międzynarodowych. Nastąpił wówczas

powrót do protekcjonizmu (w EWG pozataryfowego) i wzrost subsydiowania przedsiębiorstw w celu wspierania ich konkurencyjności, nie tylko wobec krajów trzecich, ale również na wspólnym rynku². Rosnąca konkurencja ze strony Japonii i nowo uprzemysłowionych krajów Azji Południowo-Wschodniej na rynku światowym powodowała, że kraje Wspólnoty zwiększyły pomoc finansową w celu przyspieszenia procesów restrukturyzacji w wielu gałęziach przemysłu, a szczególnie w przemyśle hutniczym, stoczniowym, motoryzacyjnym, włókiennictwa syntetycznego i w transporcie morskim [Swann, 2000, s. 158]. Subsydia w EWG w roku 1975 stanowiły już 2,5% PKB, a w roku 1980 wzrosły do 2,6% PKB [OECD, *National...*, 1997, s. 82]. W latach 1981-1986 poziom całkowitej pomocy udzielanej przez państwa członkowskie mierzonej w relacji do PKB wzrósł jeszcze bardziej – do 2,8% średniorocznie [*Second Survey...*, 1990, s. 42], i dominowała wówczas zakłócająca konkurencję pomoc sektorowa, która stanowiła 69,8% całkowitej pomocy w EWG-10. Pomoc horyzontalna i regionalna wynosiła zaledwie 17 i 13,2% [*Second Survey...*, 1990, s. 11].

Wzrost pomocy państwowej w latach 1970-1986 na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw oraz wspomaganie konkurencyjności (szczególnie w przemyśle przetwórczym) należy uznać za poważne odstępstwo od realizacji założeń wspólnego rynku przyjętych w Traktacie o EWG. Był to okres, w którym **pomoc państwowa naruszała istotnie konkurencję** i miała najbardziej negatywny wpływ na funkcjonowanie rynku wewnętrznego Wspólnoty. Do połowy lat 80. polityka ochrony konkurencji przed naruszeniami ze strony państw członkowskich prowadzona przez komisję była mało skuteczna.

3. Zmiany w polityce pomocy państwowej na etapie realizacji Projektu Jednolitego Rynku Europejskiego 1992

Zasadniczy wpływ na nowe podejście do interwencjonizmu miała dynamizacja integracji rynkowej od drugiej połowy lat 80. (Projekt Jednolity Rynek Europejski 1992). Zmiany w polityce konkurencji zainicjowali i starali się je realizować w praktyce komisarze P. Sutherland (1985-1989) i L. Brittan (1989-1993). Dążyli oni do zdecydowanego wzmocnienia kontroli pomocy państwowej i eliminacji takich jej przypadków, które wpływały na poprawę pozycji rynkowej wybranych podmiotów gospodarczych. Kraje członkowskie zobowiązano nie tylko do ograniczania pomocy państwowej, ale do przechodzenia od pomocy zakłócającej konkurencję na wspólnym rynku (wspierającej słabsze przedsiębiorstwa i sektory gospodarki) do pomocy horyzontalnej (służącej osiągnięciu pewnych ogólnych celów społeczno-gospodarczych, istotnych z punktu widzenia polityki Wspólnoty i przyczyniających się do rozwoju integracji europejskiej), czyli na badania i rozwój, ochronę

² Na przykład Włochy subsydiowały w roku 1976 sprzedaż zabawek, odzieży, tekstyliów i obuwia na rynkach innych krajów członkowskich [Swann, 2000, s. 159].

środowiska naturalnego, edukację zawodową, aktywizację regionów słabo rozwiniętych oraz dla małych i średnich przedsiębiorstw. Zmiany idące w kierunku ograniczenia pomocy wyrażały się m.in. wprowadzaniem regulacji: 1) określających pomoc dozwoloną, 2) nakazujących zwrot pomocy niezgodnej z regułami wspólnego rynku, 3) wprowadzających systemowe zasady świadczenia pomocy, 4) przestrzegania procedury notyfikacji, czyli przedstawiania Komisji WE planów udzielenia pomocy i uzyskania jej akceptacji.

W rezultacie całkowita średnioroczna wartość pomocy w EWG-10/12 zmniejszyła się z 85,2 mld ecu w latach 1981-1986 do 82,3 mld ecu w latach 1986-1988 [*Second Survey...*, 1990, s. 39]³, a w relacji do PKB z 2,8 do 2,2% [*Second Survey...*, 1990, s. 49]. Do obniżenia poziomu świadczonej pomocy przyczyniły się istotnie kraje duże, tzn. Włochy, Francja i Wielka Brytania. Ta spadkowa tendencja nie objęła RFN, gdzie miał miejsce wzrost średniorocznej pomocy z 20,5 mld ecu do 23,9 mld ecu [*Second Survey...*, 1990, s. 39]. W dalszym ciągu w EWG-12 dominowała pomoc sektorowa, a jej struktura w badanym okresie (1986-1988) była następująca [*Commission...*, 1991, s. 32]: przemysł przetwórczy – 41%, transport (głównie kolejowy) – 30%, przemysł węglowy – 16%, rolnictwo/rybołówstwo – 13%.

Największy wpływ na zakłócanie konkurencji na wspólnym rynku miała pomoc dla przemysłu przetwórczego. Jej wysokość była ściśle uzależniona od wielkości gospodarki kraju członkowskiego oraz rozwoju i znaczenia tego sektora w gospodarce. Pomoc dla przemysłu przetwórczego w EWG/UE-12 zaczęła spadać od 1986 r. Decydujący wpływ na całkowitą jej wielkość miały trzy kraje: Włochy, Niemcy i Francja. Do lat 90. były to przede wszystkim Włochy, a od lat 90. Niemcy. W latach 1986-1996 pomoc dla przemysłu przetwórczego zmniejszyła się w EWG/UE-12 o 36%, w tym w latach 1993-1996 aż o 23% [Nicolaidis, Bilal, 1999, s. 110]. Jednak ta ogólna tendencja ukrywała prawdziwy obraz interwencjonizmu rynkowego w EWG/UE. W latach 1990-1993 miał miejsce wysoki wzrost pomocy w Niemczech, który osiągnął w roku 1993 w stosunku do roku 1989 poziom 113% [Nicolaidis, Bilal, 1999, s. 110]. W roku 1993 pomoc dla przemysłu przetwórczego w Niemczech stanowiła 44,9% całkowitej pomocy w UE-12, a w roku 1994 aż 48,7% [Nicolaidis, Bilal, 1999, s. 110]. Tak wysoka pomoc w Niemczech miała bezpośredni związek ze zjednoczeniem tego kraju w roku 1990 – otrzymały ją głównie landy wschodnie. Drugim krajem świadczącym w wysokim stopniu pomoc dla przemysłu przetwórczego były Włochy. Najwyższy poziom osiągnęła ona w 1990 r. – 20,2 mld ecu, a w roku 1996 spadła do 10,3 mld ecu [Nicolaidis, Bilal, 1999, s. 110]. Zarówno w Niemczech, jak i we Włoszech pomoc dla przemysłu przetwórczego miała charakter pomocy regionalnej, ponieważ kierowana była do regionów słabiej rozwiniętych (landy wschodnie, Mezzogiorno). Łączna pomoc dla przemysłu RFN i Włoch stanowiła w latach 1994-1996 aż 70,3% pomocy UE-15 [Nicolaidis, Bilal, 1999, s. 110].

³ Dane dla lat 1981-1986 dotyczą dziesięciu krajów EWG a dla lat 1986-1988 dwunastu.

Przyspieszenie integracji rynków krajów członkowskich od drugiej połowy lat 80. wpłynęło również na przywiązywanie większej wagi nie tylko do samej wielkości pomocy udzielanej przez państwa członkowskie, ale także do jej przeznaczenia. Obok tradycyjnego ujęcia pomocy w podziale na dziedziny gospodarki, coraz większe znaczenie miała jej struktura według celu pomocy. Rodzaj i cel pomocy ma duży wpływ na funkcjonowanie jednolitego rynku. Bardziej szkodliwa z tego punktu widzenia jest pomoc podtrzymująca działalność przedsiębiorstw i ich restrukturyzację. Nowe podejście w polityce konkurencji do pomocy państwowej polegało na preferowaniu celów horyzontalnych oraz wspieraniu regionów słabo rozwiniętych. W latach 1988-1994 w EWG/UE-12 miał miejsce spadek udziału pomocy na cele horyzontalne z 40 do 31%, spadek udziału pomocy dla poszczególnych sektorów z 21 do 11% i wzrost pomocy dla regionów z 39 do 58% [Nicolaidis, Bilal, 1999, s. 116]⁴. Interesującym przypadkiem jest wspieranie rozwoju regionów słabiej rozwiniętych. Transfer środków do takich regionów jest sprawą kontrowersyjną, ponieważ oznacza, że dochody uzyskane w regionach o wyższej produktywności będą mniej efektywnie wykorzystane, gdyż produktywność w regionach słabiej rozwiniętych jest niższa. Ponadto pomoc regionalna może polegać na ukrywaniu jej prawdziwego przeznaczenia, czyli podtrzymywania przedsiębiorstw i gałęzi przemysłu, według terminologii stosowanej w raportach Komisji Europejskiej, może to więc być typowa pomoc sektorowa. P. Nicolaidis i S. Bilal stwierdzili, że w latach 1988-1996 duża część pomocy regionalnej ukrywała jej prawdziwe przeznaczenie. W ramach pomocy regionalnej „przemycano” pomoc sektorową w RFN, Grecji, Szwecji, Luksemburgu, Wielkiej Brytanii, Irlandii i we Włoszech [Nicolaidis, Bilal, 1999, s. 115].

Całkowita pomoc państwowa w pierwszych latach po wprowadzeniu Projektu JRE 1992 nie spadła, a nawet w roku 1993 wzrosła. Duży wpływ na utrzymywanie się wysokiego poziomu pomocy publicznej do roku 1996 miała polityka wspomaganie rozwoju i restrukturyzacji landów wschodnich po zjednoczeniu Niemiec. Średni poziom całkowitej pomocy w latach 1993-1995 w UE-12 wynosił 101,5 mld ecu, w tym [Martin, Valbonesi, 1999, s. 18]: w przemyśle przetwórczym – 42,3%, w rolnictwie i rybołówstwie – 10,9%, w górnictwie – 11,3%, w transporcie – 34,3%, w usługach finansowych – 1,1%.

Podsumowując analizę pomocy państwowej w okresie realizacji Projektu JRE 1992, należy podkreślić, że zgodnie z jego założeniami, pomoc państwowa powinna być ograniczana, szczególnie ta, której celem jest wspieranie upadających przedsiębiorstw i ich konkurencyjności. Z drugiej strony kilka czynników złożyło się na wzrost rozmiarów pomocy. Po pierwsze, była to pomoc wspierająca procesy restrukturyzacyjne we wschodnich landach po zjednoczeniu Niemiec. Landy zachodnie w latach 1990-1992 partycypowały w pomocy państwowej świadczonej

⁴ Dane dotyczą jedynie przemysłu przetwórczego. Porównanie wartości średniorocznych w latach 1988-1990 i 1992-1994.

w Niemczech dla przemysłu przetwórczego w 53%, a w całkowitej pomocy tylko w 19% [European..., 1999, s. 40]. Po drugie, kraje członkowskie intensywnie wspierały dziedziny objęte programem liberalizacji usług, w tym szczególnie: pocztowych, telekomunikacyjnych, energetycznych i transportowych. Po trzecie, do wzrostu pomocy państwowej przyczynił się kryzys gospodarczy, jaki miał miejsce w latach 1990-1993. W okresie spadku koniunktury i popytu kraje członkowskie Wspólnoty zwiększały swoją aktywność, mając na celu poprawę pozycji rynkowej własnych przedsiębiorstw i finansując utrzymanie zatrudnienia. Po czwarte, na początku lat 90. wzrost pomocy dla regionów słabo rozwiniętych był prawie taki sam jak łączny spadek pomocy sektorowej i horyzontalnej, czyli w rezultacie zmieniono tylko sposób udzielania pomocy i jej uzasadnienie. W praktyce transfer środków do regionów służył ukrywaniu prawdziwego przeznaczenia pomocy, jakim w wielu przypadkach było wspieranie przedsiębiorstw w tych sektorach gospodarki, które przeżywały trudności. Po piąte, nie tylko nie zmieniła się struktura świadczonej pomocy (według dziedzin gospodarki) w porównaniu z drugą połową lat 80., ale w latach 1993-1995 w stosunku do okresu 1986-1988 nastąpił wzrost udziału pomocy dla przemysłu przetwórczego o 1,3 pkt procentowego oraz o 4,3 pkt procentowego na rozwój i modernizację transportu.

4. Polityka pomocy państwowej w latach 90.⁵

W latach 90. komisja starała się realizować przede wszystkim dwa zadania: 1) zapewnić prawidłowe funkcjonowanie wspólnego rynku i 2) stworzyć warunki sprzyjające podnoszeniu konkurencyjności UE w warunkach globalizacji procesów gospodarczych. W Białej Księdze z 1993 r. [Commission..., 1994, s. 63, 79; Smith, 1998, s. 60] podkreślano, że słaba konkurencyjność europejskiego przemysłu jest przede wszystkim rezultatem opóźnień w dostosowaniu strukturalnym systemów gospodarczych krajów członkowskich, które można w dużej mierze przypisać dyskrecjonalnej pomocy państwowej. Dlatego priorytetem w polityce stała się zmiana struktury pomocy państwowej – ograniczanie pomocy sektorowej i restrukturyzacyjnej na rzecz pomocy o charakterze horyzontalnym.

Tabela 1 pokazuje, jak w latach 1990-1999 zmieniała się wartość pomocy państwowej w miliardach euro, jak również w relacji do PKB. Wartość pomocy państwowej w UE-15 utrzymywała się na zbliżonym poziomie (w przedziale od 101,3 do 105,1 mld euro) od roku 1992 do roku 1996 (poza rokiem 1993, gdy wynosiła 109,5 mld euro). Wyraźna tendencja spadkowa wystąpiła dopiero w roku 1997, a największy spadek miał miejsce w latach 1998-1999. Wartość pomocy państwowej

⁵ Analiza pomocy państwowej w latach 90. została przeprowadzona na podstawie raportów komisji wydanych przed 2005 r., ponieważ tylko one umożliwiają porównanie świadczonej pomocy z okresami poprzednimi. W raporcie *State Aid Scoreboard – Spring 2005 Update*, Brussels, 20.04.2005, COM(2005) 147 final dane dotyczące wielkości pomocy zostały skorygowane.

w okresie 1993-1999 zmniejszyła się o 27,2% (a w całym okresie 1990-1999 o 20,8%). Biorąc pod uwagę relację analizowanej pomocy do PKB całego ugrupowania, możemy zauważyć, że tendencja spadkowa była silniejsza, ponieważ w roku 1993 całkowita pomoc państwowa stanowiła 1,72% PKB, a w roku 1999 już tylko 1,02% PKB.

Tabela 1. Wielkość pomocy państwowej w UE-15 w latach 1990-1999 w mln euro (w cenach stałych roku 1998) oraz jej udział w PKB w %

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Całkowita pomoc państwowa	100 555	95 479	101 321	109 466	105 085	105 066	103 757	98 133	91 863	79 660
Rolnictwo/ /rybołówstwo	14 156	14 988	14 709	13 839	13 163	15 467	15 489	15 488	13 328	13 972
Transport kolejowy	31 342	30 291	30 248	33 981	34 984	35 752	33 868	31 333	32 018	31 263
Przemysł przetwórczy, węglowy i usługi	55 057	50 200	56 364	61 646	56 937	53 847	54 399	51 313	46 517	34 424
Udział całkowitej pomocy państwowej w PKB	1,73	1,59	1,71	1,72	1,59	1,50	1,46	1,33	1,21	1,02

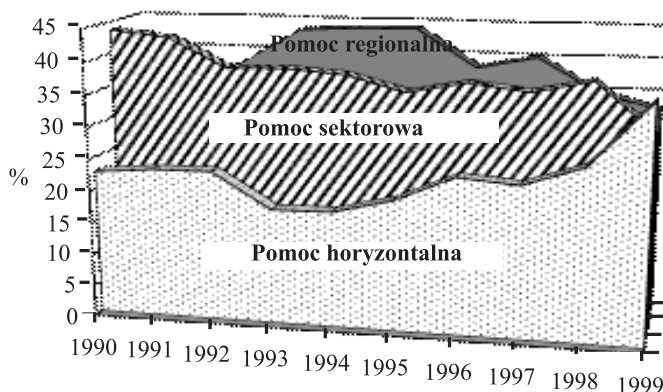
Uwaga: dane dla Austrii, Finlandii i Szwecji zostały uwzględnione od 1995 r., czyli od momentu ich przystąpienia do UE. Bez nich trend spadkowy pomocy publicznej w UE-12 byłby większy.

Źródło: *State Aid Scoreboard*, Brussels, 18.7.2001, COM(2001) 412 final, s. 37 oraz obliczenia własne.

Jeżeli uwzględnimy strukturę pomocy według dziedzin gospodarki, zauważymy, że najwyższy spadek pomocy miał miejsce w przemyśle przetwórczym, górnictwie węgla i usługach – o 44,2% w okresie 1993-1999 (por. tab. 1). Poza przemysłem istotny udział w całkowitej pomocy w latach 90. miały: transport kolejowy (czyli pomoc dla przedsiębiorstw świadczących usługi użyteczności publicznej) oraz rolnictwo i rybołówstwo. Ze względu na specyfikę tych sektorów zostaną one pominięte w dalszej analizie.

Na rysunku 1 przedstawiono udział pomocy sektorowej, horyzontalnej i regionalnej w całkowitej pomocy (bez rolnictwa, rybołówstwa i transportu kolejowego) w latach 1990-1999. Podstawowe znaczenie w całej dekadzie miała pomoc regionalna, jej udział w pierwszej połowie lat 90. rósł i osiągnął poziom 44,1% w roku 1995 [*State Aid...*, 2001, s. 39]. Następnie zaznaczyła się lekka tendencja spadkowa, która pogłębiła się w roku 1999. Udział pomocy horyzontalnej zmieniał się. W latach 1990-1992 był wyższy niż w latach 1993-1995, a następnie zaczął się wyraźnie zwiększać do 36,8% w roku 1999 [*State Aid...*, 2001, s. 39]. Było to zgodne z założeniami polityki konkurencji, aby pomoc państwowa w coraz większym stopniu była przeznaczana na cele horyzontalne. Udział pomocy o charakterze sek-

torowym wykazywał w badanym okresie tendencję spadkową. Jednak znaczny spadek pomocy sektorowej nastąpił dopiero pod koniec lat 90. (jej udział wynosił 30,5% w roku 1999) [*State Aid...*, 2001, s. 39]. S. Martin i P. Valbonesi, którzy oceniali zmiany w reorientacji pomocy państwowej w latach 1990-1997, podsumowali je następująco: ograniczenie pomocy horyzontalnej i sektorowej zostało zneutralizowane przez wzrost pomocy regionalnej; w sumie był to tylko niewielki spadek pomocy całkowitej [Martn, Valbonesi, 1999, s. 26].



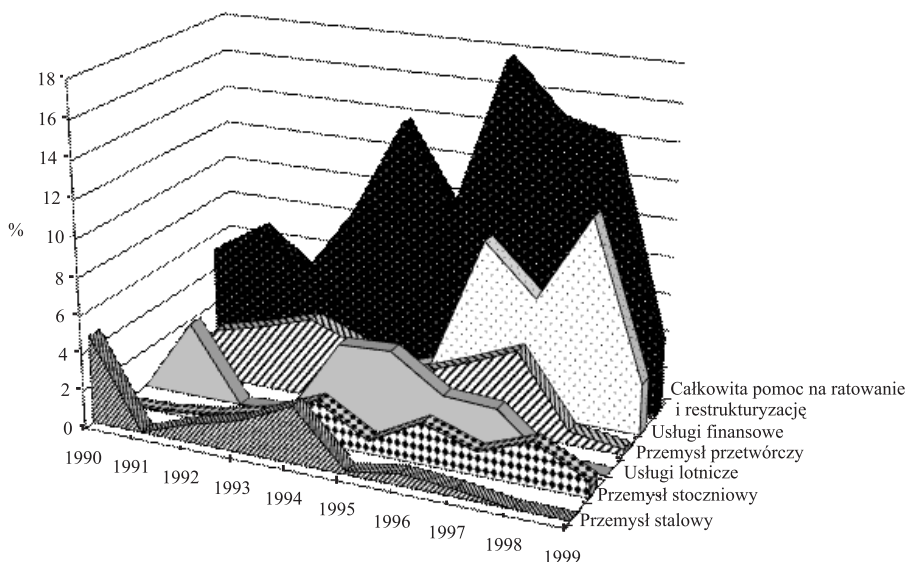
Rys. 1. Udział pomocy sektorowej, horyzontalnej i regionalnej w całkowitej pomocy (bez rolnictwa, rybołówstwa i transportu kolejowego) w UE-12/15 w latach 1990-1999 (w %)

Źródło: *State Aid Scoreboard*, Brussels, 18.7.2001, COM(2001) 412 final, s. 13.

Jak podkreślano, prokonkurencyjne zmiany w polityce pomocy państwowej obejmują wzrost udziału pomocy horyzontalnej. Znaczenie poszczególnych celów horyzontalnych zmieniało się w latach 1990-1999. Do połowy lat 90. wspierano głównie prace badawczo-rozwojowe oraz rozwój małych i średnich przedsiębiorstw. Dość istotne zmiany w pomocy horyzontalnej miały miejsce po roku 1995. Najważniejszą z nich był wzrost udziału pomocy na walkę z bezrobociem i szkolenia zawodowe. Na stabilnym poziomie utrzymywało się wspieranie małych i średnich przedsiębiorstw, natomiast rósł udział pomocy na badania i rozwój (por. [*Ninth Survey...*, 2001, s. 83]).

Należy zwrócić uwagę, że do 1998 r. względnie wysoki udział miała pomoc na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw, uważana za najbardziej sprzeczną z regułami wspólnego rynku. Tego rodzaju pomoc jest zaliczana wprawdzie do pomocy horyzontalnej (i wpływa na jej poziom), jednak ze względu na jej antykonkurencyjny charakter warto przyrzeć się jej oddzielnie. Strukturę tej pomocy według dziedzin gospodarki ilustruje rys. 2. Na jego podstawie można stwierdzić, że największy wpływ na wysoki poziom udziału pomocy restrukturyzacyjnej w latach 1990-1999 miała pomoc dla przedsiębiorstw działających w sektorze usług; finan-

sowych (w latach 1996-1998) i lotniczych (przede wszystkim w roku 1991 i w latach 1994-1997) oraz w przemyśle przetwórczym. W dużym stopniu wspierano również podmioty gospodarcze w przemyśle stalowym i stoczniowym.



Rys. 2. Udział pomocy na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw w całkowitej pomocy (bez rolnictwa, rybołówstwa i transportu kolejowego) w UE-12/15 według dziedzin gospodarki w latach 1990-1999 w %

Źródło: *State Aid Scoreboard*, Brussels, 18.7.2001, COM(2001) 412 final, Graph 15, s. 28.

Oceniając realizację założeń polityki konkurencji EWG/UE w dziedzinie pomocy państwowej w latach 90., należy podkreślić, że: 1) realizacja Projektu JRE 1992 przyczyniła się do większej kontroli pomocy świadczonej przez państwa członkowskie, ale nie spowodowała wyraźnego spadku jej wielkości, 2) przyjęcie planu objęcia regułami wspólnego rynku usług użyteczności publicznej skierowało uwagę państw członkowskich na poprawę ich jakości i umocnienie pozycji rynkowej, a tym samym nastąpiło zwiększenie pomocy w tej dziedzinie, 3) reorientacja pomocy państwowej z sektorowej na horyzontalną postępowała zbyt wolno, ale przede wszystkim nie była to tendencja stała, a udział pomocy o charakterze sektorowym był wciąż wysoki w krajach, w których była ona największa w wielkościach absolutnych, jak Niemcy, Francja i Hiszpania (por. [Mucha-Leszko, Kąkol, 2005, s. 110]), 4) wzrosło znaczenie pomocy regionalnej, która w rzeczywistości ułatwiała otrzymywanie pomocy na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw i różnych gałęzi przemysłu, 5) lata 90. w realizacji polityki ograniczania i zmian struktury pomocy państwowej były okresem przejściowym – kraje członkowskie starały się wzmocnić przewagę konkurencyjną swoich podmiotów i dziedzin gospodarki w warunkach postępującej liberalizacji rynku wewnętrznego UE.

5. Polityka pomocy państwowej po przyjęciu założeń strategii lizbońskiej

Jednym z głównych haseł strategii lizbońskiej (marzec 2000) stało się określenie *less and better targeted aid*, czyli pomocy powinno być mniej, a ta udzielana lepiej ukierunkowana, przeznaczona na wspieranie konkretnych celów horyzontalnych, a nie na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw i sektorów. Dalsze uzgodnienia w sprawie świadczenia pomocy państwowej przez kraje członkowskie zostały podjęte na posiedzeniu Rady Europejskiej w marcu 2001 r. w Sztokholmie. Za miarę poziomu świadczonej pomocy państwowej i oceny rezultatów jej obniżania przyjęto procentowy wskaźnik wyrażający wielkość pomocy w stosunku do PKB⁶. Kolejne ustalenia zapadły w czasie obrad Rady Europejskiej w marcu 2002 r. w Barcelonie. Dotyczyły one wydatków na badania i rozwój, które mają być zwiększone do 2010 r. do 3% PKB. Nie chodzi o 3% PKB wydatków ze środków publicznych, lecz ze środków prywatnych i publicznych łącznie, w tym udział środków prywatnych powinien sięgać 2/3. Sprawa pomocy państwowej była również przedmiotem dyskusji na posiedzeniu Rady Europejskiej w marcu 2005 r. w Brukseli, gdzie przyjęto następujące postanowienia [*State Aid...*, 2006, s. 6]: 1) ograniczanie ogólnego poziomu pomocy państwowej, 2) udzielanie pomocy w taki sposób, aby łagodziła niedoskonałości mechanizmu rynkowego, 3) dalsza reorientacja pomocy na cele horyzontalne, ale przede wszystkim na badania i rozwój, innowacje oraz podniesienie jakości kapitału ludzkiego, 4) reforma pomocy regionalnej powinna przyczyniać się do wzrostu inwestycji na obszarach słabiej rozwiniętych i zmniejszania przestrzennych dysproporcji gospodarczych, czyli zgodnie z celami strategii lizbońskiej do większej spójności społeczno-ekonomicznej.

W czerwcu 2005 r. komisja uwzględniła postanowienia ze szczytów Rady Europejskiej i przedstawiła Plan działań na lata 2005-2009 prowadzących do kompleksowej reformy polityki pomocy państwowej w UE [*State Aid...*, 2005(a)]. Oprócz zmian w przepisach – mających zapewnić „mniejszą i lepiej ukierunkowaną” (tj. przeznaczaną na cele horyzontalne) pomoc państwową, plan kładzie nacisk na dokładną analizę ekonomiczną i efektywne procedury. Państwa członkowskie powinny koncentrować swoje środki na eliminowaniu niedoskonałości rynków w obszarach o największym znaczeniu dla konkurencyjności gospodarki UE. Zmiany polityki pomocy państwowej w UE wiążą się z coraz powszechniejszym wykorzystaniem przez komisję analizy ekonomicznej do oceny wpływu na konkurencyjność działalności podmiotów rynkowych, którymi są nie tylko przedsiębiorstwa, ale również państwa członkowskie.

⁶ Taka zasada stawia w lepszej sytuacji kraje wyżej rozwinięte i o wyższym wroście gospodarczym. Jest ona niekorzystna dla krajów nowo przyjętych, ponieważ pomoc w ujęciu wartościowym odniesiona do niskiej wartości PKB powoduje, że wskaźnik procentowy charakteryzuje pomoc jako wyższą, niż jest w rzeczywistości.

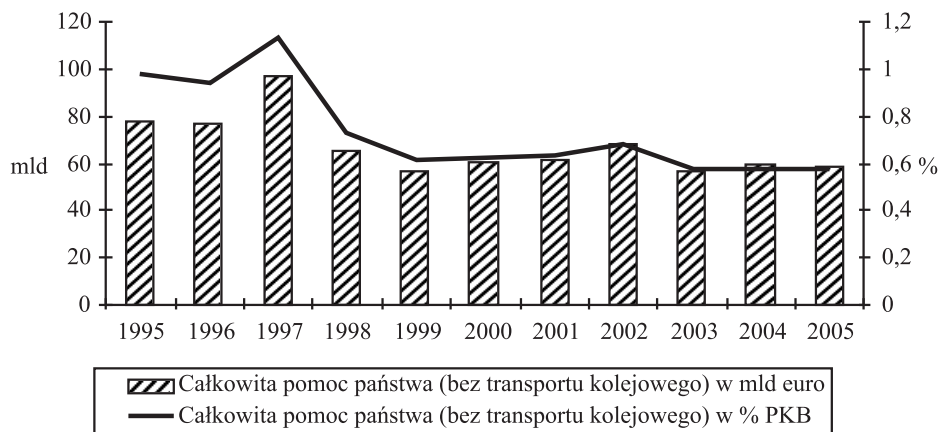
Na podstawie tab. 2 i rys. 3 można zauważyć spadkową tendencję ogólnej wielkości pomocy państwowej w UE-15 i wyraźny spadek pomocy w relacji do PKB w latach 1995-1999, choć zostały one zakłócone wzrostem pomocy w roku 1997⁷. Od roku 2000 do roku 2002 następował wzrost ogólnej wartości pomocy, z kolei w latach 2003-2005 w zasadzie jej poziom nie zmieniał się. Wprawdzie Rada

Tabela 2. Całkowita pomoc państwowa (bez transportu kolejowego) w UE-25 i w UE-15 w latach 1995-2005 w mld euro i jako % PKB

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Całkowita pomoc w UE-25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
w mld euro	-	-	-	-	-	-	-	-	-	64,7	63,8
w % PKB	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,61	0,59
Całkowita pomoc w UE-15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
w mld euro	78,1	76,7	97,2	65,1	56,4	60,2	61,5	68,0	56,6	59,1	58,7
w % PKB	0,98	0,94	1,13	0,73	0,61	0,62	0,63	0,68	0,57	0,58	0,57

Uwaga: Dane dotyczące pomocy państwowej zostały zweryfikowane w celu uwzględnienia usług i dzięki temu w okresie 1995-2005 są porównywalne. Wartość pomocy w cenach stałych z roku 1995 wyrażono w centach roku 2005.

Źródło: *State Aid Scoreboard – Autumn 2006 Update*, wyd. cyt., table 2, s. 9.



Rys. 3. Całkowita pomoc państwowa (bez transportu kolejowego) w mld euro oraz jako % PKB w UE-15 w latach 1995-2005

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tab. 2.

⁷ Wyjątkowo wysoki poziom całkowitej pomocy państwowej w UE-15 w roku 1997 (w porównaniu z latami 1994-1995 i 1998-2001) był skutkiem przede wszystkim dużej pomocy udzielonej przez Francję na rzecz sektora bankowego (wsparcie dla Credit Lyonnais), podobnie jak jej wzrost w roku 2002, wynikający z przyznania pomocy dla Bankgesellschaft Berlin AG przez Niemcy [*State Aid...*, 2005(b), s. 12].

Europejska obradująca w Sztokholmie w marcu 2001 r. przyjęła za miarę ograniczenia pomocy jej stosunek do PKB kraju członkowskiego, jednak zróżnicowanie wzrostu gospodarczego w UE-15 powodowało, że niektóre kraje mogły zwiększać pomoc i nie powodowało to podniesienia jej poziomu w relacji do PKB.

W roku 2005 całkowita pomoc państwowa (bez transportu kolejowego) w UE-25 wynosiła 63,8 mld euro, w tym w UE-15 – 58,7 mld euro, a w UE-10 tylko 5,1 mld euro (por. tab. 2). Nowo przyjęte kraje członkowskie nie spowodowały więc zakłóceń konkurencji na rynku UE. Udział UE-10 w pomocy UE-25 stanowił w roku 2005 zaledwie 8%. Prawie 1/3 całkowitej pomocy UE-25 stanowiła pomoc udzielana w RFN, bo aż 20,3 mld euro [*State Aid...*, 2006, s. 8].

W okresie 2001-2005 udział pomocy horyzontalnej w całkowitej pomocy zwiększył się w UE-25 o 10,7 pkt procentowych [Scoreboard...]⁸. W roku 2005 ponad połowa krajów członkowskich dostosowała się do wytycznych strategii lizbońskiej i udział pomocy horyzontalnej w całkowitej pomocy w tych krajach przekroczył 90% (średnia dla UE-25 stanowiła 83,6%) [Scoreboard...]. Należały do nich: Estonia, Luksemburg, Szwecja, Belgia, Czechy, Finlandia, Grecja, Dania, Łotwa, Holandia, Włochy, Austria i Wielka Brytania. Grupę tę stanowiły głównie kraje UE-15, których średni udział pomocy horyzontalnej w całkowitej pomocy w roku 2005 wynosił 85% i był wyższy o prawie 12 pkt procentowych od analogicznego wskaźnika charakteryzującego nowe kraje członkowskie (63,3%) [Scoreboard...]. W 2005 r. w UE-25 największy udział w pomocy całkowitej (bez rolnictwa, rybołówstwa i transportu) miała pomoc przeznaczona na ochronę środowiska naturalnego i na projekty energooszczędne w gospodarce (28%). W ramach celów horyzontalnych kraje UE-25 wspierały również rozwój gospodarczy regionów słabiej rozwiniętych (19%), badania i rozwój (12%), małe i średnie przedsiębiorstwa (10%) oraz wzrost zatrudnienia (8%). Zdecydowanie mniejsze znaczenie miała pomoc przeznaczona na szkolenia zawodowe (tylko 2%) [*State Aid...*, 2006, s. 19].

Na pomoc sektorową kraje UE-25 przeznaczyły w roku 2005 znacznie mniej niż na cele horyzontalne, bo zaledwie 16% całkowitej pomocy. Wśród preferowanych dziedzin gospodarki pierwsze miejsce zajmowało górnictwo węgla (z 9-procentowym udziałem w całkowitej pomocy), a na następnych pozycjach znalazły się przemysł przetwórczy (4%) i usługi (zaledwie 2%).

Najbardziej zakłócająca konkurencję pomoc na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw stanowiła w latach 2000-2005 w UE-25 prawie 24 mld euro, w tym na kraje UE-15 przypadało 15,5 mld euro [*State Aid...*, 2006, s. 19]. Na całkowitą wartość pomocy na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw miało wpływ przede wszystkim kilka przypadków udzielenia bardzo wysokiej pomocy⁹

⁸ Uwaga: udział pomocy horyzontalnej w całkowitej pomocy państwowej bez rolnictwa, rybołówstwa i transportu.

⁹ Na przykład dla Bankgesellschaft Berlin AG w Niemczech, Alstrom i Bull we Francji, British Energy w Zjednoczonym Królestwie, czy Alitalia we Włoszech.

przez Niemcy, Francję, Hiszpanię, Wielką Brytanię i Włochy [*State Aid...*, 2006, s. 33]. W zasadzie pomoc na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw w latach 2000-2005 nie była wysoka i stanowiła w UE-15 niewielki odsetek PKB – 0,38% [*State Aid...*, 2006, s. 33]. Jednak była ona skoncentrowana w krajach, które mają największy udział w całkowitej pomocy, a przede wszystkim w Niemczech. Ta najbardziej niezgodna z zasadami jednolitego rynku pomoc była wyższa w Niemczech niż w UE-10 i ponad 2,5-krotnie wyższa niż we Francji [*State Aid...*, 2006, s. 33].

Podsumowując zmiany w polityce pomocy państwowej po wprowadzeniu strategii lizbońskiej, można stwierdzić, że: 1) występują widoczne efekty w ograniczaniu wielkości pomocy w porównaniu z poprzednimi okresami – w roku 2005 całkowita pomoc (bez transportu kolejowego) w UE-25 stanowiła już tylko 0,59% PKB, i to mimo wzrostu liczby krajów członkowskich, 2) pomoc udzielana przez kraje UE-15 jest przeszło dziesięciokrotnie większa niż pomoc udzielana przez UE-10, 3) na ogólny poziom pomocy państwowej w UE-25 wpływają największe kraje członkowskie, przede wszystkim Niemcy, których pomoc w relacji do PKB wynosiła w roku 2005 aż 0,90%, czyli znacznie powyżej średniej (a jej wartość stanowiła 1/3 całkowitej pomocy przyznanej w UE-25), 4) na podkreślenie zasługuje też wysoki udział Niemiec w świadczeniu zakłócającej konkurencję pomocy na ratowanie i restrukturyzację przedsiębiorstw (36% w roku 2005) porównywalny z łącznym udziałem nowych krajów członkowskich, 5) nastąpiła wyraźna zmiana struktury pomocy na korzyść celów horyzontalnych – w roku 2005 pomoc horyzontalna w UE-25 wynosiła już 83,6%, a w ponad połowie krajów członkowskich jej udział przekroczył 90%, 6) mimo niewątpliwie korzystnych zmian nie należy raczej oczekiwać w najbliższej przyszłości dalszego zmniejszania pomocy państwowej w wielkościach absolutnych (obowiązek ograniczania jej poziomu w stosunku do PKB powoduje, że bogate kraje członkowskie mogą nadal zwiększać lub utrzymywać wartość pomocy na niezmiennym poziomie), 7) wciąż istnieje zagrożenie ukrywania pomocy zakłócającej konkurencję pod postacią przyznawania środków na cele horyzontalne; komisja musi bardzo uważnie monitorować wszystkie przypadki pomocy (zwłaszcza przyznanej bezprawnie), przeprowadzać dokładną analizę ekonomiczną i oceniać wpływ na zakłócenie konkurencji na wspólnym rynku.

Literatura

Commission of the European Communities, *Fair Competition in the Internal Market: Community State Aid Policy – The Ecu and Its Role in the Process Towards Monetary Union*, „European Economy” 1991 no. 48, September.

Commission of the European Communities, *Growth, Competitiveness, Employment: The Challenges and Ways Forward Into 21st Century*, Luxembourg: OOEPEC, 1994 (White Paper 1993).

European Commission, *State Aid and the Single Market*, „European Economy” 1999 no. 3.

- Evans A., Martin S., *Socially Acceptable Distortion of Competition: EC Policy on State Aid*, EUI Working Paper ECO no. 90/15, European University Institute, Florence, Economics Department, September 1990.
- Martin S., Valbonesi P., *State Aid in Context*, September 1999, artykuł dostępny na stronie internetowej Danish Competition Authority: <http://www.ks.dk>.
- Mucha-Leszko B., Kąkol M., *Pomoc państwa jako forma interwencji na rynku wewnętrznym Unii Europejskiej*, [w:] *Ład gospodarczy jako efekt działalności państwa w społecznej gospodarce rynkowej*, PTE Oddział Warszawski, Warszawa 2005.
- Nicolaides P., Bilal S., *An Appraisal of State Aid Rules of European Community*. Do they Promote Efficiency?, „Journal of World Trade” 1999, vol. 33 no. 2.
- Ninth Survey on State Aid in the European Union*, Brussels, 18.7.2001, COM (2001) 403 final.
- OECD, *National Account Statistics, 1960-1980* (OECD: Paris), Various Issues [za:] S. Ostry, *The Post-Cold War Trading System, Who's on First?*, The University of Chicago Press, Chicago and London 1997.
- Scoreboard – *Statistical tables: Trend in the share of aid to horizontal objectives*, http://ec.europa.eu/comm/competition/state_aid/studies_reports/key_indicators.xls.
- Second Survey on State Aids in the European Community in the Manufacturing and Certain other Sectors*, Brussels, July 1990, SEC(90) 1165/3.
- Smith M.P., *Autonomy by the Rules: The European Commission and the Development of State Aid Policy*, „Journal of Common Market Studies” 1998, vol. 36 no. 1, March.
- State Aid action plan: Less and Better Targeted State Aid: a Roadmap for State Aid Reform 2005–2009* (Consultation Document), Brussels, 7 June 2005a.
- State Aid Scoreboard – Autumn 2005 Update*, Brussels, 9.12.2005b, COM(2005) 624 final.
- State Aid Scoreboard – Autumn 2006 Update*, Brussels, 11.12.2006, COM(2006) 761 final.
- State Aid Scoreboard*, Brussels, 18.7.2001, COM(2001) 412 final.
- State Aid Scoreboard – Spring 2005 Update*, Brussels, 20.04.2005c, COM(2005) 147 final.
- Swann D., *The Economics of Europe. From Common Market to European Union*, Ninth Edition, Penguin Books, England 2000.

PRO-COMPETITIVE CHANGES IN STATE AID POLICY IN THE EUROPEAN UNION

Summary

The article concerns the most controversial area of the EU competition policy i.e. formal acceptance of state aid on the basis of some exemptions from the general rule prohibiting its granting. The signatories of the EEC Treaty created a lot of possibilities for member states to support their enterprises, and there are many examples when state intervention infringed the principle of free competition in the common market, delayed structural reforms as well as the process and effects of market liberalization. The most detrimental effect to the common market had state aid in the 70s, when member states in the circumstances of oil crisis and protracted economic downturn were extending the level of aid for own enterprises in order to strengthen their competitiveness in relation to the third countries but also in the common market. The Commission's policy turned out to be totally ineffective these days. The change of the Commission's attitude and the new approach to the matter of state intervention was caused by the Single Market Project 1992, realization of which started in the mid-80s. Creation of the internal market forced member states to reduce the level of state aid and to redi-

rect it at less detrimental kinds of aid like horizontal aid (e.g. aid supporting research and development, the protection of environment, small and medium enterprises, training of less developed regions). But a visible limitation of state aid levels have been observed no sooner than since the mid-90s. and its redirection to horizontal objectives only since the end of the 90s. Nowadays we are in the course of reform of the EU state aid policy. The reform process and its assumptions are based on the provisions of the Lisbon Strategy from March 2000. All the introduced changes serve to realize effectiveness goals. The author presents the development of the EU state aid policy and makes an attempt to evaluate its impact on competition in the common market.

Maria Klonowska-Matynia, Beata Granosik

Politechnika Koszalińska

EDUKACJA I INFORMATYZACJA SPOŁECZEŃSTWA JAKO CZYNNIKI KSZTAŁTUJĄCE GOSPODARKE OPARTĄ NA WIEDZY – IMPLIKACJE DLA POLSKI

1. Wstęp

Współcześnie podkreśla się znaczenie kapitału intelektualnego¹ jako najistotniejszej podstawy gwarantującej sukces ekonomiczny organizacji oraz wzrost gospodarczy. Kapitał ludzki i zarządzanie strategiczne stanowią istotne zagadnienia z punktu widzenia możliwości rozwojowych przedsiębiorstwa i umacniania pozycji na konkurencyjnym rynku w dobie tworzenia gospodarki opartej na wiedzy i społeczeństwa informacyjnego [Szczepanik, Arendt, 2007, s. 12]. Gospodarka oparta na wiedzy, według definicji OECD, bezpośrednio bazuje na produkcji, dystrybucji i wykorzystaniu wiedzy i informacji. Wiedzę w tym znaczeniu należy rozumieć jako produkt i czynnik wzrostu gospodarczego. Ten rodzaj gospodarki w ostatnich kilkunastu latach wyłonił się jako ważna dziedzina myśli teoretycznej oraz działań politycznych w skali globalnej, kontynentalnej, narodowej i regionalnej [Kukliński, 2001, s. 239]. Niewątpliwie koncepcja GOW cieszy się ogromną popularnością, jednak w dalszym ciągu pojawiają się niejednoznaczności wokół samego terminu, gdyż jak podkreślają sceptycy tej koncepcji, trudno jest wskazać istnienie gdziekolwiek gospodarki opartej na wiedzy w stopniu większym niż funkcjonujące dotychczas, wskazując tym samym na główną rolę wiedzy w rozwoju gospodarczym od zarania dziejów [Żelazny, 2006, s. 8].

Szczególnie istotną funkcję w tworzeniu gospodarki opartej na wiedzy przypisuje się nauce i wiedzy. Wzmocnienie bazy naukowej i technicznej stało się priorytetowym zadaniem dla państw członkowskich Unii Europejskiej², które dążą do

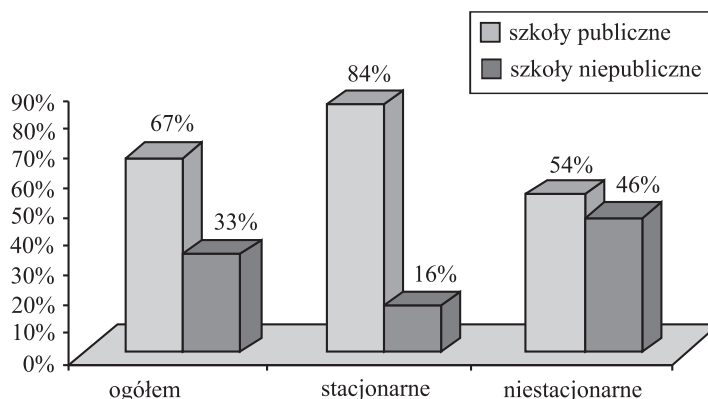
¹ W analizie procesów gospodarczych i rozwoju organizacji często pojęcia kapitał intelektualny i kapitał ludzki traktuje się tak samo. Logiczne jest uznanie kapitału ludzkiego za węższą kategorię niż kapitał intelektualny (por. [Edvinsson, Malone, 2001, s. 17]).

² Priorytetowym zadaniem dla rozwoju GOW w UE było przyjęcie w 2000 r. założeń strategii lizbońskiej, której celem było stworzenie na terytorium Europy najbardziej konkurencyjnej i dynamicznej GOW na świecie do 2010 r.

tego celu poprzez realizowanie programów badawczych, rozwoju technologicznego i doświadczeń w ramach współpracy między przedsiębiorstwami, ośrodkami badawczymi i uczelniami, a także poprzez wspieranie międzynarodowej współpracy badawczej i technologicznej z państwami trzecimi oraz organizacjami międzynarodowymi, upowszechnianie i optymalizację podejmowanych w ramach Wspólnoty wyników badań, rozwoju technologicznego i doświadczeń, jak również pobudzanie kształcenia i mobilności naukowców UE [Czaja, 2004, s. 72]. W GOW podkreśla się konieczność inwestowania w kapitał ludzki i poprawę jego jakości, co w przypadku Polski ma zasadnicze znaczenie. Wyniki badania Banku Światowego wskazują, że spośród państw Unii Europejskiej Polska osiąga najniższą wartość indeksu gospodarki wiedzy – *Knowledge Economy Index (KEI)* [*Knowledge...*, 2006], a spośród czterech głównych obszarów wpływających na jego wysokość jedynie system edukacyjny stanowić może walor w tworzeniu GOW w naszym kraju.

2. System edukacji i jego szanse dla rozwoju GOW w Polsce

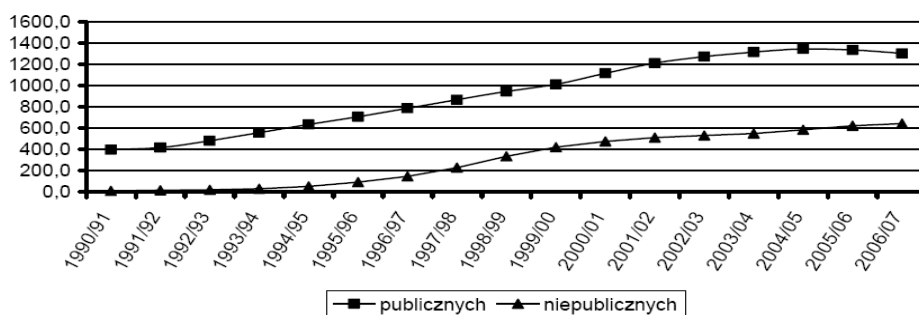
Zmiany gospodarcze i społeczne zachodzące w naszym kraju po roku 1990 stanowiły istotny powód, dla którego zmieniło się nastawienie polskiego społeczeństwa do zdobywania wykształcenia i dodatkowych kwalifikacji. Możliwość zdobycia atrakcyjnej i dobrze płatnej pracy wspartej odpowiednim przygotowaniem skłoniła polską młodzież do zdobywania wykształcenia, często o charakterze interdyscyplinarnym. W ostatnich kilkunastu latach zaobserwowano dynamiczny wzrost liczby studentów w Polsce. W roku akademickim 2006/2007 w szkołach wyższych wszystkich typów szkół kształciło się 1941,4 tys. studentów. W porównaniu z rokiem akademickim 1990/1991 liczba studentów była większa o 1537,6 tys. osób (381%), jednak o 0,6% mniejsza niż w roku 2005.



Rys. 1. Absolwenci według typu szkół i systemu studiowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS www.stat.gov.pl.

Od 1991 r. powstają i rozwijają się uczelnie niepubliczne, a ich liczba od 1996 r. sukcesywnie rośnie. W chwili obecnej jest ich ponad 2 razy więcej niż szkół publicznych (por. [Szkoly wyższe..., 2005]). W roku akademickim 2006/2007 wśród 448 szkół wyższych w Polsce (łącznie ze szkołami resortów obrony narodowej oraz spraw wewnętrznych i administracji) 130 było uczelniami publicznymi (do roku 2004/2005 uczelnie wyższe dzielono na państwowe i niepaństwowe). Kształciło się w nich 1301,1 tys. osób (67% ogółu studentów), w tym 297,6 tys. osób na pierwszym roku. W porównaniu z rokiem 2005 liczba studentów kształcących się w tych szkołach zmalała o 2,4% [Szkoly wyższe..., 2007, s. 19]. Na początku roku akademickiego 2006/2007 funkcjonowało 318 uczelni niepublicznych kształcących 640,3 tys. studentów (czyli 33% ogółu studentów), w tym 189,8 tys. na pierwszym roku studiów. W porównaniu z rokiem 2005 nastąpił wzrost liczby tych szkół o 1%, a studentów o 3,1% (por. rys. 2).



Rys. 2. Studenci w szkołach wyższych publicznych i niepublicznych w latach 1990-2007

Źródło: *Szkoly wyższe i ich finanse w 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007, s. 19.

Niewątpliwie dynamiczny rozwój uczelni niepublicznych przyczynił się do podjęcia przez uczelnie działań zmierzających do „zdobycia” studenta, co skutkowało stworzeniem studentom wielu udogodnień, m.in. takich jak: rozłożenie czesnego na raty, zniżki przy podjęciu dalszej nauki, czy szerszy dostęp do kierunków i specjalności. Ponadto zróżnicowany został magisterski system studiów przez wprowadzanie dwustopniowego systemu kształcenia. W większości uniwersytetów i wyższych szkół pedagogicznych funkcjonują 3-letnie nauczycielskie zawodowe studia języków obcych, działające jako jedna z form systemu edukacyjnego w ramach określonych struktur wydziałów filologicznych. Tworzone są studia, prowadzone przez pozauczelniane instytucje naukowe (Polską Akademię Nauk). W niektórych uczelniach prowadzone są już regularne studia w języku obcym jako wykładowym. Studenci mają również możliwość wyboru indywidualnego toku studiów.

W okresie ostatnich piętnastu lat współczynniki skolaryzacji dotyczące szkolnictwa wyższego wzrosły blisko czterokrotnie³. Współczynnik skolaryzacji brutto wzrósł z 12,9 w roku akademickim 1990/1991 do 49,9 w roku akademickim 2006/2007, a netto⁴ – odpowiednio z 9,8 do 38,8 [*Szkoły wyższe...*, 2007, s. 17], co wskazuje, że Polska osiągnęła standardy europejskie w upowszechnianiu szkolnictwa wyższego.

W 2006 r. zmniejszyła się liczba studentów nowo przyjętych na pierwszy rok studiów zarówno stacjonarnych, jak i niestacjonarnych. Ogółem (bez cudzoziemców) przyjęto 470,7 tys. studentów, czyli mniej o 3,7% niż w 2005 r. Liczba studentów cudzoziemców w roku 2006/2007 wynosiła 11 752 i była o 16,4% większa niż w roku 2005/2006.

W ostatnich 16 latach obserwuje się wyraźną zmianę w strukturze systemów studiów. W 1990 r. zdecydowana większość osób studiowała w systemie dziennym (77,2%), a tylko 1/5 w systemie zaocznym. W systemie wieczorowym i eksternistycznym studiowało odpowiednio po 0,4% studentów. W kolejnych latach obserwuje się wyraźną tendencję zmierzającą do wzrostu liczby studentów zaocznych. W roku akademickim 2004/2005 szacowano, że w tym systemie kształciło się prawie tyle samo studentów (47,4%) co w systemie dziennym (47,9%). Na nieco wyższym poziomie kształtowały się liczebności studentów studiów eksternistycznych i wieczorowych – wynosiły odpowiednio: 1,2 i 3,4%. W 2006 r. liczba studentów zaocznych przewyższyła liczbę studentów dziennych. Udział tych grup oszacowano na odpowiednio: 51 i 49%. Sugeruje to, że coraz więcej osób podejmuje studia, jednocześnie chcąc zdobywać doświadczenie zawodowe. W roku akademickim 2006/2007 liczba studentów na studiach stacjonarnych wynosiła 950,4 tys. osób, tj. 49% wszystkich studiujących. Na studiach niestacjonarnych studiowało 991,1 tys. osób.

W latach 90. najwięcej osób studiowało na kierunkach technicznych, związanych z biznesem i zarządzaniem oraz pedagogicznych. Od roku akademickiego 1999/00 notuje się spadek liczby studentów wybierających tę grupę kierunków studiów, podobnie w przypadku kierunków rolniczych, leśnych i rybactwa (z 7,0 do 2,0% w roku 2004/2005). W roku 2006 większym zainteresowaniem z kolei cieszyły się kierunki społeczne [*Szkoły wyższe...*, 2007, s. 21], co w GOW nie jest zjawiskiem korzystnym, gdyż dla jej rozwoju zasadnicze znaczenie ma przede wszystkim wzrost udziału osób z wykształceniem inżynieryjno-technicznym i informatycznym.

³ Współczynnik skolaryzacji brutto jest to wyrażony procentowo stosunek wszystkich osób uczących się na danym poziomie do całej populacji (według stanu w dniu 31 grudnia) osób będących w wieku nominalnie przypisanym temu poziomowi kształcenia.

⁴ Współczynnik skolaryzacji netto to stosunek (procentowy) liczby studentów w nominalnym wieku kształcenia na danym poziomie do liczby ludności zdefiniowanej, jak przy współczynniku skolaryzacji brutto, czyli do całej populacji osób będących w wieku nominalnie przypisanym temu poziomowi kształcenia.

Chęć społeczeństwa polskiego do podjęcia dalszego kształcenia jako „inwestycji w samego siebie” skutkowało sukcesywnym wzrostem liczby słuchaczy studiów podyplomowych w ciągu ostatnich 16 lat. Dynamika zmian wykazała, że w latach 1990-2000 ich liczba wzrosła nawet dwukrotnie. Od 2000 r. liczebność studentów podyplomowych kształtuje się dość stabilnie, aczkolwiek w 2001 i 2003 r. notowany jest nieznaczny spadek. Tendencję wzrostową obserwuje się także wśród studentów studiów doktoranckich. Największy przyrost studentów zaobserwowano w latach 1990-1995 (388,9%). Dynamika zmian liczebności studentów studiów doktoranckich w kolejnych latach wykazywała tendencję dodatnią, chociaż nie tak dynamiczną jak w poprzednim okresie. W 2006 r. zaobserwowano nieznaczny spadek liczebności (dynamika w stosunku do 2005 r. – 99,3%).

Tabela 1. Liczba słuchaczy studiów podyplomowych i doktoranckich (w tys.) oraz dynamika zmian (w %)

Lata	Studenci studiów podyplomowych	Dynamika zmian		Studenci studiów doktoranckich	Dynamika zmian	
		1990 = 100%	Rok poprzedni = 100%		1990 = 100%	Rok poprzedni = 100%
1990	26 140	100	100	2 695	100	100
1995	55 217	211,2	211,2	10 482	388,9	388,9
2000	146 750	561,4	265,8	25 622	950,7	244,4
2001	139 755	534,6	95,2	28 345	1051,8	110,6
2003	131 209	501,9	93,9	32 054	1189,4	113,1
2006	150 719	576,6	114,9	31 831	1181,1	99,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, www.stat.gov.pl.

Połowę studiujących na studiach doktoranckich stanowią kobiety (50%). Najmniejszy udział kobiet obserwuje się wśród studentów nauk sztuk plastycznych (12%), wojskowych (30%), przyrodniczych (31%) i medycznych (29%). Zdecydowana większość słuchaczy studiów doktoranckich to studenci uczelni publicznych – stanowią oni prawie 92% ogółu studentów studiów doktoranckich, pozostałe

Tabela 2. Stopnie naukowe nadawane w Polsce w latach 1990-2006 w liczbach bezwzględnych

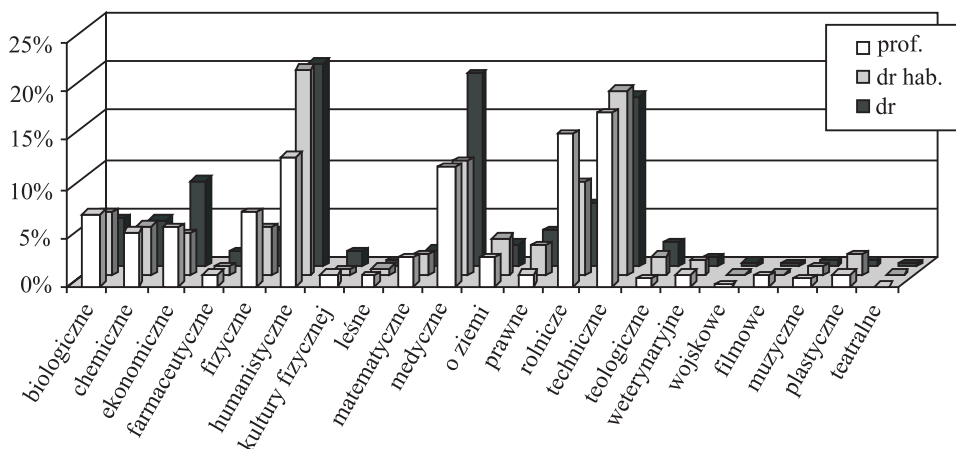
Tytuł naukowy	Lata				Dynamika zmian			
					1990 = 100%			
	1990	1995	2003	2006	1990	1995	2003	2006
Doktor	2324	2300	5460	5667	100	99	235	244
Doktor habilitowany	973	628	803	669	100	65	83	69
Profesor zwyczajny	–	367	578	397	–	100	157	108

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, GUS, Warszawa 2002, s. 256; 2004, s. 362; *Szkoły wyższe i ich finanse w 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007, s. 238, 239, 250.

8% to studenci uczelni niepublicznych. Prawie 70% słuchaczy studiuje w trybie dziennym, zdecydowana mniejszość w trybie zaocznym⁵.

Największa dynamika w zdobywaniu tytułów naukowych dotyczy doktorów, których liczba w ostatnich kilkunastu latach wzrosła prawie dwuipółkrotnie. Spośród wszystkich przyznawanych tytułów najwięcej dotyczy doktorów. Obserwuje się zdecydowanie mniejszą dynamikę wzrostu liczby przyznawanych tytułów profesora, i nawet malejącą w stosunku do roku 1990 doktora habilitowanego. Wśród osób otrzymujących tytuły naukowe znaczną grupę stanowią kobiety. W 2006 r. wśród doktorów habilitowanych były 221 kobiet, wśród doktorów – 1381, a wśród profesorów – 108.

Wśród dyscyplin naukowych największą liczbę nadanych tytułów naukowych w 2006 r. obserwuje się w naukach medycznych, technicznych i humanistycznych, dotyczy to wszystkich analizowanych tytułów naukowych. Znacznie mniej tytułów naukowych nadano w zakresie nauk biologicznych, chemicznych i ekonomicznych. Marginalna liczba tytułów naukowych nadana została w zakresie nauk filmowych, wojskowych i teatralnych (por. rys. 3.). Podkreślić jednak należy, że w każdej dyscyplinie naukowej obserwuje się stały wzrost liczby nadawanych wszystkich tytułów naukowych, aczkolwiek zauważalny jest skokowy charakter tych zmian (por. rys. 3).



Rys. 3. Przyznawane tytuły naukowe według dyscyplin naukowych w 2006 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, www.stat.gov.pl.

Obserwowana tendencja może sugerować, że niestety tylko część wypromowanych doktorów podejmuje dalsze starania w celu zdobycia wyższych stopni naukowych. Jest to dosyć niepokojące zjawisko, gdyż w założeniach GOW kładzie

⁵ Obliczenia własne na podstawie danych w: [Szkoly wyższe..., 2007, s. 239].

się szczególnie nacisk na rozwój wyższych kadr, stanowiących filar i koło napędowe dla rozwoju i wzrostu gospodarczego kraju. Wskazuje to na konieczność stwarzania możliwości i warunków zachęcających kadrę naukową do dalszego rozwoju. Liczba zatrudnianych nauczycieli akademickich w ostatnich trzech latach wykazuje niewielkie zmiany. Dynamika zmian wykazała, że liczba zatrudnionych nauczycieli akademickich ogółem w 2006 r. wzrosła o 13% w stosunku do roku 2004. Liczba zatrudnionych profesorów wzrosła o ok. 16% (zwykłych o 16%, nadzwyczajnych o 14%), adiunktów o 11%. Największy wzrost zaobserwowano w liczbie zatrudnionych docentów, których liczba wzrosła o 86% w stosunku do roku 2004. Spadkową tendencję zaobserwowano w liczbie zatrudnionych asystentów (o 5%), co może być konsekwencją najwyższej spośród wszystkich tytułów dynamiki nadawania tytułu doktora i mianowana na stanowisko adiunkta [*Szkoły wyższe...*, 2007, s. 42; *Szkoły wyższe...*, 2006, s. 45; *Szkoły wyższe...*, 2005, s. 96].

Jednym z filarów globalnych rynków oraz gospodarki opartej na wiedzy jest własność przemysłowa i prawa wyłączne udzielane w jej zakresie. Niestety, w ostatnich latach w Polsce obserwuje się spadek liczby wynalazków zgłaszanych do Urzędu Patentowego. W 1990 r. zgłoszono 4105 polskich wynalazków w kraju i 154 za granicą⁶; w 2003 r. odpowiednio: 2268 i 6969, podczas gdy w 2005 r. do Urzędu Patentowego wpłynęło 2227 zgłoszeń wynalazków w trybie krajowym, w tym: 2028 – od podmiotów krajowych, 199 – od podmiotów zagranicznych. W porównaniu z 2004 r. liczba zgłoszeń w trybie krajowym spadła o 19,9%. Jednocześnie Polska została wyznaczona w 139 237 międzynarodowych zgłoszeniach wynalazków dokonanych w trybie układu o współpracy patentowej (PCT), co oznacza wzrost o 13,1% w stosunku do 2004 r. [Raport roczny 2005..., 2006, s. 13-14]. Główną przyczyną występującej tendencji należy dopatrywać się w odpływie wysoko wykwalifikowanej kadry, w tym głównie inżynierów, do innych krajów oraz w zdecydowanie większych możliwościach finansowych przeznaczonych na badania i rozwój tychże krajów.

3. Zastosowanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w Polsce

Rozwojowi GOW towarzyszy rozpowszechnienie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych (ICT). Ich zastosowanie w szkołach wpływa na zmianę procesu nauczania, w administracji państwowej i przedsiębiorstwach – na proces produkcji dóbr i usług, sposób świadczenia pracy i jej wydajność, a także przyczynia się do powstawania nowych produktów, umiejętności, zawodów. Elementem wyposażenia bazującym na technologiach informacyjno-telekomunikacyjnych są telefony. W 2006 r. liczba gospodarstw domowych w Polsce dysponujących telefonami komórkowymi (74%) przewyższyła liczbę gospodarstw posiadających telefony

⁶ Dane Światowej Organizacji Własności Intelektualnej za: www.stat.gov.pl.

stacjonarne (72%). Największy przyrost w zakresie wyposażenia w telefony komórkowe odnotowano w latach 2005-2006, kiedy to liczba posiadających je gospodarstw domowych wzrosła o 12%. Zaobserwowano bardziej dynamiczny niż w latach 2004-2005 wzrost udziału gospodarstw domowych wyposażonych w komputery, posiadających dostęp do Internetu oraz nowoczesne telefony komórkowe pozwalające na korzystanie z globalnej sieci. O ile w 2005 r. odnotowano w każdej z tych kategorii wzrost o 4% w stosunku do roku 2004, to w latach 2005-2006 tempo przyrostu wzrosło nieznacznie, osiągając maksymalnie 8% w przypadku posiadania telefonów komórkowych z dostępem do Internetu. Wyrażając ten przyrost w liczbach bezwzględnych liczba gospodarstw domowych od 2004 r. wyposażonych w komputer wzrosła o ponad 1 100 000, w telefon komórkowy z dostępem do Internetu – o prawie 1 500 000, a w przypadku dostępu do Internetu – o ponad 1 200 000. W 2006 r. w komputery było wyposażonych 45% gospodarstw domowych, a dostęp do Internetu miało tylko 36% gospodarstw domowych [*Spoleczeństwo...*, 2007, s. 2].

Tabela 3. Wyposażenie w komputery, Internet i Internet szerokopasmowy gospodarstw domowych i przedsiębiorstw w Polsce w 2006 r. na tle wybranych krajów Unii Europejskiej (w %)*

Gospodarstwa domowe wyposażone w:			Kraje	Przedsiębiorstwa wyposażone w:		
komputery	dostęp do Internetu	Internet szerokopasmowy		komputery	dostęp do Internetu	Internet szerokopasmowy
62	51	32	UE-25	97	93	75
45	36	22	Polska	93	89	46
82	77	51	Szwecja	96	96	89
85	79	63	Dania	98	98	83
37	23	4	Grecja	97	94	58
40	35	19	Litwa	92	88	57
39	29	17	Czechy	97	95	69

*Do analizy wybrano państwa osiągające skrajne wartości – najwyższe lub najniższe.

Źródło: dane Eurostatu.

Coraz bardziej popularny wśród gospodarstw domowych staje się także szerokopasmowy dostęp do Internetu. W 2006 r. z tego rodzaju połączeń korzystało 22% gospodarstw domowych, z czego 60% korzystało z zalet technik szybkiego przesyłania danych, podczas gdy w 2004 r. była to niespełna jedna trzecia tej populacji. W ostatnich trzech latach liczba gospodarstw domowych z dostępem szerokopasmowym rosła znacznie szybciej niż liczba gospodarstw z ogólnym dostępem do Internetu (wąsko- i szerokopasmowym), co oznacza, że łącza wąskopasmowe przez modem analogowy lub połączenie cyfrowe typu ISDN tracą na popularności i są zastępowane nowocześniejszymi sposobami łączenia się z Internetem. Odsetek gospodarstw korzystających z wąskopasmowego dostępu do Internetu z użyciem modemu analogowego lub połączenia typu ISDN zmniejszył się z 11% w 2004 r.

do 9% gospodarstw w 2006 r. Jednocześnie liczba gospodarstw domowych korzystających z łącza szerokopasmowego wzrosła we wspomnianym okresie o ok. 1,7 mln wobec przyrostu liczby gospodarstw z dostępem do Internetu o 1,25 mln [Spoleczeństwo..., 2007, s. 6]. Czynnikiem najsilniej różnicującym dostęp do szerokopasmowego Internetu są dochody, miejsce zamieszkania i obecność dzieci w rodzinie. Tempo wzrostu liczby gospodarstw domowych z dostępem szerokopasmowym w latach 2004-2006 było najniższe w grupie gospodarstw najmniej zaможnych (6%) w porównaniu z 31-procentowym wzrostem w grupie najbogatszych. Porównując te dane z wartościami osiąganymi przez inne kraje Unii Europejskiej zauważać można dystans, jaki dzieli Polaków od średniego poziomu osiągalnego w Unii, a także od najlepszych krajów, np. takich jak Dania i Szwecji (por. tab. 3.). Gorzej od gospodarstw polskich wypadają jedynie gospodarstwa domowe w Grecji, Czechach i na Litwie.

W 2006 r. 93% przedsiębiorstw wykorzystywało w swojej działalności komputery, a 89% miało dostęp do Internetu. Osiągane wartości są nieco niższe niż średnie wartości dla Unii Europejskiej. Znacznie gorzej przedstawia się sytuacja w zakresie korzystania ze stałych połączeń szerokopasmowych, z których w Polsce korzystało zaledwie 46% przedsiębiorstw i jest to najgorszy wynik w całej Unii (por. tab. 3.). Najbardziej zaawansowanym pod względem dostępu do Internetu działem gospodarki w Polsce jest sektor finansowy. W 2006 r. z połączeń szerokopasmowych korzystały najczęściej firmy informatyczne (87%), przedsiębiorstwa zajmujące się działalnością filmową, radiową i telewizyjną (81%) oraz pośrednictwem finansowym (80%), a najrzadziej firmy budowlane (40%), przetwórstwa przemysłowego (42%) oraz hotelarsko-turystyczne (44%). Bezprzewodowym dostępem do Internetu dysponowało 14% ogółu przedsiębiorstw w 2006 r. Coraz bardziej popularne stają się bezprzewodowe szerokopasmowe metody łączenia się z Internetem, takie jak np. UMTS, EDGE lub sieci radiowe typu Wireless MAN.

Cieszyć może to, że Polacy systematycznie rozwijają swoje kompetencje informatyczne. Z roku na rok rośnie liczba osób posiadających podstawowe umiejętności, takie jak kopiowanie i przenoszenie plików, fragmentów dowolnego rodzaju dokumentu, co odpowiada w liczbach bezwzględnych przyrostowi rzędu miliona osób (ok. 4%). W latach 2004-2006 zaobserwowano wzrost liczby osób potrafiących wysyłać e-maile z załącznikami (7%) oraz dokonywać obliczeń w arkuszu kalkulacyjnym (4%). Liczba osób posiadających bardziej zaawansowane umiejętności w ostatnich latach nie uległa znacznym zmianom i w 2006 r. stronę internetową potrafiło stworzyć 8% osób (ok. 2 mln), napisać program komputerowy – 5% (1,5 mln), kompresować pliki 17% (ok. 5 mln osób) [Spoleczeństwo..., 2007, s. 6]. Badania GUS wykazały, że nadal ponad połowa Polaków (52,1%) w wieku 16-74 lata nie korzystała nigdy z Internetu, a spośród internautów jedynie 22% korzysta z Internetu codziennie lub prawie codziennie.

Porównując dane w tab. 4, zaobserwowano, że umiejętności Polaków w zakresie wykorzystania Internetu nie odbiegają znacznie od umiejętności mieszkańców

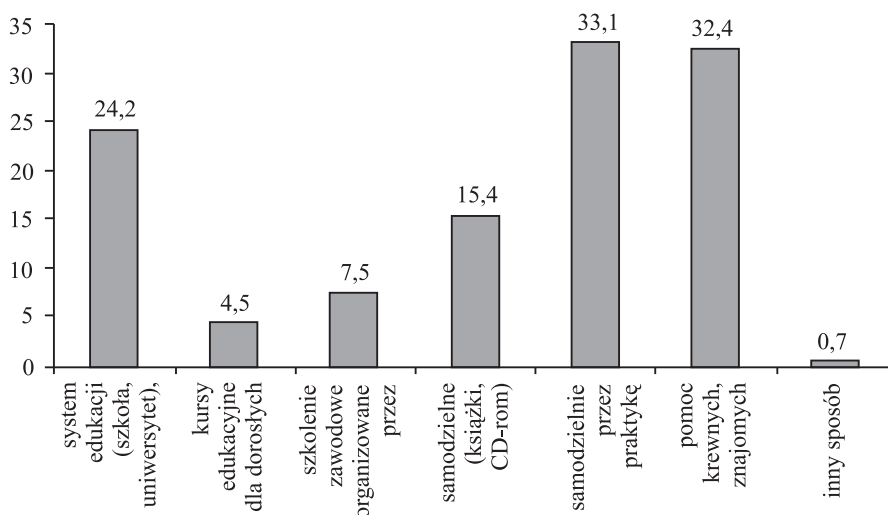
Tabela 4. Umiejętności związane z wykorzystaniem Internetu wśród mieszkańców UE w 2006 r. (w %)*

UE-25	Używanie wyszukiwarki internetowej	Branie udziału w czatach, forach dyskusyjnych	Telefonowanie przez Internet	Używanie programów do wymiany plików	Tworzenie stron internetowych
	54	19	9	11	9
Polska	44	23	12	13	8
Estonia	57	45	29	22	20
Dania	84	31	21	16	20
Finlandia	76	26	17	15	17
Grecja	35	9	4	5	4
Cypr	30	9	6	9	7
Włochy	36	21	9	10	7

* Do analizy wybrano państwa osiągające skrajne wartości – najwyższe lub najniższe.

Źródło: dane Eurostatu.

Unii Europejskiej, poza tworzeniem stron internetowych i korzystaniem z wyszukiwarki, w wypadku których wartości te są nieznacznie niższe. Wiele krajów europejskich wypada znacznie gorzej od Polski, np. Grecja, Cypr, Włochy. Jednakże społeczeństwa takich krajów, jak Estonia, Dania, Finlandia, wykazują o wiele lepsze umiejętności internetowe, co wskazuje, że Polacy pozostają daleko w tyle w stosunku do najlepszych w Europie (por. tab. 4). Ponad 11% Polaków w wieku 16-74 lata nie potrafi dokonać żadnej operacji komputerowej. Dane GUS wskazują, że w 2006 r. Polacy rozwijali swoje umiejętności informatyczne, a najpopularniejsze formy zaprezentowano na rys. 3.



Rys. 4. Najpopularniejsze formy zdobywania umiejętności informatycznych przez Polaków w 2006 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych GUS, www.stat.gov.pl.

Jedna trzecia mieszkańców Polski w wieku 16-74 lata (prawie 10 mln) samodzielnie rozwijała swoje kompetencje informatyczne przez praktykę. Niemal tyle samo korzystało z pomocy krewnych, przyjaciół i znajomych, a 15% ogółu mieszkańców używało podręczników i instrukcji w formie książkowej lub elektronicznej. Ponad 24% osób zdobywało umiejętności informatyczne w drodze edukacji szkolnej. Najmniej popularną formą doskonalenia umiejętności informatycznych były kursy edukacyjne oraz szkolenia zawodowe. (por. rys. 3). Sposoby nabywania umiejętności informatycznych są różne w poszczególnych grupach wiekowych, np. 80% osób w wieku 16-24 lata zdobywało umiejętność posługiwania się komputerem lub Internetem w toku nauczania w szkole lub na uczelni. W grupach osób w wieku 45-54 lata oraz 55-64 lata najczęściej wskazywaną metodą nabywania umiejętności informatycznych była pomoc krewnych i znajomych (25 i 16% osób w odpowiednich grupach wiekowych), praktyka własna (22 i 13%), a następnie szkolenia zawodowe organizowane przez pracodawców (10 i 8%). W 2006 r. ponad połowa (56%) internautów w wieku 16-74 lata była zainteresowana kontaktowaniem się z urzędami przez Internet.

4. Zakończenie

W ocenie polskiego systemu edukacji jako mocnej strony dla rozwoju GOW w Polsce należy podkreślić, że zjawiskiem pozytywnym jest uzyskanie przez Polskę europejskich standardów w rozpowszechnianiu szkolnictwa wyższego. Jednak istotnym problemem jest zmiana nastawienia polskiego społeczeństwa do procesu kształcenia i traktowanie go jako inwestycji we własną przyszłość. Bez zrozumienia społeczeństwa polskiego o konieczności i celowości zmiany postaw, mentalności trudno jest mówić o szybkim wzroście poziomu jakości kapitału ludzkiego i budowy GOW.

Niepokoić może także to, iż z roku na rok maleje liczba studentów wybierających kierunki techniczne i informatyczne, stanowiące filar dla rozwoju GOW. Faktem jest, że w ostatnich latach największa liczba nadawanych tytułów naukowych związana była z kierunkami technicznymi, jednak dłużej utrzymująca się tendencja wysokiego zainteresowania naukami społecznymi, a także niż demograficzny mogą spowodować, iż w kolejnych latach zabraknie „narybku” do podejmowania kształcenia na wyższych szczeblach kierunków techniczno-informatycznych, co skutkować będzie brakiem wysoko wykwalifikowanej kadry – nadziei dla krajowej gospodarki i nauki.

Dużym zagrożeniem dla rozwoju GOW w Polsce jest odpływ młodych, dobrze wykształconych i kreatywnych osób za granicę, gdzie mają one szansę zdobyć atrakcyjną pracę. W chwili obecnej nasz rodzimy dobrze wykształcony kapitał ludzki bierze udział w budowaniu GOW, ale niestety innych krajów. Widoczne jest to w rosnącej liczbie zgłaszanych przez Polaków wynalazków za granicą. Zatem władze powinny niezwłocznie podjąć szeroko zakrojone działania mające na celu zachęcenie kadry fachowców do pozostania w kraju przez stworzenie korzystnych

warunków pracy i możliwości rozwoju, w tym także zdobywania doświadczenia w międzynarodowym zespole.

Słabo na tle krajów europejskich wypada zastosowanie technologii informatycznych w gospodarstwach domowych i przedsiębiorstwach polskich. O ile umiejętności Polaków w tym zakresie nie odbiegają od średniej unijnej, o tyle nadal połowa Polaków nie korzystała nigdy z Internetu. Konieczne jest upowszechnienie dostępu (nadal często dla wielu młodych ludzi miejscem zdobywania umiejętności jest szkoła), a nade wszystko zmniejszenie kosztów dostępu do Internetu, które w Polsce są najwyższe w Europie.

Niniejszy artykuł jedynie w zarysie podejmuje problematykę oceny realizacji strategii budowy GOW w Polsce. Dla oddania pełnego obrazu należałoby omówić wiele innych czynników, które ze względów formalnych w niniejszym artykule pominięto, koncentrując się na najbardziej istotnych. W opracowaniu bazowano głównie na danych Głównego Urzędu Statystycznego oraz raportów szkolnictwa wyższego i Urzędu Patentowego RP z ostatnich lat.

Literatura

- Czaja S., *Znaczenie kapitału ludzkiego i wiedzy w funkcjonowaniu społeczeństwa Unii Europejskiej*, [w:] *Jak żyć w Unii Europejskiej*, S. Czaja, A. Zielińska (red.), Bismart s.c., Wałbrzych 2004, s. 72.
- Edvinsson L., Malone M.S., *Kapitał intelektualny*, PWN, Warszawa 2001.
- Knowledge Assessment Methodology*, World Bank, 2006.
- Kopycińska D. (red.), *Kapitał ludzki w gospodarce opartej na wiedzy*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006.
- Kryńska E. (red.), *Kapitał ludzki w małych i średnich przedsiębiorstwach – przystosowania do technologii informatycznych. Wyniki badań empirycznych*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2007.
- Kukliński A., *Gospodarka oparta na wiedzy jako laboratorium polskiej szkoły myślenia strategicznego*, [w:] *Gospodarka oparta na wiedzy. Wyzwanie dla Polski XXI wieku*, A. Kukliński (red.), Wyd. KBN, Warszawa 2001, s. 239.
- Raport roczny 2005, Urząd Patentowy Rzeczypospolitej Polskiej, Warszawa 2006.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej, GUS, Warszawa 2002, 2004, 2007.
- Spółeczeństwo informacyjne: wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, materiał na konferencję prasową, maj 2007.
- Szczepanik E., Arendt Ł., *Inwestycje w kapitał ludzki w strategii rozwoju przedsiębiorstwa*, [w:] E. Kryńska (red.), *Kapitał ludzki w małych i średnich przedsiębiorstwach – przystosowania do technologii informatycznych. Wyniki badań empirycznych*, Instytut Pracy i Spraw Socjalnych, Warszawa 2007, s. 12.
- Szkoły wyższe i ich finanse w 2004 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2005.
- Szkoły wyższe i ich finanse w 2005 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2006.
- Szkoły wyższe i ich finanse w 2006 r.*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007.
- Żelazny R., *Wiedza jako determinanta rozwoju gospodarczego – problemy i kontrowersje w aspekcie koncepcji gospodarki opartej na wiedzy*, [w:] D. Kopycińska (red.), *Kapitał ludzki w gospodarce opartej na wiedzy*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin 2006, s. 8.

**EDUCATION AND INFORMATION SOCIETY ALS FACTORS
INFLUENCING THE KNOWLEDGE-BASED ECONOMY
– IMPLICATIONS FOR POLAND**

Summary

This article undertakes to discuss the issue of realization of building strategy of the knowledge-based economy in Poland, with much consideration given to two particular factors: education system and development of information society. The article does not exhaust the issue of human capital and knowledge in creating the knowledge-based economy (GOW); it merely highlights important aspects of possibility of developing it in Poland. For the purposes of this article, the majority of data have been acquired from the Central Statistical Office as well as the reports from the recent years of higher education and the Patent Office of Republic of Poland.

Irena Kociszewska, Monika Kamińska

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

UWARUNKOWANIA NAPŁYWU KAPITAŁU ZAGRANICZNEGO DO POLSKI

1. Wstęp

Jednym z głównych mierników pozycji gospodarczej państw jest ich udział w globalnych przepływach kapitałowych. Doświadczenia gospodarcze współczesnego świata dowodzą, że kraje omijane przez inwestorów zagranicznych są spychane na margines życia gospodarczego, a państwa, do których kapitał napływa, otrzymują dodatkowe możliwości rozwojowe. Podstawowymi formami dopływu kapitału zagranicznego do gospodarki są: bezpośrednie inwestycje zagraniczne (BIZ) oraz inwestycje portfelowe. Szczególnie ważne są inwestycje bezpośrednie, gdyż w odróżnieniu od inwestycji portfelowych mają wpływ na zarządzanie i kształtowanie polityki przedsiębiorstwa, angażują obcy kapitał na wiele lat i wzmacniają powiązania kooperacyjne oraz technologiczne między różnymi firmami z różnych części świata, tworzą miejsca pracy [Michałków, 2003, s. 7]. Aby wyeliminować nieporozumienia dotyczące przedmiotu BIZ, metodologii ich rejestracji i klasyfikacji oraz ułatwić porównania międzynarodowe, Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD – Organisation for Economic Cooperation and Development) opracowała tzw. wzorcową definicję BIZ, według której celem BIZ jest uzyskanie trwałego wpływu przez inwestora bezpośredniego na podmiot gospodarczy w innym kraju. Wartością progową jest posiadanie 10% akcji zwykłych lub głosów, a to oznacza, że inwestor nie musi posiadać większości akcji lub głosów, aby dany projekt inwestycyjny uznać za BIZ [Umiński, 2002, s. 17]. Natomiast inwestycje portfelowe ograniczają się do zakupu kilku procent akcji (mniej niż 10%) przedsiębiorstwa bez angażowania się w jego zarządzanie; horyzont czasowy inwestycji portfelowej jest zwykle krótszy niż BIZ i często ogranicza się do tygodni czy miesięcy [Olifirowicz, 2002, s. 13]. Celem opracowania jest przedstawienie uwarunkowań napływu kapitału zagranicznego do Polski w formie BIZ, z uwzględnieniem zarówno czynników mu sprzyjających, jak i barier go ograniczających. Ze względu na procesy globalizacji, wolnorynkowe systemy gospodarcze poszczegól-

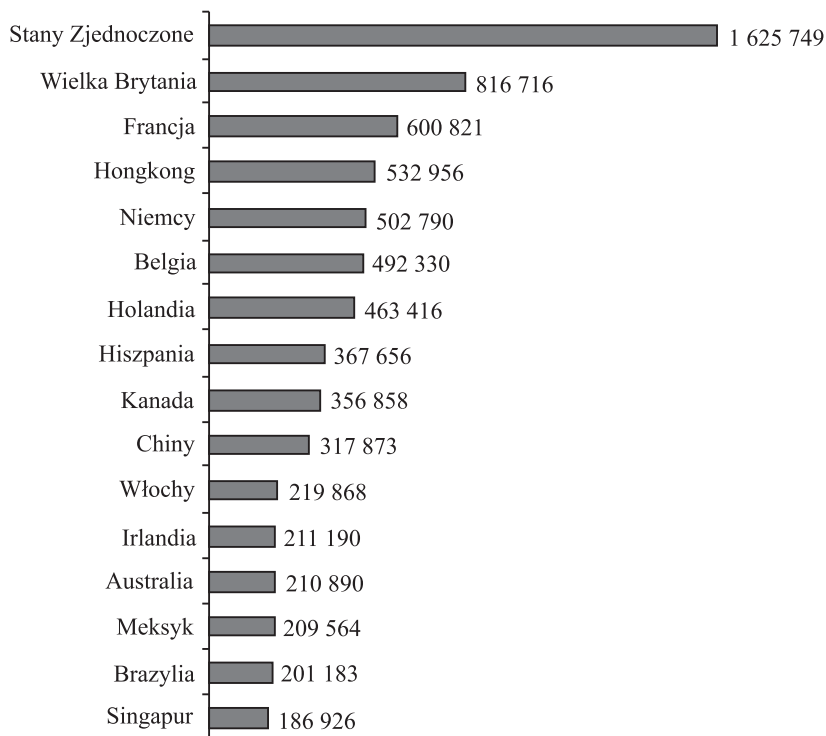
nych krajów świata są w sposób oczywisty powiązane ze sobą, toteż w opracowaniu zaprezentowano światowe przepływy BIZ, z zaprezentowaniem największych dostawców i odbiorców BIZ.

2. Światowe przepływy bezpośrednich inwestycji zagranicznych

Światowy napływ BIZ w 2005 r. wyniósł 916 mld dolarów, z czego na kraje wysoko rozwinięte przypadło 59%, na kraje rozwijające się ponad 36%, sama Europa zaś przyjęła inwestycje na łączną wartość 433 mld dolarów, co stanowiło 47% światowego napływu BIZ. Po kilkuletniej przerwie notowanej od 2001 r. do 2004 r. w światowych wzrostach obserwuje się ponownie znaczny wzrost wartości napływu BIZ. Porównując światowy napływ BIZ w 2005 r. z jego poziomem z 2004 r., notuje się wzrost o 29%, w tym wzrost w krajach rozwiniętych wyniósł 37%, w krajach rozwijających się 22%, z czego sama Azja Zachodnia odnotowała aż 85-procentowy wzrost (najwięcej w tym regionie przyjęły: Turcja 9,6 mld dolarów i Zjednoczone Emiraty Arabskie 12 mld dolarów). W Unii Europejskiej nastąpił ponad 100-procentowy wzrost, z czego UE – „stara piętnastka” odnotowała 109% wzrostu, UE – „nowa dziesiątka” – osiągnęła 19% wzrostu. W 2005 r. do największych światowych odbiorców BIZ należały [*World Investment...*, 2006, s. 299-302]: Wielka Brytania (164 mld dolarów), Stany Zjednoczone (99 mld dolarów), Chiny (72 mld dolarów), Francja (64 mld dolarów), Holandia (44 mld dolarów), Hongkong-Chiny (36 mld dolarów), Kanada (34 mld dolarów), Niemcy (33 mld dolarów), Belgia (24 mld dolarów), Hiszpania (23 mld dolarów). W Europie do największych odbiorców BIZ należały również, oprócz Wielkiej Brytanii, Francja i Holandia. Niektóre kraje (Czechy 11 mld dolarów, Węgry 6,7 mld dolarów i Słowacja 1,9 mld dolarów) ugruntowały swoją pozycję preferowanych lokalizacji głównie dla przemysłu samochodowego. Podczas gdy napływ BIZ do niektórych krajów członkowskich UE istotnie wzrastał (Austria wzrost o 142%, Dania o 150%, Niemcy o 116%), głównie ze względu na wzrost wewnątrzspółnotowych BIZ, w kilku krajach uległ spadkowi (Belgia, Irlandia, Polska i Hiszpania). Istotny wzrost na świecie, po czterech kolejnych latach spadku, odnotowała Kanada z wartości 1,5 mld dolarów w 2004 r. do wartości 34 mld dolarów w 2005 r. (wzrost aż o 2100%). W tym samym okresie napływ BIZ do Japonii spadł o 64% (do 2 mld dolarów zainwestowanych w 2005 r. w porównaniu z prawie 8 mld dolarów zainwestowanymi rok wcześniej), osiągając tym samym najniższy poziom dla tego kraju w ostatnim dziesięcioleciu [<http://www.unic.un.org.pl>].

Natomiast największymi dostawcami BIZ na świecie w 2005 r. były kraje [*World Investment...*, 2006]: Holandia (119 mld dolarów), Francja (115 mld dolarów), Wielka Brytania (101 mld dolarów), Japonia (45 mld dolarów), Niemcy (45 mld dolarów), Szwajcaria (42 mld dolarów), Włochy (39 mld dolarów), Hiszpania (38 mld dolarów), Kanada (34 mld dolarów), Hongkong (32 mld dolarów). Na uwagę zasługuje to, że Stany Zjednoczone w 2005 r. wyjątkowo nie były ważnymi dostawcami BIZ.

Według łącznej wartości kapitału do 2005 r. największymi światowymi odbiorcami BIZ (rys. 1) były: Stany Zjednoczone, które zaabsorbowały 16% ogółu BIZ, Wielka Brytania (8%), Francja (6%), Hongkong (5%), Niemcy (5%), Belgia (5%), Holandia (4,6%), Hiszpania (3,6%), Kanada (3,5%), Chiny (3%), Włochy (2,2%), Irlandia (2,1%) Australia (2,1%), Meksyk (2,1%), Brazylia (2%), Singapur (1,8%).

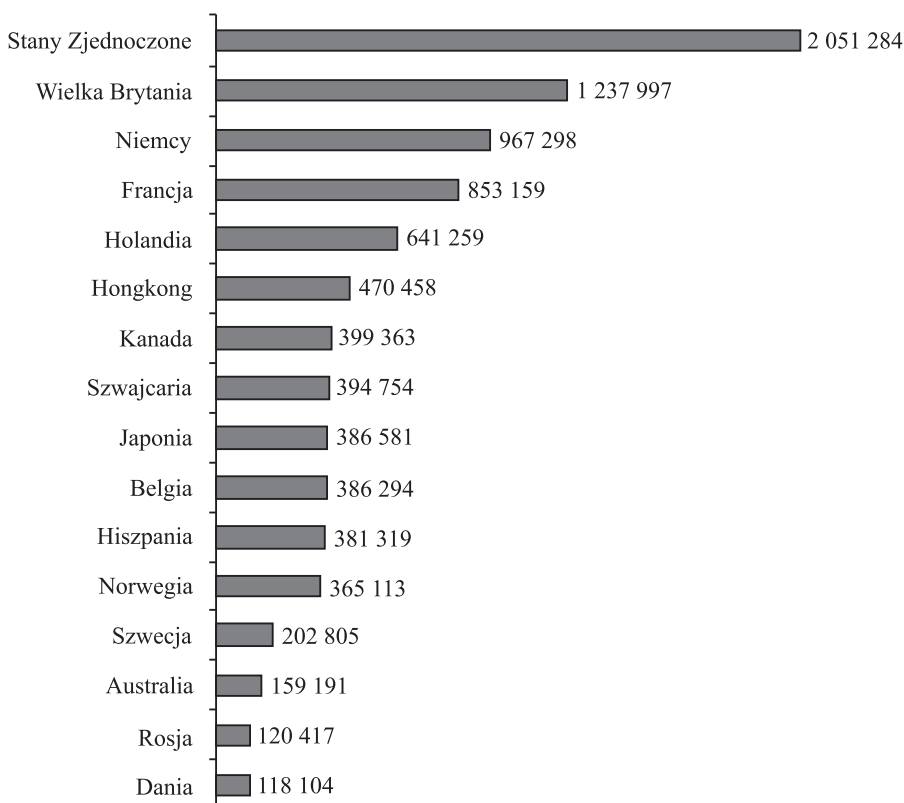


Rys. 1. Najwięksi światowi odbiorcy BIZ w 2005 r. (wartości skumulowane w mln dolarów)

Źródło: opracowanie na podstawie danych *World Investment Report 2006 r.*, s. 303-306.

Wiele krajów rozwiniętych bywa zarówno istotnym dostawcą, jak i odbiorcą BIZ. Stany Zjednoczone pozostały największym na świecie źródłem skumulowanych zasobów BIZ (rys. 2); 19% wartości skumulowanych BIZ pochodzi właśnie ze Stanów Zjednoczonych. Następne pod tym względem są: Wielka Brytania (11,6%), Niemcy (9%), Francja (8%), Holandia (6%), Hongkong (4,4%), Kanada (3,7%), Japonia (3,6%), Belgia (3,6%), Hiszpania (3,6%), Norwegia (3,4%), Szwecja (2%), Australia (1,5%), Rosja (1%), Dania (1%).

Oprócz zaprezentowanych wielkości przepływów BIZ, które pokazują jedynie statystykę napływu BIZ do poszczególnych gospodarek świata, istotne znaczenie mają badania atrakcyjności inwestycyjnej poszczególnych regionów czy krajów,



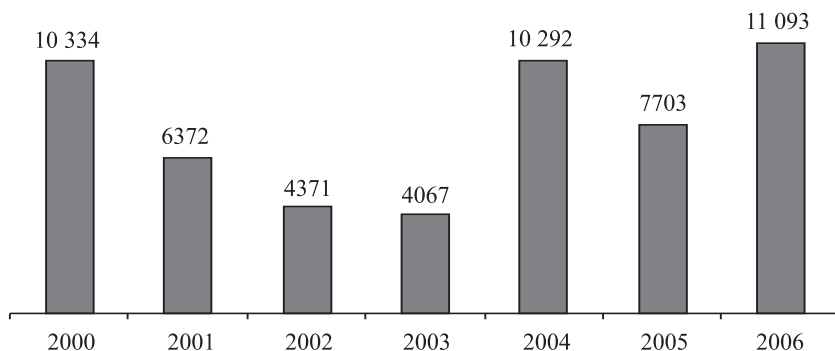
Rys. 2. Najwięksi światowi dostawcy BIZ w 2005 r. (wartości skumulowane w mln dolarów)

Źródło: opracowanie na podstawie danych *World Investment Report 2006*, s. 303-306.

które są sumą czynników determinujących podjęcie decyzji przez inwestora o danej lokalizacji i pokazują ogólne światowe tendencje. Prezentują to następujące wyniki [*Atrakcyjność inwestycyjna...*, 2007]: **do 10 najatrakcyjniejszych inwestycyjnie regionów świata w 2007 r. należały:** Europa Zachodnia (55% wskazań), Chiny (48%), Europa Środkowo-Wschodnia (39%), Kanada i USA (38%), Indie (26%), inne państwa azjatyckie (12%), Rosja (12%), Japonia (8%), Brazylia (7%), inne państwa Ameryki Płd. (7%), Środkowy Wschód (65%), Afryka (5%), Oceania (3%). **Z kolei do 10 najatrakcyjniejszych inwestycyjnie państw świata w 2007 r. należały:** Chiny (48% wskazań), USA (33%), Indie (26%), Niemcy (18%), Rosja (12%), Wielka Brytania (11%), Polska (11%), Japonia (8%), Brazylia (7%), Czechy (7%). Najatrakcyjniejszym regionem świata jest cały czas Europa Zachodnia, choć jej pozycja w 2007 r. spadła o 13 punktów procentowych w stosunku do 2006 r., Europę Środkowo-Wschodnią zaś wyparły w 2007 r. Chiny.

3. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski

Według danych *Światowego raportu inwestycyjnego 2006 r.*, Polska przyjęła w sumie do końca 2005 r. BIZ na łączną kwotę 93 mld dolarów, co stanowiło 0,9% światowego napływu BIZ. Na tle Unii Europejskiej stanowiło to 2%. Napływ w poszczególnych latach BIZ do Polski prezentuje rys. 3.



Rys. 3. Napływ BIZ do Polski w latach 2000-2006 (w mln euro)

Źródło: *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2006 r.*, Raport NBP, s. 6.

Po rekordowym pod względem wartości BIZ (w porównaniu z latami ubiegłymi) roku 2000 niepokoił kilkuletni, bardzo znaczny spadek napływu BIZ. Przyczyn szukano zarówno w ogólnoświatowej tendencji spadku inwestycji, jak i w tym, że Polska w latach 90. XX wieku była głównie nastawiona na inwestorów zagranicznych zaangażowanych w procesy prywatyzacyjne [Kociszewski, Popławski, 2005, s. 227], a nie wprowadzano programów promujących Polskę jako dobre miejsce do lokowania inwestycji zagranicznych. Bardzo duży napływ BIZ przyniósł 2006 r., który może być początkiem dobrej passy – szacowano, że w 2007 r. napływ wartości BIZ będzie większy i wyniesie ok. 12 mld euro. Poza tym resort gospodarki prognozuje, że do roku 2012 firmy zagraniczne w związku z Euro 2012 i procesami modernizacyjnymi (drogi, koleje, lotniska, stadiony) ulokują w Polsce dodatkowo 3 mld euro [Janczewska, 2007].

W 2006 r. najwięcej inwestycji pochodziło z krajów Unii Europejskiej – 82,7%, głównie z Niemiec, Wielkiej Brytanii, Hiszpanii, Francji, natomiast, głównymi inwestorami spoza UE byli inwestorzy ze Szwajcarii, z Korei Płd., Japonii i USA [*Bezpośrednie inwestycje...*, 2007].

Do największych inwestorów zagranicznych w 2006 r. należały firmy:¹

- Dell, która w produkcję sprzętu komputerowego w Łodzi zainwestowała kwotę 200 mln euro,

¹ Ministerstwo Gospodarki, departament analiz i prognoz, informacja na temat napływu BIZ w 2006 r. do Polski, Warszawa 25.04.2007.

- Bridgestone inwestująca w Stargardzie Szczecińskim w produkcję opon 200 mln euro,
- Sharp, która w produkcję sprzętu elektronicznego w Łysomicach pod Toruniem zainwestowała kwotę 150 mln euro,
- Green Source, która w Kostrzynie w produkcję biopaliw zainwestuje 150 mln euro,
- Toyota, która w zwiększenie produkcji skrzyń biegów w Kobierzycach, zainwestuje kolejne 134 mln euro,
- Toshiba, która w Kobierzycach za kwotę 42 mln euro uruchomi fabrykę produkującą telewizory ciekłokrystaliczne.

Do atrakcyjnych sektorów do inwestowania w Polsce należą [PAIiIZ]²: motoryzacyjny, usługi finansowe, informatyczne, elektronika, sektor chemiczny, logistyczny, IT, BPO, lotniczy. Choć pod względem nominalnej wartości napływu inwestycji Polska plasuje się w czołówce wszystkich nowych członków Unii Europejskiej, osiągnęła bardzo dobre wyniki w porównaniu z [PAIiIZ]: Węgrami (6,2 mld dolarów napływu BIZ w 2006 r.) czy Czechami (5,4 mld dolarów napływu BIZ w 2006 r.), to w przeliczeniu inwestycji na jednego mieszkańca kraju nie jesteśmy w europejskiej czołówce. W Polsce na jednego mieszkańca przypadło 366 dolarów, podczas gdy średnia dla UE – „nowej 10” wynosi 518 dolarów, a dla UE-25 jest jeszcze wyższa i wynosi 1125 dolarów [UNCTAD, 2006].

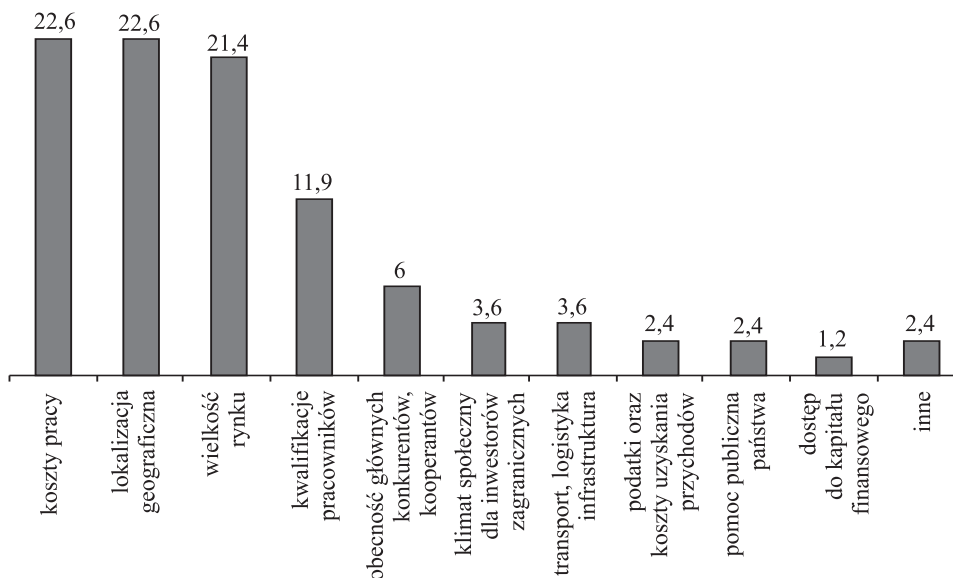
4. Czynniki warunkujące napływ kapitału zagranicznego do Polski

Wśród motywów skłaniających do lokowania kapitału poza granicami kraju można wymienić: poszukiwanie tanich źródeł surowców, taniej siły roboczej, rynków zbytu (chęć uniknięcia transportu, osiągnięcia efektu skali, stworzenie przyczółka dla dalszej ekspansji), chęć ominięcia przeszkód w handlu, zróżnicowanie poziomu rozwoju będące powodem różnic w poziomie stóp zysku, proces koncentracji i centralizacji, kontrolę nad zagranicznym przedsiębiorstwem, wzrost stopy zysku, bezpieczeństwo lokat, zabezpieczenie przed stratami z tytułu zmiany kursu walut. Wszystkie te motywy można podzielić na kosztowe i zyskowe. Kosztowe to te powodujące obniżenie kosztów firmy, natomiast zyskowe prowadzą do osiągnięcia dodatkowych korzyści przez inwestora [Dudek, 2007, s. 105]. Co w takim razie decyduje o podejmowaniu inwestycji w Polsce? Według badania przeprowadzonego przez międzynarodową firmę KPMG³ i uzyskanych od inwestorów odpowiedzi, zidentyfikowano trzy podstawowe kryteria podejmowania inwestycji w Polsce. Są to⁴: koszty pracy, lokalizacja geograficzna oraz wielkość polskiego rynku. Szczegółowe dane na ten temat przedstawia rys. 4.

² Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych (PAIiIZ).

³ KPMG to międzynarodowa firma świadcząca usługi z zakresu doradztwa, audytu, podatków; nazwa to skrót od nazwisk założycieli.

⁴ Badanie zostało przeprowadzone w okresie październik-listopad 2005 r., na podstawie kwestionariuszy wśród członków kierownictwa 32 firm, które zainwestowały w Polsce w latach 2000-2005.



Rys. 4. Jakie były najważniejsze kryteria, które zdecydowały o wyborze Polski na miejsce inwestycji Państwa firmy (można było wskazać 3); dane w %

Źródło: *Dlaczego Polska, plusy i minusy prowadzenia działalności gospodarczej w ocenie inwestorów*, Raport KPMG 2006 r., s. 10.

Pod względem kosztów pracy wyprzedzamy naszych głównych konkurentów z regionu: Czechy i Węgry (tab. 1).

Tabela 1. Koszt przepracowania godziny w euro

Kraj	Sektor prywatny	Sektor produkcyjny
Polska	5,9	5,2
Węgry	6,7	6,1
Czechy	7,4	6,7
Słowenia	11,9	10,8
Wielka Brytania	26,5	26,6
Niemcy	28,7	32,0
Dania	33,8	32,3

Źródło: PAliIZ za Eurostat 2007 r.

Lokalizacja Polski w środku Europy ułatwia dostęp do 250 mln konsumentów w promieniu 1000 km. Takie położenie ułatwia też logistyczny dostęp zarówno do wysoko rozwiniętej Europy Zachodniej, jak i do krajów Europy Wschodniej, np. rozwijającej się Ukrainy i Rosji. Rozmiar polskiego rynku daje dostęp do 38 mln

potencjalnych konsumentów. Oprócz tego, istotne znaczenie dla zagranicznych inwestorów mają takie czynniki, jak [*Dlaczego Polska...*]:

- Potencjał inwestycyjny. Polska ma dwa razy wyższy wzrost gospodarczy niż Europa Zachodnia. PKB w Polsce w 2006 r. wyniosło 5,8% (średnia dla Unii Europejskiej wynosi 2,7%), a szacuje się, że w 2007 r. wzrost polskiego PKB wyniesie 6,5%. Polska zajmuje drugie miejsce pod względem planowanych potencjalnych inwestycji; w Europie wyprzedzają nas jedynie Niemcy (tab. 2).

Tabela 2. Rozważane lokalizacje nowych inwestycji w Europie

Kraj	Niemcy	Polska	Czechy	Francja	Węgry	Wielka Brytania	Rosja
Procent wskazań	20	18	13	12	12	11	11

Źródło: *Atrakcyjność inwestycyjna Europy 2007*, badanie Ernst&Young.

Polska zajmuje również wysokie drugie miejsce w Europie, a piąte na świecie pod względem zaufania inwestorów [*FDI Confidence...*, 2006] (w Europie wyprzedza nas Wielka Brytania, a na świecie: Chiny, Indie, USA, Wielka Brytania) i siódme miejsce na świecie pod względem najlepszych lokalizacji dla BIZ (wyprzedzają nas: Chiny, USA, Indie, Niemcy, Rosja, Wielka Brytania) [*Atrakcyjność inwestycyjna*, 2007].

- Zasoby kadrowe [PAIiZ]: 20 milionów młodych i wykształconych osób, 24 miliony Polaków w wieku produkcyjnym (61% społeczeństwa), ok. 2 miliony studentów szkół wyższych, 448 ośrodków nauczających na poziomie wyższym. Według wspomnianego wcześniej badania firmy KPMG, największym zaskoczeniem dla zagranicznych inwestorów (aż 60% wskazań ankietowanych) po zainwestowaniu w Polsce były wysokie kwalifikacje polskich pracowników. Sądzono wcześniej, że niskie koszty pracy w Polsce oznaczają niskie kwalifikacje pracowników.
- Członkostwo w Unii Europejskiej zwiększające zaufanie do gospodarki potencjalnych inwestorów.
- Zachęty inwestycyjne – 90 mld euro dostępnych na rozwój, infrastrukturę i zasoby kadrowe, 14 Specjalnych Stref Ekonomicznych i kilkadziesiąt Parków Technologicznych oferujących zachęty.
- Coraz lepsze warunki do tworzenia centrów badawczo-rozwojowych. W Polsce funkcjonuje ok. 40 zagranicznych ośrodków badawczo-rozwojowych i ich liczba stale wzrasta (poza tym wiele firm powiększa już istniejące). Według raportu A.T. Kearney, inwestorzy europejscy umiejscowili Polskę na czwartym miejscu na świecie pod względem atrakcyjności inwestycji B+R.
- Polska postrzegana jest również jako doskonałe miejsce do przenoszenia nieprodukcyjnych funkcji firmy takich, jak departamenty finansowe, call-centers czy magazynowanie. Polska staje się europejskim centrum usług offshoringowych (BPO). Od 2005 r. inwestorzy z sektora BPO mogą korzystać z oferty Specjalnych Stref Ekonomicznych oferujących np. zwolnienia podatkowe.

- Polepszanie się ofert lokalizacyjnych dla inwestorów.
- Rosnący rynek zbytu. Polska jest największym rynkiem Europy Centralnej i ósmym rynkiem kontynentu. 38 milionów polskich konsumentów napędza 10-procentowy roczny wzrost rynku detalicznego, co istotnie przyczynia się do zwiększania siły nabywczej ludności.

Natomiast do głównych czynników ograniczających napływ kapitału zagranicznego do Polski zaliczyć należy:

- Podatność na korupcję. Korupcja w Polsce rozrastała się w ogromnym tempie. Porównując rok 1992 z 2000 odnotowano, że liczba ujawnionych przestępstw łapówkarskich wzrosła aż o 50%. W opinii ekspertów korupcja pojawiała się przeważnie na styku sektorów prywatnego z państwowym. Dla inwestorów zagranicznych oznaczało to ogromne straty i wzrost kosztów działalności. Inwestor musiał często płacić duże łapówki, by zdobyć kontrakt czy koncesję na daną działalność [Karaszewski, 2003, s. 120]. Po 2000 r. sytuacja wcale nie uległa poprawie. Według raportu Transparency International, jeszcze z danych za 2006 r., Polska jest postrzegana jako najbardziej skorumpowane państwo Unii Europejskiej, ma znacznie gorszy wynik Indeksu Percepcji Korupcji (IPK) nie tylko w porównaniu ze starymi członkami Unii, ale również w odniesieniu do ośmiu nowych państw członkowskich z Europy Środkowo-Wschodniej. IPK zawiera się w skali od 1 do 10, gdzie 10 oznacza pełną przejrzystość i brak korupcji, a 1 brak przejrzystości i wszechogarniającą korupcję. Niska wartość IPK dla Polski świadczy o dużej skali korupcji.

Tabela 3. Indeks Percepcji Korupcji

Państwo	2002 r.	2003 r.	2004 r.	2005 r.	2006 r.
Czechy	3,7	3,9	4,2	4,3	4,8
Estonia	5,6	5,5	6,9	6,4	6,7
Litwa	4,8	4,7	4,6	4,8	4,8
Łotwa	3,7	3,8	4,0	4,2	4,7
Polska	4,0	3,6	3,5	3,4	3,7
Słowacja	3,7	3,7	4,0	4,3	4,7
Słowenia	6,0	5,9	6,0	6,1	6,4
Węgry	4,9	4,8	4,8	5,0	5,2

Źródło: Transparency International Polska.

- Wolno działający system sądowniczy, długotrwały proces ściągania wierzytelności, brak sprawnej egzekucji wyroków [Karaszewski, 2003, s. 120].
- Brak stabilności przepisów prawnych oraz możliwość różnej ich interpretacji.
- Według badania przeprowadzonego przez IP-HIZ [*Barьеры inwestycji...*, 2001], do głównych barier należy zaliczyć również: zbyt sztywne przepisy kodeksu pracy, nadmierną biurokratyzację obrotu gospodarczego (uzyskiwanie koncesji,

certyfiatów, zgód i zaświadczeń trwa zbyt długo), niskie kwalifikacje i niskie morale pracowników administracji rządowej i samorządowej; wielu inwestorów zagranicznych po pierwszych kontaktach z polską administracją odnosiło wrażenie, że polscy urzędnicy stworzyli państwo w państwie. Zagranicznych inwestorów raziła też kultura pracy aparatu skarbowego (obcesowe traktowanie, bałagan organizacyjny, niekompetencja).

- Gazeta Prawna przeprowadziła badanie: „Inwestycje zagraniczne w Polsce”. Było ono podstawą do stworzenia analizy SWOT, która wśród słabych stron polskiej gospodarki dodaje również: słabo rozwiniętą infrastrukturę transportową, szczególnie drogową, brak reakcji władz na zmieniający się rynek pracy oraz niestabilne i trudno przewidywalne otoczenie polityczne (cała analiza SWOT została zaprezentowana w dalszej części opracowania).
- Należy również zwrócić uwagę, że w 2006 r. przyciągnięto 152 inwestycje zagraniczne podczas, gdy w 2005 r. – 180. Inwestorzy zaczynają bardziej interesować się Azją i nowymi członkami UE, tj. Rumunią i Bułgarią, gdzie siła robocza jest dużo tańsza, a rynek zbytu o wiele bardziej chłonny, ponadto są lepsze warunki do inwestowania – mniejsze uciążliwości biurokratyczne i często bardziej przyjazne dla przedsiębiorców prawo. Ponadto Polska zaczyna przegrywać również ze względu na zbyt silną w naszej gospodarce pozycję związków zawodowych i zbyt wolno posuwające się prace nad nowelizacją ustaw gospodarczych. Konieczne są reformy finansów publicznych, zmniejszenie pozapłacowych kosztów pracy, skrócenie procedur związanych z uruchamianiem projektów [*Czy atrakcyjność...*, 2007].
- Do czynników spowalniających napływ kapitału zagranicznego należy zaliczyć również brak stałego systemu promującego Polskę za granicą. Zauważa się, że od lat nie istnieje żadna spójna polityka rządowa dotycząca strategii przyciągania inwestycji zagranicznych. Z każdą zmianą ekipy politycznej zmienia się model wspierania inwestorów zagranicznych. Wyrazem tego jest brak istnienia instrumentów finansowych pozwalających skutecznie walczyć o możliwe inwestycje [Czurzyło, 2007]. Firmy zagraniczne skarżą się na niesamodzielność Polskiej Agencji Informacji i Inwestycji Zagranicznych w podejmowaniu decyzji, oczekują kompleksowej obsługi, a za wzór stawiają czeski odpowiednik PAiIZu – CzechInvest; Polska przeciw swego czasu przegrała walkę o wielkie zagraniczne inwestycje właśnie z Czechami i Słowakami (Toyota, Peugeot, Hyundai, KIA), m.in. ze względu na duże dotacje jakie tam te firmy otrzymały [Kaszuba, 2007].

Sytuacja gospodarcza pokazuje, że kończy się pewna era inwestycji zagranicznych w Polsce. Przyciąganie inwestorów wyłącznie niskimi kosztami pracy zaczyna schodzić na dalszy plan. Dla inwestorów ważniejszy staje się dostęp do zaplecza badawczo-rozwojowego i wysoko wykwalifikowanej kadry. Toteż niezwykle ważne są obecnie inwestycje w tworzenie zaplecza B+R i rozwój edukacji, szczególnie kierunków technicznych. Dobre położenie może być również niewystarczające ze

względem na szybko rosnące (10%) wynagrodzenia, co zmniejsza konkurencyjność polskiej gospodarki wobec innych systemów gospodarczych, np. Bułgarii czy Rumunii [Czuryło, 2007]. Poza tym szacuje się, że kapitał zagraniczny w postaci akcji będzie odpływał z Polski ze względu na bogacenie się społeczeństwa polskiego, a przez to nastąpi podnoszenie cen akcji na poziom, który dla zagranicznych firm nie będzie już tak interesujący. Tendencja odpływu kapitału zagranicznego w postaci akcji dotyczy nie tylko Polski, ale całego regionu Europy Środkowo-Wschodniej. Według szacunków z tego regionu wycofano ok. 1,7 mld euro. W większości trafiły one na rynki azjatyckie oraz do Ameryki Południowej. W Polsce wycofano zaledwie 333 mln euro, więc nie można mówić jeszcze o dużym kryzysie, ale o niepokojącej tendencji [Bardziłowski, 2007].

Syntezą naszych ustaleń dotyczących uwarunkowań napływu kapitału zagranicznego do Polski może być analiza SWOT⁵.

Analiza SWOT (wśród ekspertów z Deloitte, Ernst&Young, KPMG i PricewaterhouseCoopers) dla inwestycji zagranicznych w Polsce:

Mocne strony polskiej gospodarki:

- silny wzrost gospodarczy ułatwiający decyzje o kolejnych inwestycjach,
- napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych,
- niskie podatki (CIT),
- niskie koszty pracy,
- wysoka dynamika eksportu i rentowność firm,
- lokalizacja Polski,
- szeroka dostępność wykwalifikowanej i dobrze wykształconej kadry,
- rosnąca efektywność pracy polskich pracowników,
- różnorodność i profesjonalizacja rynku poddostawców,
- polepszanie się ofert lokalizacyjnych dla inwestorów.

Słabe strony polskiej gospodarki:

- słabo rozwinięta infrastruktura, przede wszystkim drogowa,
- brak reakcji władz państwowych na zmieniający się rynek pracy,
- brak reform zmniejszających biurokrację,
- wolno działający system sądowiczy,
- niestabilne i trudno przewidywalne otoczenie polityczne.

Szanse polskiej gospodarki

- przyciąganie do Polski zaawansowanych technologii,
- tworzenie zaplecza badawczo-rozwojowego dla międzynarodowych koncernów,
- outsourcing procesów biznesowych,
- wspieranie współpracy biznesu i nauki,

⁵ www.infor.pl, analiza na podstawie ankiety „Gazety Prawnej” wśród 4 największych firm doradczych: Deloitte, Ernst&Young, KPMG i PricewaterhouseCoopers, luty 2007 r. opublikowana: w: „Gazeta Prawna” 2007 nr 138.

- rozwój edukacji, szczególnie kierunków technicznych,
- rodzące się specjalizacje produkcyjne, np.: produkcja elektroniki czy branży lotniczej,
- Euro 2012 – pod warunkiem sprawnej organizacji.

Zagrożenia polskiej gospodarki:

- malejąca konkurencyjność Polski pod względem niskich kosztów pracy,
- rosnąca konkurencja ze strony innych państw europejskich, np. Rumunii,
- brak dostosowania uniwersytetów do zmieniającego się rynku pracy,
- utrata kapitału ludzkiego poprzez emigrację,
- brak wykorzystania wzrostu gospodarczego do reformy budżetu i obniżki podatków.

5. Podsumowanie

Z opracowania wynika, że decydującymi dostawcami i odbiorcami BIZ na świecie w łącznej wartości zainwestowanego kapitału do końca 2005 r. były przede wszystkim kraje wysoko rozwinięte: USA, Wielka Brytania, Niemcy, Francja, Hongkong⁶. Natomiast rozpatrując napływ kapitału zagranicznego do Polski – po znaczącym spadku w 2001 r., w roku 2006 odnotowano największy do tej pory roczny napływ (11 mld euro). Prognozuje się, że w związku z Euro 2012 inwestorzy ulokują jeszcze dodatkowy kapitał. Głównymi czynnikami sprzyjającymi napływowi kapitału zagranicznego do Polski są: niskie koszty pracy, położenie geograficzne, wielkość rynku, ale równie istotne znaczenie dla inwestorów mają: duża dostępność wykwalifikowanej i dobrze wykształconej kadry, wysoki wzrost gospodarczy (wyższy niż średnia UE), polepszanie się ofert lokalizacyjnych dla inwestorów. Jednak należy zwrócić uwagę, że położenie geograficzne Polski i wielkość rynku są czynnikami całkowicie niezależnymi, natomiast czynnik – niskie koszty pracy, zaczyna się powoli dezaktualizować ze względu na rosnące (o 10%) w Polsce wynagrodzenia oraz obecność państw z konkurencyjnymi kosztami pracy, np. Rumunii czy Bułgarii, i coraz większą atrakcyjność inwestycyjną Azji, szczególnie Chin. Toteż potrzebna jest stała polityka proinwestycyjna, która będzie brała pod uwagę nowe wymagania inwestorów. Na podkreślenie zasługuje to, że inwestorzy zagraniczni często nie zdają sobie sprawy z wysokich kwalifikacji polskich pracowników i powielają schemat: niskie koszty pracy w Polsce to niskie kwalifikacje pracowników. Toteż potrzebna jest szersza promocja międzynarodowa jednoczesnego połączenia tych dwóch motywów.

Natomiast do głównych czynników ograniczających napływ kapitału należy zaliczyć: podatność na korupcję (Polska wciąż ma bardzo złe wskaźniki), brak stabilności przepisów prawnych i możliwości różnej ich interpretacji, wolno działa-

⁶ Zgodnie z metodologią UNCTAD, Hongkong zaliczany jest do krajów rozwijających się. Jednak w opracowaniach Międzynarodowego Funduszu Walutowego uznawany jest za kraj rozwinięty.

jący system sądowniczy, słabość infrastruktury drogowej, biurokrację, zbyt silną pozycję związków zawodowych oraz niestabilność otoczenia politycznego.

Duże znaczenie dla polskiej gospodarki ma przyciąganie odpowiednich inwestycji zagranicznych. Obecnie najbardziej pożądane inwestycje to te związane z tworzeniem zaplecza B+R dla międzynarodowych koncernów. Natomiast szansą na powiększanie napływu inwestycji zagranicznych jest polityka przyciągania do Polski zaawansowanych technologii i specjalizacja produkcyjna, np. produkcja elektroniki czy branży lotniczej.

Polska w wartościach nominalnych przyciągnęła najwięcej inwestycji zagranicznych w regionie, ale jak wykazano w przeliczeniu na jednego mieszkańca – jesteśmy jeszcze daleko od średniej UE. Oprócz tego należy liczyć się z ogólnymi tendencjami lokowania inwestycji także w innych regionach świata.

Literatura

- Atrakcyjność inwestycyjna Europy 2007*, badanie Ernst&Young.
- Bardziłowski T., *Kapitał trafia teraz do Azji*, „Dziennik” 1-2.09.2007.
- Bariery inwestycji zagranicznych w Polsce*, badanie ankietowe, Izba Przemysłowo-Handlowa Inwestorów Zagranicznych, luty 2001.
- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2006 r.* Raport NBP, 24.04.2007.
- Czuryło P., *Czas na promocję inwestycji w badania i rozwój*, „Gazeta Prawna” 2007 nr 138.
- Czy atrakcyjność inwestycyjna Polski spadnie?* www.egospodarka.pl, 08.07.2007.
- Dlaczego Polska, plusy i minusy prowadzenia działalności gospodarczej w ocenie inwestorów*, Raport KPMG 2006.
- Dudek M. (red.), *Integracja europejska i procesy globalizacji*, Wyższa Szkoła Menedżerska w Legnicy i Uniwersytet Zielonogórski, Legnica 2007, Zielona Góra 2007.
- Dudek M. (red.), *Integracja europejska w międzynarodowej perspektywie – wybrane problemy*, Uniwersytet Zielonogórski, Zielona Góra 2005.
- „Dziennik”: 23.07.2007, 09.08.2007, 1-2.09.2007.
- FDI Confidence Index Report*, A.T. Kearney, 2006.
- „Gazeta Prawna”, 2007, nr 138.
- Janczewska M., *Inwestorzy szukają u nas miejsca dla siebie*, „Dziennik” 23.07.2007.
- Karaszewski W. (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, Toruń, 2003.
- Kaszuba M., *Nowy system zachęt dla inwestycji to koniec wsparcia dla montowni*, „Dziennik”; Dodatek finansowy, 09.08.2007.
- Kociszewski J., Popławski M., *Napływ bezpośredni inwestycji zagranicznych z UE do Polski*, [w:] *Integracja europejska w międzynarodowej perspektywie, wybrane problemy*, red. M. Duda, UZ, Zielona Góra 2005.
- Michałków I., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w dobie globalizacji*, WSE, Warszawa 2003.
- Olifirówic M., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie i w Polsce: tendencje, determinanty i wpływ na gospodarkę*, UNCTAD MG, Warszawa 2002.
- Umiński S., *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Wyd. Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2002.
- World Investment Report 2006*.

www.egospodarka.pl
www.ey.com.pl
www.infor.pl
www.mg.gov.pl
www.unic.un.org.pl

FACTORS DETERMINING THE INFLOW OF FOREIGN CAPITAL TO POLAND

Summary

The article contains the values of global FDI flows and descriptions of the largest FDI providers and recipients. It also presents research on investment attractiveness of regions and countries. It describes favourable and limiting factors influencing the inflow of foreign capital to Poland. The main conducive factors are Poland's geographical location, market size, and labour costs; the major impediments are, however, susceptibility to corruption, poor road infrastructure and bureaucracy. The opportunity for expanding foreign investment inflows is the policy of drawing advanced technologies to Poland and production specialization, e.g. electronics production. Nevertheless, despite good current results of foreign capital inflow to Poland, we need to take into consideration global trends towards locating investments in other regions of the world.

Dominik Konieczny

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

CHIŃSKA POLITYKA SUROWCOWA W AFRYCE

1. Wstęp

Od początku lat 90. Chiny prowadzą intensywne działania zmierzające do wzmocnienia swojej pozycji ekonomicznej i politycznej w Afryce.

Z chwilą powołania Chińsko-Afrykańskiego Forum Współpracy (2000 r.) stosunki pomiędzy Chińską Republiką Ludową a Afryką nabrały dynamiki. Tylko w 2005 r. wizyty w Chinach złożyli prezydenci Kenii, Konga, Nigerii, Erytrei i Zimbabwe oraz premierzy Mauritiusa, Mozambiku i Dżibuti. Przedstawiciele chińskiego rządu oraz wysocy rangą reprezentanci KPCh przebywali w 2005 r. w 14 krajach afrykańskich, a w 2006 r. prezydent Hu Jintao, premier Wen Jiabao i były minister spraw zagranicznych Li Zhaoxing złożyli wizyty w 15 państwach afrykańskich [Jiang, 2007]. Bardzo ważnym wydarzeniem w 2006 r. (ogłoszonym chińskim rokiem w Afryce), w którym udział wzięli przywódcy 48 państw afrykańskich, był listopadowy szczyt Afryka–Chiny. Zaproszone zostały także delegacje 5 państw, które utrzymują stosunki dyplomatyczne z Tajwanem (Burkina Faso, Suazi, Gambia, Malawi oraz Wyspy Świętego Tomasza i Wyspy Książęcej). Celem tego spotkania była próba skłonienia przedstawicieli 5 państw utrzymujących stosunki z Taipei, oferując im bogatą ofertę współpracy gospodarczej, do zerwania współpracy z Tajwanem i uznania jedności Chin [Gradziuk, 2006].

Do rezultatów szczytu Afryka–Chiny zaliczyć możemy następujące deklaracje najwyższych przedstawicieli władz chińskich:

- osiągnięcie do roku 2010 obrotów handlowych pomiędzy Chinami i Afryką na poziomie 100 mld dolarów;
- powołanie przez władze ChRL specjalnego funduszu o wartości 5 mld dolarów, z przeznaczeniem na wspieranie inwestycji w Afryce;
- zaferowanie państwom afrykańskim (do 2009 r.) za pośrednictwem Chińskiego Banku Eksportowo-Importowego (China's Export-Import Bank Eximbank)¹ preferencyjnych kredytów w wysokości 3 mld dolarów;

¹ Chiński Bank Eksportowo-Importowy (China's Export-Import Bank – Eximbank) został utworzony w 1994 r. Jest bankiem państwowym. Do jego podstawowych zadań należy udzielanie wybranym państwom (poprzez nisko oprocentowane kredyty) oficjalnej pomocy finansowej. Eximbank

- anulowanie 1 mld dolarów zadłużenia państw afrykańskich względem Chin;
- udzielenie przez Pekin (do 2009 r.) wsparcia przy budowie 30 szpitali oraz 30 centrów mających leczyć malarię i zapobiegać jej, wybudowanie 100 szkół na obszarach wiejskich oraz podwojenie liczby stypendiów (z 2 do 4 tys.) przyznawanych afrykańskim studentom,
- podpisanie pomiędzy chińskimi i afrykańskimi przedsiębiorstwami porozumień o wartości 1,9 mld dolarów, dotyczących inwestycji infrastrukturalnych w sektorach telekomunikacyjnym, wydobywczym, ubezpieczeniowym i bankowym [Lorenzo, 2007; Gradziuk, 2006].

Celem artykułu jest analiza działań podejmowanych przez władze ChRL w celu zdobycia dostępu do złóż surowców naturalnych (zwłaszcza ropy naftowej), przedstawienie danych statystycznych oraz charakterystyka wzrostu powiązań gospodarczych pomiędzy Chinami i Afryką.

Teżą pracy jest twierdzenie, że kontynent afrykański ma coraz większe znaczenie gospodarcze i polityczne dla dynamicznie rozwijającej się gospodarki ChRL, zwłaszcza jako potencjalny rynek zbytu dla chińskich artykułów konsumpcyjnych i dóbr inwestycyjnych oraz jako perspektywiczne źródło zwiększające dywersyfikację dostaw nośników energetycznych.

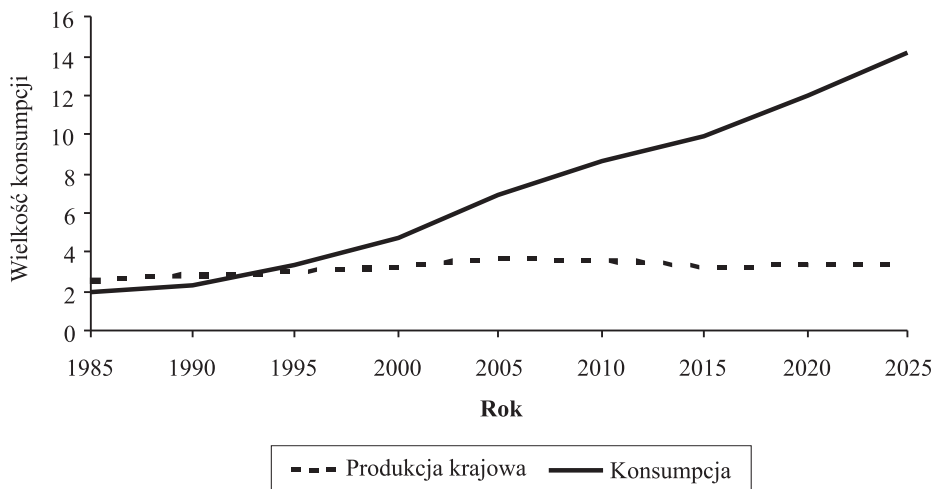
2. Ropa naftowa jako główny surowiec leżący w zainteresowaniu ChRL

Pomimo iż 69% konsumpcji energii w ChRL jest zaspokajanych przez węgiel, to od 1993 r. Chiny są importerem netto ropy naftowej, która obecnie pokrywa potrzeby energetyczne gospodarki w ok. 23%².

W 2005 roku ChRL została drugim na świecie konsumentem ropy naftowej (po USA) z dziennym zużyciem 6,9 miliona baryłek, z czego ok. 3,3 mln baryłek pochodziło z importu. Amerykański Departament Energetyki szacuje, że do 2025 r. konsumpcja ropy naftowej w Chinach zwiększy się do 14,2 mln baryłek dziennie, z czego ok. 76% (10,9 mln baryłek) będzie ropą importowaną (rys. 1). W związku z dynamicznym wzrostem popytu (w 2006 r. średniorocznie 500 tys. baryłek dziennie – 38% wzrostu globalnej konsumpcji) dywersyfikacja źródeł zaopatrzenia, m.in. poprzez zdobycie dostępu do złóż ropy naftowej na kontynencie afrykańskim, została uznana przez władze ChRL za cel strategiczny.

przyznaje także preferencyjne kredyty eksportowe chińskim koncernom rozwijającym działalność poza Chinami. Bank Światowy szacuje, że do połowy 2006 r. Chiński Bank Eksportowo-Importowy udzielił kredytów na rozwój projektów infrastrukturalnych (elektryczność, telekomunikacja, transport, systemy wodno-kanalizacyjne z wykluczeniem sektora naftowego i surowcowego) na kwotę ok. 12,5 mld dolarów, z czego ok. 40% kapitału napłynęło do sektora elektroenergetycznego. Należy także podkreślić, że ok. 80% tej pomocy było skoncentrowane w 5 państwach (Angola, Nigeria, Mozambik, Sudan i Zimbabwe).

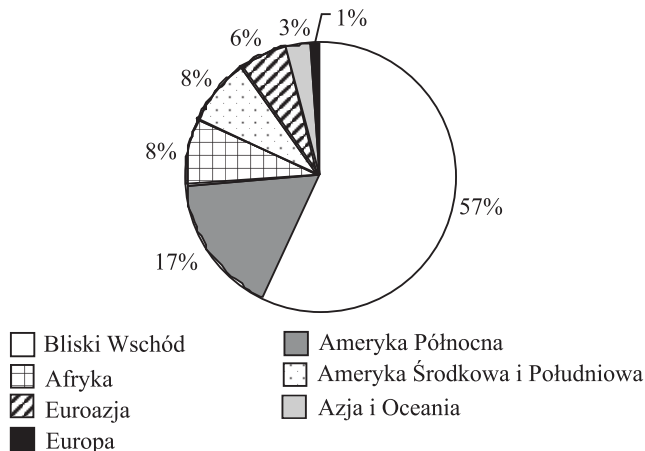
² Chiny są największym światowym konsumentem węgla oraz posiadają trzecie pod względem wielkości rezerwy tego surowca, po USA i Rosji. Wydobyte krajowe w 2004 r. wyniosło 2,1 mld ton.



Rys. 1. Prognoza produkcji i konsumpcji ropy naftowej w ChRL w latach 1985-2025 (mln baryłek dziennie)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Energy Information Administration, Departament Energii USA, www.eia.doe.gov.

Drugim z podjętych kroków w celu zagwarantowania bezpieczeństwa energetycznego państwa jest ogłoszona w marcu 2006 r. decyzja o 20-procentowej redukcji (w latach 2006-2010) zużycia energii potrzebnej do wytworzenia jednostki PKB [Jiang, *China's Struggle...*; Konferencja... 2007].



Rys. 2. Udokumentowane rezerwy ropy naftowej (1 stycznia 2005 r.)

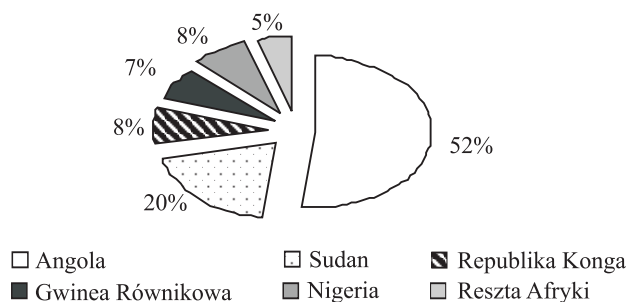
Źródło: Annual Energy Review 2005, Departament Energii USA.

Analizując przedstawioną na rys. 2 lokalizację światowych złóż ropy naftowej można zauważyć, że na kontynencie afrykańskim znajduje się zaledwie 8% udokumentowanych zasobów ropy, natomiast na Bliskim Wschodzie ok. 57% złóż. Na podstawie ww. danych możemy wnioskować, że w przyszłości głównym źródłem zaopatrzenia ChRL w ropę naftową nadal pozostaną państwa Bliskiego Wschodu (obecnie prawie 60% importu ropy; planowany wzrost udziału do 2015 r. – do 75%) oraz regionu Morza Kaspijskiego [Storey, 2006].

Natomiast wysoka aktywność dyplomacji ChRL na kontynencie afrykańskim, m.in. mająca na celu uzyskanie dostępu do złóż surowców naturalnych, opiera się na prognozach dotyczących planowanej dynamiki wzrostu wydobycia ropy naftowej (wzrost z 8,6 mln baryłek dziennie w 2002 r. do 16,4 mln baryłek w 2025 r., czyli o 91%)³ oraz lokalizacji nowo odkrytych złóż. Zdecydowana większość „nowych zasobów” znajduje się na dnie morskim, co przy niestabilnej sytuacji na lądowej części kontynentu afrykańskiego, zapewnia względną stabilność i bezpieczeństwo eksploatacji.

3. Charakterystyka powiązań gospodarczych wybranych państw afrykańskich z ChRL

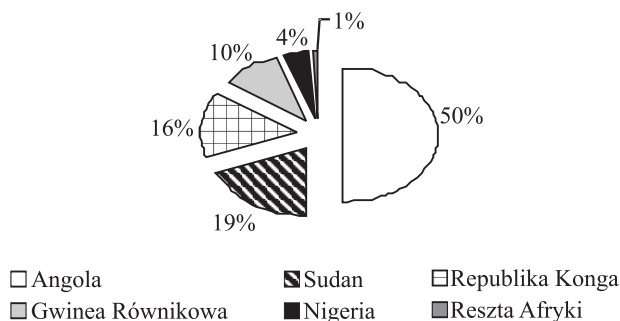
Rysunek 3 wskazuje, że największym państwem afrykańskim – eksporterem ropy do ChRL w latach 2000-2005 była Angola (w 2005 r. 50-procentowy udział w eksporcie ropy z Afryki do Chin). Następnie 19-procentowy udział posiadał Sudan (spadek w stosunku do roku 2000 o 1 punkt procentowy), a 16-procentowy Demokratyczna Republika Konga (wzrost o 8 punktów procentowych). Zaskakująco niewiele ropy naftowej (tylko 8%) gospodarka ChRL importuje z Nigerii, największego afrykańskiego producenta tego surowca. Prawdopodobnie wynika to z



Rys. 3. Udział państw afrykańskich w imporcie ropy naftowej przez ChRL (2000 r.)

Źródło: H.G. Broadman, *Africa Silk Road*, World Bank 2007, s. 82.

³ Według szacunków Amerykańskiego Departamentu Energii, produkcja ropy naftowej w okresie 2002-2025 wzrośnie z 80 mln baryłek do 122,2 mln baryłek dziennie, czyli o ok. 53%.



Rys. 4. Udział państw afrykańskich w imporcie ropy naftowej przez ChRL (2005 r.)

Źródło: H.G. Broadman, *Africa silk road*, World Bank 2007, s. 82.

dużego zaangażowania w Nigerii największych światowych koncernów naftowych, co wpływa na pogorszenie pozycji negocjacyjnej chińskich kontrahentów.

W 2006 r. średnia dzienna produkcja ropy naftowej w Angoli oscylowała w granicach 1,4 mln baryłek, z czego do Chin eksportowano 477 tys. baryłek dziennie, do USA 526 tys. baryłek, a gospodarka Angoli konsumowała 62 tys. baryłek dziennie.

Według prognoz Banku Światowego, w 2011 r. dzienne wydobycie ropy w Angoli osiągnie szczytowy poziom 2,6 mln baryłek. Z kolei statystyki przedstawione przez „Oil and Gas Journal” w styczniu 2007 r. wskazują, że udokumentowane rezerwy Angoli wynoszą 8 mld baryłek (wzrost w stosunku do danych ze stycznia 2005 r. o 2,6 mld baryłek) [Energy Information...].

Intensyfikacja relacji gospodarczych pomiędzy ChRL i Angolą nastąpiła w 2004 r. Jednym ze źródeł tego stanu rzeczy było zaoferowanie przez Pekin rządowi w Luandzie preferencyjnego kredytu w wysokości 2 mld dolarów (spłacanego dostawami ropy naftowej) na realizację projektów infrastrukturalnych oraz szkolenia pracowników [Hare, 2007]. Kilka tygodni później okazało się, że ukrytym celem kredytu było uzyskanie przewagi negocjacyjnej przy nabyciu przez Chiński Narodowy Koncern Paliwowy (China National Petroleum Corporation – CNPC) od koncernu Shell 50% udziałów w złożach o potencjale produkcyjnym sięgającym 250 tys. baryłek dziennie (Narodowy koncern Angoli – Sonangol zgłosił sprzeciw wobec prób sprzedaży tych udziałów Indiom). Także drugi chiński koncern naftowo-chemiczny (Sinopec) w celu zdobycia praw do eksploatacji kolejnych złóż ropy naftowej utworzył konsorcjum z Sanangol (Sanangol Sinopec International – SSI) [Hare, 2007]. W marcu 2006 r. konsorcjum SSI zaaprobowało decyzję o finansowaniu budowy nowej rafinerii w Lobito, której możliwości przetwórcze osiągną poziom 200 tys. baryłek dziennie.

Oprócz chińskich przedsiębiorstw naftowych kontrakty na poszukiwanie i eksploatację złóż otrzymały także włoski ENI oraz brazylijski Petrobras.

Drugim państwem afrykańskim, biorąc pod uwagę wielkość eksportu ropy do ChRL, jest Sudan. Według „Oil and Gas Journal”, rezerwy Sudanu w styczniu 2006 r. wynosiły 563 mln baryłek [Energy Information...]. W 2006 r. produkcja ropy osiągnęła poziom 365 tys. baryłek dziennie, z czego do Chin transportowano ponad połowę eksportu ropy naftowej [Thompson, 2004].

Aktywność chińskich przedsiębiorstw w Sudanie nabrała dynamiki na początku lat 90, czyli w momencie wycofania się zachodnich koncernów, m.in. z powodu łamania praw człowieka, podejrzeń o wspieranie terroryzmu oraz kryzysu humanitarnego. Kiedy w 1992 r. Chevron postanowił wycofać się z Sudanu, kongres oraz rząd USA wywierały presję na pozostałe zachodnie koncerny, m.in. kanadyjski Talisman, austriacki OMV czy szwedzki Lundin, w celu podjęcia podobnych kroków. Powyższe działania doprowadziły do sytuacji, w której działalność w Chartumie prowadzą jedynie 4 międzynarodowe kompanie naftowe: chińskie CNPC i SINOPEC, Indyjski Koncern Naftowo-Gazowy (India's Oil and Natural Gas Corporation – ONGC) oraz malezyjski Petronas.

W 1996 r. CNPC za kwotę 441 mln dolarów nabyła 40% akcji w Greater Nile Petroleum Operating Company (GNPOC). Pozostałe udziały są w posiadaniu: indyjskiego ONGS – 25% (pakiet odkupił od kanadyjskiego Arakis, który w proteście przeciwko łamaniu praw człowieka wycofał się z Sudanu), Petronas – 30% oraz Sudapt – 5% (w maju uzyskał 20 letni kontrakt na wydobycie i transport ropy w zachodnim Kordofanie). GNPOC jest także operatorem działającego od czerwca 1999 r. rurociągu o długości 1506 km i przepustowości 450 tys. baryłek dziennie, który umożliwia przesyłanie ropy ze środkowego Sudanu do Port Bashir. Dzięki tej inwestycji już w sierpniu 1999 r. (czyli 2 miesiące po otwarciu rurociągu) Sudan osiągnął pozycję eksporterów netto ropy naftowej. Także w 1999 r. w północnym Chartumie uruchomiono rafinerię o możliwościach przetwórczych 50 tys. baryłek dziennie (w czerwcu 2004 r. potencjał wytwórczy rafinerii wzrósł do 70 tys. baryłek dziennie).

W październiku 2001 r. zostało utworzone konsorcjum Petrodar Operating Company (PDOC), w którym 41% akcji ma CNPC, a 6% Sinopec. PDOC kontroluje pola naftowe w Melut Basin. Eksport ropy z tego regionu rozpoczął się w sierpniu 2005 r.

Ilość sudańskiej ropy wyeksportowanej do ChRL w 1999 r. osiągnęła poziom 266 tys. ton, a w 2002 r. wzrosła do 6,425 mln ton. Stanowiło to 9,2% chińskiego importu. Pomimo iż w kolejnych latach bezwzględna ilość ropy eksportowanej przez Sudan do ChRL wzrosła, to udział tego surowca w całkowitym chińskim imporcie spadł. Wydaje się, że wpływ na tę sytuację miał wzrost importu ropy przez Pekin z innych kierunków oraz prawdopodobna sprzedaż sudańskiego surowca będącego w posiadaniu ChRL na rynku międzynarodowym.

Chiński popyt na surowce naturalne nie ogranicza się jedynie do ropy naftowej. Gospodarka ChRL intensywnie poszukuje nowych źródeł zaopatrzenia w miedź, rudy żelaza, niklu oraz produkty pochodzenia rolnego (kawa, nasiona oleiste, ty-

toń). Dlatego też w północno-centralnej Zambii, w miejscowości Czambiszi, China Non-Ferrous Metal Mining (Group) Co. Ltd. nabyła kopalnię miedzi oraz zainwestowała 200 mln dolarów w utworzonej w tym regionie specjalnej strefie ekonomicznej (Multi-Facility Economic Zone) [Hare, 2007]. Z kolei Zimbabwe, posiadając drugie na świecie złoża platyny i bogate złoża minerałów, w zamian za wybudowanie przez chińskie koncerny trzech elektrowni węglowych o wartości 1,3 mld dolarów zaoferowała niemal nieograniczony dostęp do krajowych złóż.

4. Strategia „Soft Power”

Przedstawione wyżej przykłady opisujące działalność chińskich władz i koncernów narodowych dają podstawy do stwierdzenia, że władze ChRL realizują „Soft Power Strategy”. Joseph Nye charakteryzuje tę strategię jako próbę przekonania innych państw, poprzez połączenie kultury danego kraju, wartości politycznych, polityki zagranicznej oraz potencjału ekonomicznego, do uznania tych samych celów [Thompson, 2005].

Analizując politykę Chin względem Afryki, możemy stwierdzić, że pozyskanie dostępu do złóż surowców mineralnych (zwłaszcza ropy naftowej) jest tylko jednym z elementów strategii Soft Power.

Należy podkreślić, że wielkie znaczenie dla Pekinu mają również państwa, które nie posiadają bogatych złóż surowców. Przykładem są Ruanda i Burundi, w których to rośnie chińskie zaangażowanie, a które zdaniem Pekinu, mają strategiczne położenie względem Demokratycznej Republiki Konga. W tych krajach przedsiębiorstwa chińskie posiadają znaczny udział w sektorze budowlanym (China National Road and Bridge Company) oraz w sektorze telekomunikacyjnym (Zhongxin i Huawei).

Niesłuchanie istotna dla ChRL jest ścisła współpraca (w sferze politycznej) z państwami afrykańskimi na forum organizacji międzynarodowych. Na przykład w 2004 r. na Komisji Ochrony Praw Człowieka ONZ, ChRL i Zimbabwe blokowały rezolucję, która zarzucała im łamanie tych praw.

Kolejnym, bardzo ważnym elementem realizowania ww. strategii jest wykorzystanie potencjału ekonomicznego poprzez zaangażowanie chińskich koncernów narodowych w realizację projektów infrastrukturalnych (budowa szkół, szpitali, tanich mieszkań, dróg czy mostów). Jednym z większych przedsięwzięć jest budowa linii kolejowej łączącej Angolę z Demokratyczną Republiką Konga i Zambią (tzw. stara linia miedziowa). Do innych ważnych projektów możemy zaliczyć budowę portu lotniczego oraz linii kolejowej biegnącej pomiędzy głównymi miastami środkowej Angoli (Luande i Malange), modernizację i rozbudowę przez chińską firmę telekomunikacyjną ZTE sieci telefonicznej, inwestycje w rozwój sieci wojskowych, a także plany Chińskiego Koncernu Wodno-Elektrycznego (China International Water and Electric Company) dotyczące realizacji projektu systemu irygacyjnego w Zimbabwe. Chiny współpracują także ściśle z Etiopią, Erytreą, Dżibuti

i Somalią, z których importują kawę, skóry i nasiona oleiste. Do ważnych projektów zrealizowanych przez chińskie koncerny w tym regionie możemy zaliczyć: szpital Oratta w Asmara, Ministerstwo Spraw Zagranicznych w Dżibuti oraz zapórę i elektrownię wodną na rzece Tekeze w Etiopii.

Pekin jest także głównym partnerem handlowym Sudanu (wartość inwestycji chińskich szacuje się na poziomie 4 mld dolarów). Chińskie koncerny są aktywne w sektorze energetycznym, np. Harbin Power Company (50 km na północ od Chartumu) jest głównym wykonawcą projektu budowy elektrowni wartości 149 mln dolarów. Chińskie firmy uczestniczą także w budowie elektrowni wodnych i linii przesyłowych, które w znacznej mierze są finansowane preferencyjnymi kredytami chińskimi⁴.

Z przeprowadzonej analizy powyższych przykładów wynika, że większość realizowanych przez chińskie konsorcja projektów dotyczy rozbudowy infrastruktury transportowej. Należy podkreślić, że pokrywają się one ze strategią rządów afrykańskich, które po wielu latach zaniedbań próbują nadrobić stracony czas.

Władze ChRL podejmują również próby zdobycia wpływów na afrykańskim rynku usług kosmicznych, czego przykładem jest wystrzelenie przez ChRL na orbitę okołoziemską nigeryjskiego satelity (w całości zaprojektowanego i skonstruowanego przez inżynierów chińskich).

Kolejnym elementem realizacji przez Pekin strategii „Soft Power” jest „Dyplomacja medyczna”. Podczas gdy stypendia naukowe dla studentów i szkolenia pracowników administracji pozwalają na budowę relacji osobistych pomiędzy elitami, to „Dyplomacja medyczna” (poprzez osobiste kontakty chińskiego personelu medycznego) przyczynia się do budowy pozytywnego wizerunku ChRL w społeczeństwie afrykańskim. Pierwszy chiński zespół medyczny przybył do Algierii już w 1964 r. Do 2005 r. na kontynencie afrykańskim pracowało 15 tys. lekarzy. Chińskie zespoły medyczne uczestniczą także w operacjach pokojowych. Wszystkie te działania nagłaśniane są przez chińskie i afrykańskie władze jako przykład korzyści płynących z coraz lepszych relacji chińsko-afrykańskich.

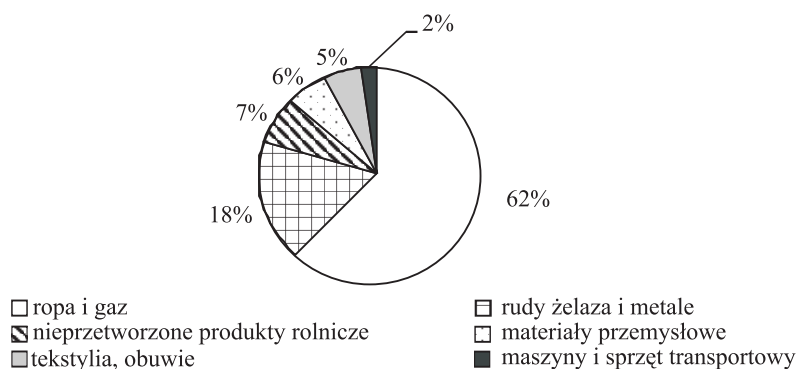
5. Struktura wymiany handlowej

Zacieśnianie współpracy pomiędzy ChRL i Afryką prowadzi do coraz częściej występujących kwestii spornych. Analiza chińsko-afrykańskiej wymiany towarowej wskazuje, że przyczyną szeregu nieporozumień jest rosnąca nierównowaga handlowa.

Rysunek 5 wskazuje, że 80% afrykańskiego eksportu do ChRL stanowią surowce naturalne, głównie ropa naftowa i rudy żelaza. Natomiast struktura chińskie-

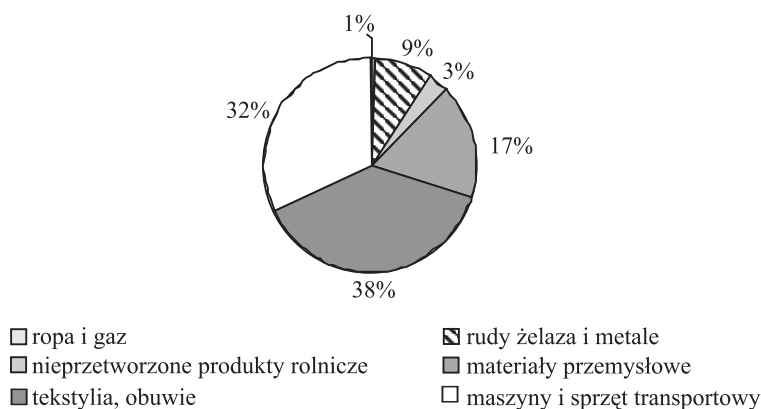
⁴ Z 15 największych przedsiębiorstw prowadzących działalność w Sudanie 13 to przedsiębiorstwa chińskie.

go eksportu skierowanego na kontynent afrykański jest bardziej zrównoważona. Prawie 90% to tekstylia, maszyny, urządzenia oraz materiały przemysłowe o niskim stopniu zaawansowania, które są także wytwarzane przez gospodarkę afrykańską. Dlatego chiński eksport, którego struktura towarowa jest zbliżona do krajowej produkcji państw afrykańskich, prowadzi do zaostrzenia konkurencji, której często miejscowe firmy (głównie małe, rodzinne przedsiębiorstwa) nie wytrzymują i zostają zmuszone do ogłoszenia upadłości. Doskonałym przykładem jest branża odzieżowa. W latach 1999-2004, z powodu dynamicznego wzrostu importu chińskich wyrobów tekstylnych do Afryki Południowej, ok. 75 tys. osób straciło pracę w przemyśle odzieżowym [Lyman, 2007].



Rys. 5. Struktura afrykańskiego eksportu do Chin (2004 r.)

Źródło: H.G. Broadman, *Africa Silk Road*, World Bank 2007, s. 81.



Rys. 6. Struktura chińskiego eksportu do Afryki (2004 r.)

Źródło: H.G. Broadman, *Africa Silk Road*, World Bank 2007, s. 81.

Podobnie sytuacja wygląda z eksportem afrykańskiej odzieży na rynek Stanów Zjednoczonych. Do stycznia 2005 r. obowiązywało tzw. Multi-fibre Agreement (MFA), które dawało takim państwom jak USA prawo nakładania na określone kraje kwot importowych na odzież. Na tej podstawie obowiązywał wynegocjowany z USA przez większość państw afrykańskich Afrykański Pakt Wzrostu i Szansy (Africa Growth and Opportunity Act – AGOA), który przyznawał krajom afrykańskim powszechny dostęp do rynku amerykańskiego. Kiedy w styczniu 2005 r. porozumienie MFA wygasło, wartość południowoafrykańskiego eksportu odzieży do Stanów Zjednoczonych spadła z 26 mln dolarów w 1 kwartale 2004 r. do 12 mln dolarów w 1 kwartale 2005 r. [Lyman, 2007].

6. Podsumowanie i wnioski

Inwestycje chińskich koncernów w złoża ropy naftowej wpisują się w szerszą strategię rządu ChRL, polegającą na zdobyciu wpływów politycznych i gospodarczych w państwach inwestowania (strategia „Soft Power”). W ten sposób ChRL dąży do stworzenia układu multipolarnego, który umożliwi Pekinowi, poprzez umiejętne posługiwanie się polityką równowagi sił, neutralizowanie potęgi Stanów Zjednoczonych. Natomiast uzyskanie bezpośredniego dostępu do złóż surowców naturalnych oraz dywersyfikacja źródeł pozyskiwania nośników energetycznych, jest niezbędnym elementem utrzymania wzrostu gospodarczego i zabezpieczenia gospodarki przed próbą „szantażu energetycznego” (obecnie Afryka dostarcza Chinom ok. 30% importowanej ropy) [Yue, Yijia, 2006].

Analizując stosunki Chińskiej Republiki Ludowej z państwami afrykańskimi, zarówno te zinstytucjonalizowane w ramach powołanego w październiku 2000 r. Forum Współpracy Chin–Afryka, jak i relacje bilateralne z poszczególnymi krajami regionu, można zauważyć, że mają one dla Pekinu istotne znaczenie polityczne, a przede wszystkim gospodarcze (potencjalny rynek zbytu dla chińskich artykułów konsumpcyjnych i dóbr inwestycyjnych). Należy podkreślić, że wartość wymiany handlowej pomiędzy Chinami i Afryką wzrosła z 10,6 mld dolarów w 2000 r. do ok. 55 mld dolarów w roku 2006, a Chiny stały się trzecim, po UE i USA, partnerem handlowym Afryki.

Pomimo dużego zaangażowania politycznego i biznesowego na kontynencie afrykańskim problemem pozostaje brak transparentności oraz dostęp do precyzyjnych danych. Przykładem jest współpraca Chin z Angolą. Rząd ChRL nie udostępnił precyzyjnych danych dotyczących wysokości pomocy i wartości kredytów, jakie przyznano Angoli. Szacunkowe dane wskazują na przedział 2-9 mld dolarów [Hare, 2006]. Z kolei rząd w Luandzie podkreśla, że wysokość chińskiej pomocy oraz kredytów waha się w granicach 2 mld dolarów. Wynikałoby z tego, że jedyną kwotą, która napłynęła, jest kredyt w wysokości 2 mld dolarów udzielony przez Eximbank. Co więcej, Angola nie przedstawiła także wiarygodnych statystyk odnośnie do liczby obywateli narodowości chińskiej (szacowana jest ona na 10-80 tys. obywateli) zamieszkujących obecnie w Angoli.

Powyższy brak transparentności komplikuje precyzyjne oszacowanie stopnia zaawansowania współpracy polityczno-gospodarczej pomiędzy ChRL i Afryką oraz utrudnia próby prognozowania ich rozwoju.

Literatura

- Broadman H.G., *Africa Silk Road*, World Bank 2007.
- Energy Information Administration, Departament Energii USA, www.eia.doe.gov.
- Gradziuk A., *Polityka Chin wobec Afryki*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Biuletyn nr 66, 10.11.2006.
- Hare P., *China and Zambia: The All-Weather Friendship Hits Stormy Weather*, March 2007, www.jamestown.org.
- Hare P., *China in Angola: An Emerging Energy Partnership*, November 2006, www.jamestown.org.
- Jiang W., *China's Struggle for Energy Conservation and Diversification*, www.jamestown.org.
- Jiang W., *China's Booming Energy Relations with Africa*, www.jamestown.org.
- Jiang W., *Hu's Safari: China's Emerging Strategic Partnerships in Africa*, February 2007, www.jamestown.org.
- Konferencja pt. „Postanowienia Zgromadzenia Ogólnego Przedstawicieli Ludowych ChRL”, WSPS, Warszawa, kwiecień 2007.
- Lorenzo M., *China and Africa: A New Scramble?*, April 2007, www.jamestown.org.
- Lyman P., *China's Rising Role in Africa*, Council on Foreign Relations, February 2007, www.jamestown.org.
- Storey I., *China's "Malacca Dilemma"*, April 2006, www.jamestown.org.
- Thomson D., *Chinas's Global Strategy for Energy, Security and Diplomacy*, April 2007, www.jamestown.org.
- Thomson D., *Economic Growth and Soft Power: China's Africa Strategy*, December 2004, www.jamestown.org.
- Thomson D., *China's Soft Power in Africa: From the "Beijing Consensus" to Health Diplomacy*, October 2005, www.jamestown.org.
- UNCTAD/UNDP, *Asian Foreign Direct Investment in Africa: Towards a New Era of Cooperation among Developing Nations*, New York, March 2007.
- United States Department of State, *Background Note on Zambia*, www.state.gov.
- Yue X., Yijia Z., *New Identity, New Interests and New Diplomacy*, Contemporary International Relations, vol. 16, no. 12, December 2006.

CHINESE ENERGY-SOURCES POLICY IN AFRICA

Summary

The first Chinese-African Co-operation Forum took place in Beijing in 2000. It established a mechanism for promoting diplomatic relations, trade and investment between China and African countries.

China's fast developing economy has an impact on growing demand for raw materials, mainly for oil and energy. That is the reason why one of the principal interests of the PRCh in the continent is

an access to natural resources. China invested a lot in extractives industries. Sudan, where China is the most important investor in oil exploration, production, transportation and infrastructure is the example of how China comes to Africa with what analysts call “Soft power strategy” or “complete package strategy”, which includes technical expertises, money, scholarships, and teams of doctors. China also became very active in West coast of Africa, Nigeria and Angola.

Of course, China’s economic interests in Africa are much wider. China telecoms and constructions companies win a lot of contracts and intensely co-operate with African governments. On the other hand, African continent represents a large market for cheap Chinese made goods, so this is the reason why Chinese products flooding African market. It should be pointed out that some of goods are complementary to African ones, but many hard compete in continent, so many nations are suffering from growing import from China, for example, export of Chinese textiles to Africa is undermining local African industry while the growth of Chinese export to the United States is shutting down the promising growth of African export in this field.

Zofia Krokosz-Krynke

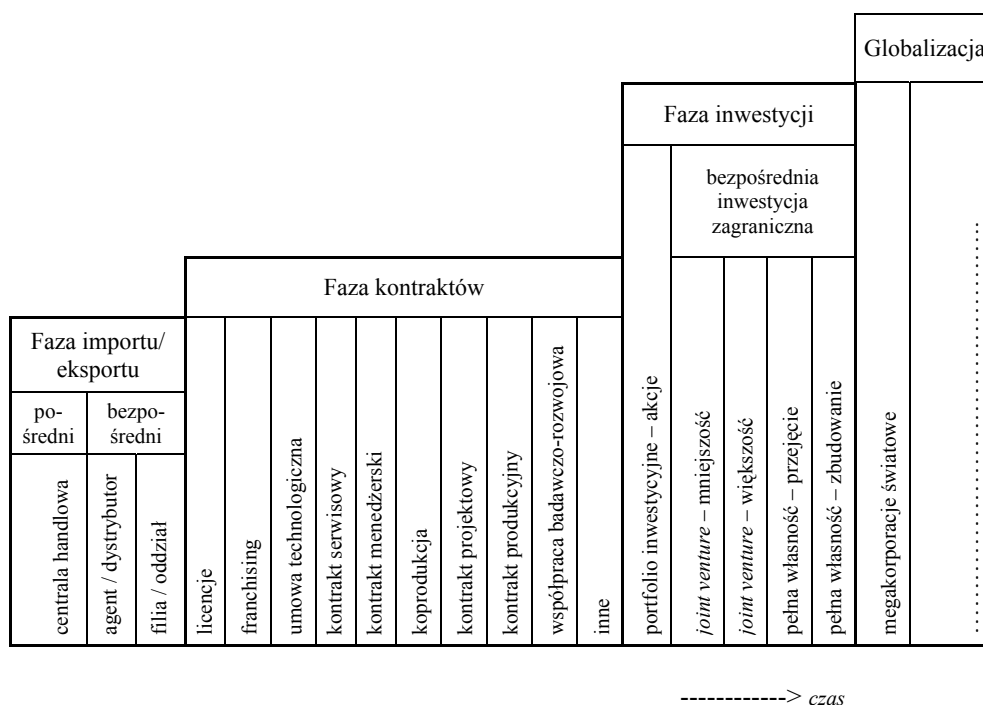
Politechnika Wroclawska

RYZIKO W DZIAŁALNOŚCI MIĘDZYNARODOWEJ POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wstęp

Działalność międzynarodowa przedsiębiorstw może przyjmować różne formy. Madura [Madura, 1995] do najczęściej spotykanych w przedsiębiorstwach metod prowadzenia działalności międzynarodowej zalicza handel zagraniczny, licencje, franchising, *joint venture*, przejęcia działających firm czy założenie nowych oddziałów zagranicznych. Podobnie działalność międzynarodową pokazuje Kefalas [Kefalas, 1990]. Rozważając ewolucyjny proces globalizacji przedsiębiorstw, pokazuje on cztery główne fazy: fazę importu/eksportu, fazę kontraktów, fazę inwestycji i fazę globalizacji. Każda z tych faz charakteryzuje się innymi strategiami wejścia na rynek i strategiami działania (por. rys. 1). Ze względu na różny poziom zaangażowania w działalności międzynarodowej majątku przedsiębiorstwa kolejne fazy różnią się ryzykiem. W działalności handlowej, szczególnie w eksporcie, zaangażowanie majątku jest najmniejsze i ryzyko w skrajnym przypadku polega na utracie towaru. Tworzenie spółek *joint venture* wymaga zaangażowania kapitału, ryzyko w tym wypadku może oznaczać jego stratę. Największe ryzyko towarzyszy bezpośrednim inwestycjom zagranicznym; w przypadku np. ogłoszenia nacjonalizacji w kraju inwestycji można utracić cały majątek

Determinantom bezpośrednich inwestycji zagranicznych poświęcono wiele publikacji. Janicki i Wunnava [Janicki, Wunnava, 2004, s. 505-509] wykazali w swoich studiach dotyczących bezpośrednich inwestycji zagranicznych BIZ pomiędzy krajami członkowskimi Unii Europejskiej i ówczesnymi ósmioma kandydatami do Unii, że głównymi determinantami napływu BIZ są wielkość gospodarki kraju goszczącego, ryzyko tego kraju, koszty robocizny w tym kraju i otwartość na handel. Beva i Estrin [Beva, Estrin, 2000] jako dodatkowy czynnik decydujący o napływie BIZ do krajów kandydujących do UE wymienili perspektywę członkostwa UE, twierdząc, że jest ona postrzegana przez potencjalnych inwestorów jako redukcja ryzyka kraju.



Rys. 1. Fazy działalności międzynarodowej przedsiębiorstw – od handlu do globalizacji

Źródło: opracowanie własne na podstawie A.G. Kefalas A.G., *Global Business Strategy. A System Approach*, South-Western Publishing Co., 1990.

Teoria dywersyfikacji międzynarodowej korporacji mówi, że korporacje wielonarodowe powinny charakteryzować się mniejszym ryzykiem i wyższą dźwignią finansową niż korporacje krajowe. Kwok i Reeb [Kwok, Reeb, 2000] stawiają hipotezę zaprzeczającą tej teorii – sugerują oni, że wpływ internacjonalizacji na ryzyko i dźwignię finansową korporacji różni się zgodnie z warunkami krajowego i rynku docelowego.

Jednym z rodzajów ryzyka towarzyszącego działalności międzynarodowej przedsiębiorstwa jest ryzyko walutowe. Ryzyko to może być rozumiane jako ryzyko wyboru waluty i ryzyko zmiany wartości waluty, zwane ryzykiem kursowym [Krokosz-Krynke, 2000, s. 79-86]. Sung i Lapan [Sung, Lapan, 2000, s. 411-423] badali, jak ryzyko kursowe wpływa na decyzję o inwestycji bezpośredniej pod względem ryzyka w firmie międzynarodowej. Założyli oni, że firma może otworzyć oddziały, każdy ze zmniejszonymi kosztami średnimi, w dwu różnych krajach. Zwykle firma otwiera jeden oddział. Autorzy stwierdzili, że przy odpowiedniej zmienności kursu wymiany firma może zwiększyć oczekiwane zyski poprzez otwarcie kilku oddziałów. Dodatkowo pokazali, że jeśli firma ma konkurenta na zagranicznym rynku, ryzyko kursowe, poprzez skłonienie firmy do otwarcia od-

działów na obu rynkach, może uchronić przed wejściem na rynek lokalnego konkurenta. Z kolei De Vita i Abbott [De Vita, Abbott, 2007], badając wpływ poziomu i zmienności rzeczywistego kursu waluty na napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do Wielkiej Brytanii wykazali, że zmienność kursu ma ewidentnie negatywny wpływ, bez względu na sektor inwestycji. Z drugiej jednak strony dowiedli, że poziom kursu ma statystycznie nieznaczący wpływ na BIZ.

W firmach wielonarodowych czy globalnych pojawia się jeszcze inny problem – kto ma zarządzać ryzykiem. Problem ten ma szczególne znaczenie, jeżeli przedsiębiorstwo jest finansowane kapitałem lokalnym i zagranicznym. Pojawić się wtedy może konflikt interesów; współwłaściciel lokalny będzie zainteresowany jak najlepszym wynikiem przedsiębiorstwa-oddziału, podczas gdy w interesie drugiego właściciela będzie jak najlepszy wynik całej korporacji. Powstaje wtedy problem, który ze sposobów zarządzania ryzykiem powinien być zastosowany – menedżerski czy właścicielski [Krokosz-Krynke, 2003, s. 91-97].

Bezpośrednie inwestycje zagraniczne można rozpatrywać nie tylko z punktu widzenia inwestora czy kraju goszczącego. Korzyści dla kraju goszczącego to transfer technologii, promocja konkurencji na rynku goszczącym, trening pracowników stanowiący wkład w rozwój kapitału ludzkiego, wpływy do budżetu z tytułu podatków (np. CIT) płaconych przez BIZ-y i zapewnienie większej stabilności (BIZ-y w przeciwieństwie do kredytów są postrzegane jako kapitał, który w obliczu pierwszych oznak kryzysu nie może być natychmiast wycofany). Zdaniem Lounganigo i Razina [Loungani, Razin, 2001] na uwagę zasługują korzyści płynące z BIZ dla gospodarki światowej: międzynarodowe przepływy kapitału redukują ryzyko właścicieli poprzez możliwość dywersyfikacji inwestycji, globalna integracja rynków kapitałowych ma wpływ na praktyki zarządzania korporacją, zasady rachunkowości czy regulacje prawne, globalna mobilność kapitału limituje możliwość prowadzenia złej polityki przez rządy.

Import materiałów do produkcji lub eksport wytworzonych przez siebie wyrobów na rynek zagraniczny, stanowią początek rozpoczęcia przez przedsiębiorstwa działalności międzynarodowej [Stępień, 2004, s. 12]. Import i eksport zaliczane są do podstawowych form handlu zagranicznego. Biorąc pod uwagę zakres działalności polskich przedsiębiorstw na arenie międzynarodowej, handel jest dominującą formą. Gdy w maju 2004 r. Polska weszła do Unii Europejskiej, pojawiły się dogodne warunki do umiędzynarodowienia działalności w zakresie produkcji i handlu polskich przedsiębiorstw. Postępujący rozwój wymiany handlowej w zakresie eksportu i importu wynikał z funkcjonowania w otoczeniu unijnych przedsiębiorstw, które mają wpływ na zwiększoną konkurencję i rozwój procesu internacjonalizacji [Kaczmarek, 2004, s. 67]. Przystąpienie Polski do UE miało zweryfikować konkurencyjność polskich przedsiębiorstw. Zastanawiano się wówczas, czy poradzą sobie one z konkurencją firm unijnych, jak również czy będą umiały czerpać korzyści ze wspólnego rynku. Oceniając funkcjonowanie polskich firm w 2005 r., można powiedzieć, że sprostały oczekiwaniom i bardzo dobrze poradziły sobie na rynkach

unijnych, czego dowodem może być wysokie tempo wzrostu eksportu. Przyczyn boomu eksportowego i znacznego ożywienia w wymianie handlowej Polski należy doszukiwać się w czynnikach, które odegrały istotną rolę we wzroście eksportu – poprawa koniunktury w gospodarce światowej i ciągły wzrost konkurencyjności polskich towarów [*Przedsiębiorczość...*, 2006]. Taki stan rzeczy potwierdzają badania przeprowadzone przez firmę konsultingową KPMG – 72% badanych firm upatruje swojej przewagi konkurencyjnej na rynkach zagranicznych w wysokiej jakości produktów, 62% – w przewadze kosztowej, a tylko 32% w wizerunku, reputacji firmy i tradycji [*Ekspansja...*, 2007].

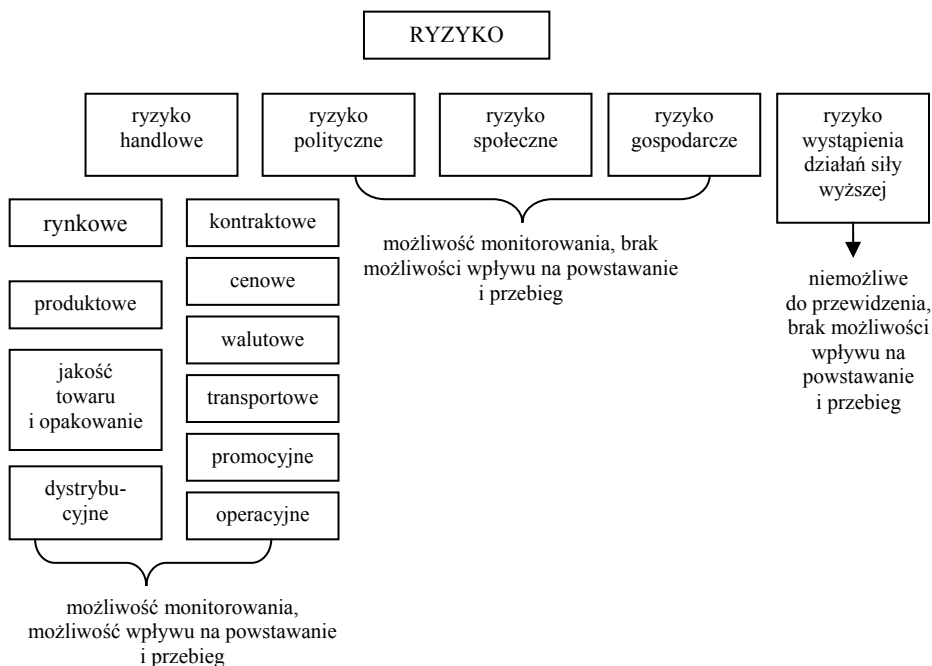
Niniejsze opracowanie poświęcone jest problematyce działalności międzynarodowej przedsiębiorstw polskich. Zaprojektowano i przeprowadzono badania ankietowe mające na celu stwierdzenie, czy przedsiębiorstwa prowadzą działalność międzynarodową, jaka jest forma tej działalności i jak sobie radzą z ryzykiem towarzyszącym tej działalnością. Wstępne badania wykazały, że jedyną formą działalności międzynarodowej jest handel zagraniczny; dlatego w dalszej części opracowania zajęto się tylko tą formą.

2. Handel zagraniczny i towarzyszące mu ryzyko

Handel zagraniczny, definiowany jako „odpłatna wymiana towarów lub usług z partnerami mającymi stałą siedzibę w innym państwie” [Bielawska, 2006, s. 35], jest dziedziną narażoną na różnego typu rodzaje ryzyka. Spowodowane jest to przekraczaniem granic i znacznych odległości przez podmioty uczestniczące w transakcjach handlowych. Liczba czynników mająca istotny wpływ na przebieg transakcji, trudność ich rozpoznania i przewidywania oraz ciągła ich zmienność, przyczyniają się do zwiększonego poziomu ryzyka na rynkach międzynarodowych. Dodatkowo na wzrost zagrożeń mają wpływ odmienne systemy ekonomiczne, prawne, polityczne, społeczne i kulturowe podmiotów zaangażowanych w procesy gospodarcze [Rymarczyk, 2005, s. 359]. Systematykę ryzyka handlu zagranicznego wraz z możliwością zarządzania tym ryzykiem przedstawia np. Kuczyński [Kuczyński 2007] (rys. 2).

W przeprowadzonych badaniach nie rozważano wszystkich rodzajów ryzyka; skupiono się na pięciu rodzajach ryzyka, na które można wpływać lub zabezpieczyć się przed nim. Uwzględnione w badaniach ryzyka towarzyszące działalności handlowej to:

- ryzyko transakcyjne związane z zawartą transakcją,
- ryzyko towarowe związane z towarami będącymi przedmiotem transakcji,
- ryzyko rynkowe wywołane zmianami w otoczeniu rynkowym,
- ryzyko kraju związane z działalnością ekonomiczną i polityczną krajów, w których przedsiębiorstwo działa,
- ryzyko siły wyższej związane z siłami natury, którym człowiek nie jest w stanie zapobiec, a które utrudniają lub uniemożliwiają przeprowadzenie transakcji.



Rys. 2. Ryzyko w handlu zagranicznym

Źródło: S. Kuczyński, *Ryzyko w transakcjach handlu zagranicznego*, www.exporter.pl, 20.09.2007.

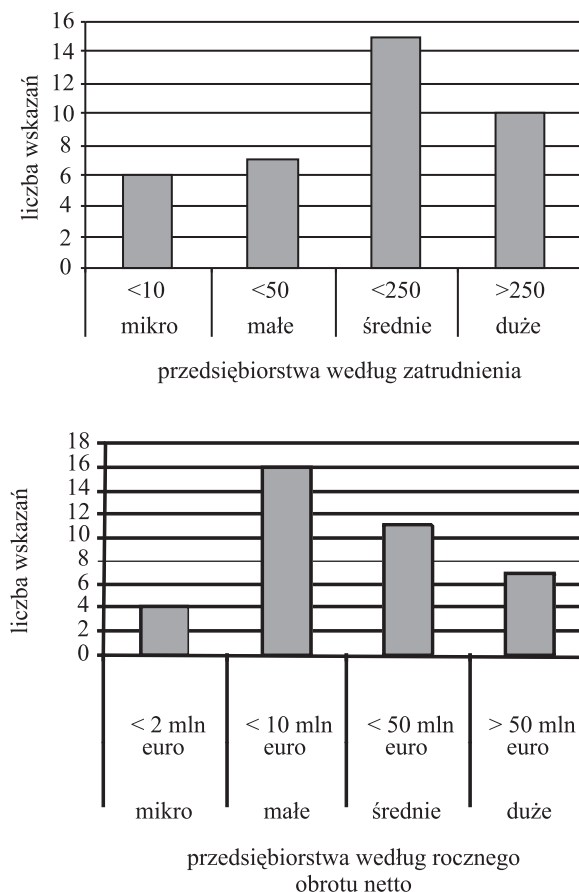
3. Badania ryzyka w handlu zagranicznym

Badania ryzyka w działalności międzynarodowej polskich przedsiębiorstw przeprowadzono jako badania ankietowe z wykorzystaniem odpowiednio zaprojektowanego kwestionariusza¹. W ankiecie wydzielono pytania skierowane tylko do importerów, tylko do eksporterów oraz do firm prowadzących działalność zarówno importową, jak i eksportową.

Ankiety wysłano do 166 firm, spośród których 38 udzieliło odpowiedzi (*rate of response* = 23%). Wśród respondentów były przedsiębiorstwa duże, średnie, małe i mikro – udział przedsiębiorstw o różnej wielkości w analizowanej próbie według zatrudnienia i rocznych obrotów netto ze sprzedaży pokazuje rys. 3. Na rysunku widać, iż przeważały przedsiębiorstwa należące do grupy małych i średnich (MŚP) – stanowiły one 74% przy kryterium poziomu zatrudnienia i 82% przy kryterium rocznych obrotów netto ze sprzedaży. W badanej próbie działalność importową

¹ W niniejszym opracowaniu częściowo wykorzystano dane zebrane przy przygotowywaniu pracy magisterskiej przez Magdalenę Galek na Wydziale Informatyki i Zarządzania Politechniki Wrocławskiej w roku akademickim 2006/2007.

prowadziło 30 przedsiębiorstw (79%), działalność eksportową zaś 33 przedsiębiorstwa (87%).



Rys. 3. Struktura badanej próbki przedsiębiorstwa według ich wielkości

Źródło: opracowanie własne.

Uzyskane odpowiedzi wskazują, że największym zagrożeniem dla importera jest ryzyko towarowe, natomiast postrzegane jako najmniej groźne jest ryzyko kraju (tab. 1). Postrzegane jako najgroźniejsze ryzyko towarowe uzyskało 83% wskazań, drugie z kolei ryzyko transakcyjne – 62% wskazań. Ryzyko kraju jest postrzegane jako najmniejsze zagrożenie działalności importowej – uzyskało tylko 24% wskazań. Taką sytuację można by tłumaczyć tym, że większość polskich przedsiębiorstw prowadzi import z krajów o stabilnej sytuacji gospodarczej i politycznej – potwierdzenie tej tezy wymaga przeprowadzenia badań z uwzględnieniem kierunków importu. Ryzyko rynkowe i ryzyko siły wyższej plasują się na podobnej pozycji w rankingu – otrzymały po ok. 50% wskazań.

Tabela 1. Ryzyko importera w badanych przedsiębiorstwach

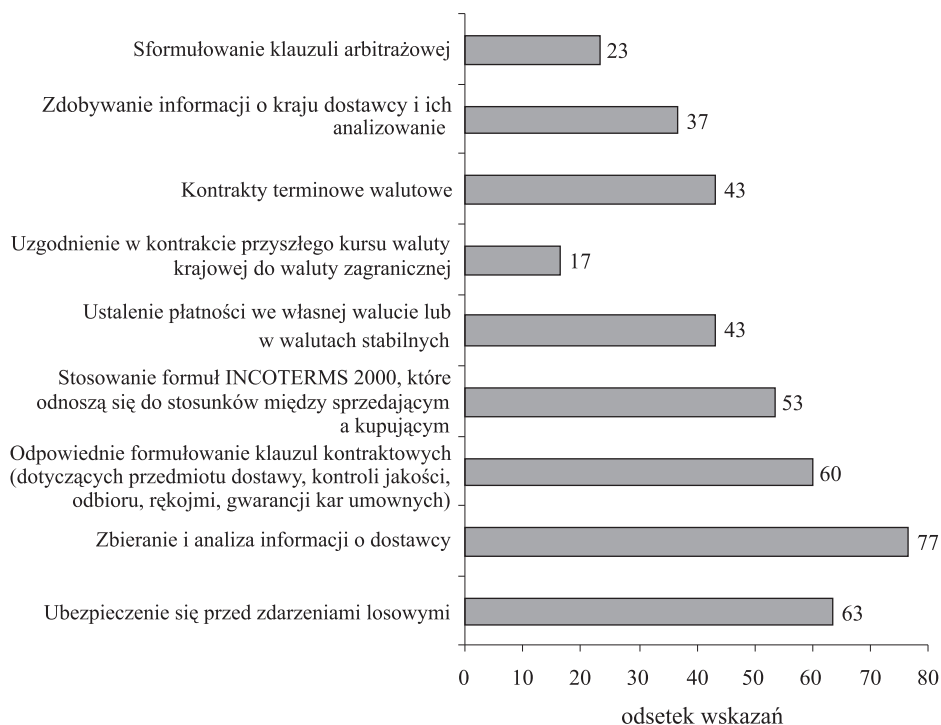
Rodzaj ryzyka	Zagrożenie	Liczba wskazań
Ryzyko transakcyjne	niedostarczenie towaru przez dostawcę, zwłoka w dostawie (wybór nieuczciwego partnera)	25
	zmiana ceny pomiędzy zawarciem kontraktu a jego realizacją	12
	odsetek wskazań*	62
Ryzyko towarowe	dostarczenie towaru złej lub gorszej jakości	25
	odsetek wskazań	83
Ryzyko rynkowe	wzrost kursu waluty transakcji	20
	spadek kursu waluty transakcji	15
	zmiana stóp procentowych	8
	odsetek wskazań	48
Ryzyko kraju	zakaz eksportu (embargo na wywóz) towarów w kraju dostawcy	9
	katastrofy, afery gospodarcze w kraju dostawcy	5
	częste zmiany przepisów prawnych w kraju dostawcy	8
	odsetek wskazań	24
Ryzyko siły wyższej	zniszczenie majątku przez żywioły naturalne	15
	odsetek wskazań	50

* Odsetek wskazań liczony jest jako obserwowana liczba wskazań do możliwej liczby wskazań; jeżeli danemu ryzyku odpowiada m zagrożeń to możliwa liczba wskazań przy próbie n wynosi $m \times n$.

Źródło: opracowanie własne.

Na uwagę zasługują metody zarządzania wskazanymi rodzajami ryzyka (rys. 4). Importerzy wśród sposobów zarządzania ryzykiem preferują zbieranie i analizę informacji o dostawcy (77% wskazań), ubezpieczanie się przed zdarzeniami losowymi (63%) i odpowiednie formułowanie klauzul kontraktowych (60% wskazań); najmniejszym uznaniem cieszą się uzgadnianie w kontrakcie przyszłego kursu waluty krajowej do waluty zagranicznej (17% wskazań) i formułowanie klauzuli arbitrażowej (23% wskazań). Ze wskazań na poszczególne metody zarządzania ryzykiem importu najpopularniejszą metodą jest zbieranie danych o dostawcy. Można przypuszczać, że po podjęciu decyzji o dostawcy i właściwym sformułowaniu klauzuli kontraktowej oraz ubezpieczeniu się przed zdarzeniem losowym ryzyko importu jest już bardzo mocno ograniczone. Znamienne jest to, że ryzyko walutowe jest słabo dostrzegane – świadczą o tym niskie wskazania metod pozwalających zarządzać tym ryzykiem. Mianowicie zarządzanie ryzykiem walutowym poprzez uzgadnianie w kontrakcie przyszłego kursu waluty krajowej do waluty zagranicznej jest najslabiej rozpowszechnioną metodą wśród respondentów; nieco lepiej wypadły kontrakty terminowe walutowe i ustalanie płatności we własnej walucie lub w walutach stabilnych (po 48% wskazań).

Podobnie jak dla grupy importerów zestawiono rodzaje ryzyka dostrzegane przez eksporterów (tab. 2). Ranking rodzajów ryzyka wynikający ze wskazań eksporterów kształtuje się identycznie jak we wskazaniach importerów; różnica poja-



Rys. 4. Metody zarządzania ryzykiem stosowane przez importerów

Źródło: opracowanie własne.

wia się w odsetku wskazań na dany rodzaj ryzyka – np. w grupie importerów ryzyko towarowe uzyskało 83% wskazań, w grupie eksporterów zaś 64% wskazań. Odsetek wskazań w przypadku pozostałych rodzajów ryzyka jest prawie identyczny dla grupy importerów i eksporterów. W grupie eksporterów za największe zagrożenia uważane są niemożność ściągnięcia należności i nieterminowe wywiązywanie się z zobowiązań przez dłużników (aż 27 respondentów na 30 wskazało na to zagrożenie). Zagrożenia te są elementami ryzyka transakcji. Postrzeganie tych zagrożeń jako bardzo poważnych łatwo wytłumaczyć. W pierwszym przypadku – niemożność ściągnięcia należności oznacza dla przedsiębiorstwa stratę. W drugim przypadku – nieterminowe wywiązywanie się z zobowiązań może spowodować utratę płynności finansowej, konieczność zwiększenia kapitału obrotowego czy, w celu utrzymania płynności, korzystanie z kapitału obcego (a to oznacza dodatkowe koszty), czy wreszcie dodatkowe koszty związane z dochodzeniem należności.

Jeżeli chodzi o metody zarządzania ryzykiem handlowym z punktu widzenia eksportera (rys. 5), to największą popularnością cieszy się zbieranie i analiza informacji o odbiorcy (82% wskazań). Ciekawe, że metoda zbierania i analizy da-

nych o kraju odbiorcy znalazła uznanie tylko u połowy respondentów (52% wskazań). Często stosowanymi metodami zarządzania ryzykiem przez eksporterów są ubezpieczenie transportowe i fakturowanie towarów i usług w walutach stabilnych (po 70% wskazań) oraz ubezpieczanie się przed zdarzeniem losowym (68% wskazań). Do najmniej rozpowszechnionych metod należą zastrzeżenie prawa własności do wyeksportowanego towaru (18% wskazań) i zapisanie w kontrakcie klauzuli zmienności ceny mającej zabezpieczyć przed ryzykiem kursowym (21% wskazań).

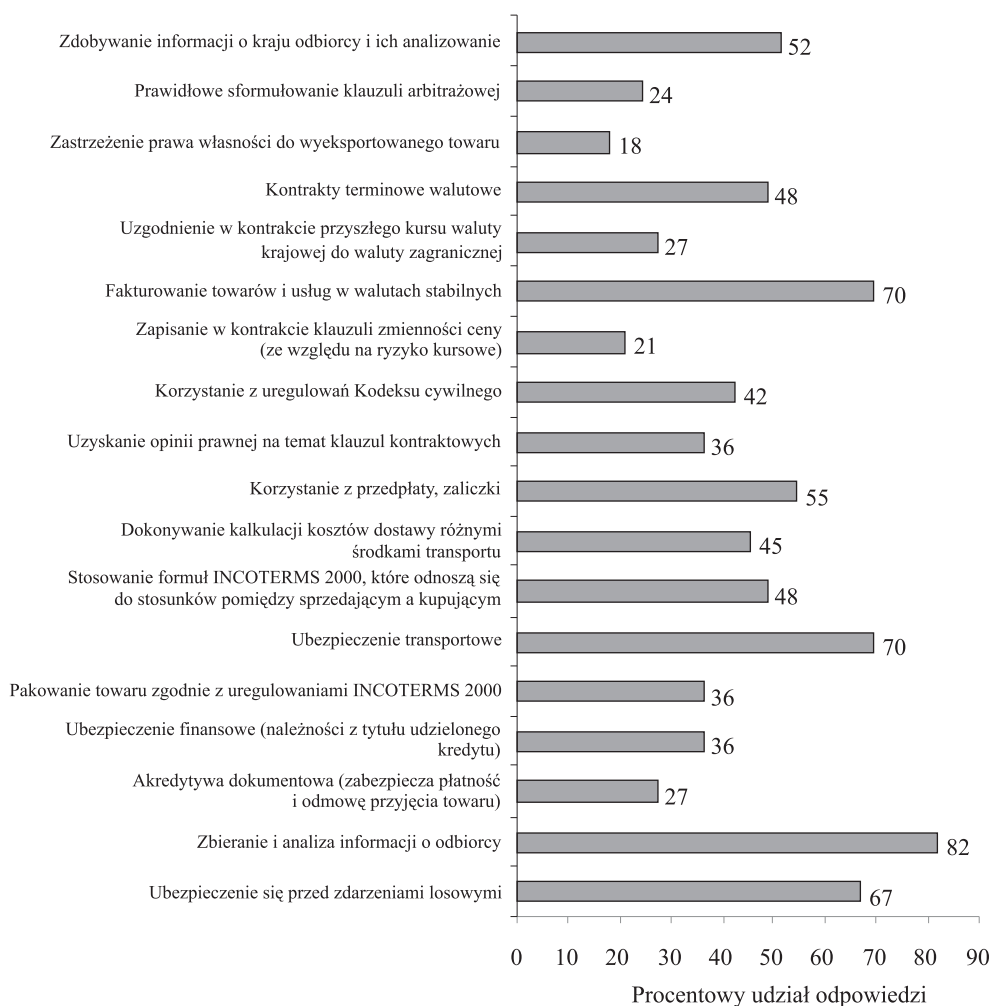
Tabela 2. Ryzyko eksportera w badanych przedsiębiorstwach

Rodzaj ryzyka	Zagrożenie	Liczba wskazań
Ryzyko transakcyjne	nieodebranie towaru lub zwłoka w odbiorze przez kontrahenta	17
	niemożność ściągnięcia należności	27
	nieterminowe wywiązywanie się z zobowiązań przez dłużników	27
	wymogi norm jakościowych kraju odbiorcy	21
	zawarcie umowy z niewłaściwym agentem lub dystrybutorem	10
	ustalenie zbyt wysokiej ceny	11
	ustalenie zbyt niskiej ceny	12
	zmiana ceny w czasie (pomiędzy zawarciem umowy a jej realizacją)	11
	nawiązanie przez odbiorcę kontaktów z nowymi dostawcami z zagranicy	20
	powstanie w kraju odbiorcy firm produkujących podobne produkty lub substytuty	16
	tworzenie w kraju odbiorcy oddziałów konkurencyjnych firm	15
	odsetek wskazań	52
Ryzyko towarowe	uszkodzenie bądź zaginięcie towaru	21
	odsetek wskazań	64
Ryzyko rynkowe	wzrost kursu waluty transakcji	17
	spadek kursu waluty transakcji	24
	zmiany stóp procentowych	11
	odsetek wskazań	53
Ryzyko kraju	zakaz importu w kraju odbiorcy, embargo na wwóz towaru w kraju odbiorcy	6
	katastrofy, afery gospodarcze w kraju odbiorcy	8
	wydany zakaz transferu należnej gotówki	6
	częste zmiany przepisów prawnych w kraju odbiorcy	9
	odsetek wskazań	22
Ryzyko siły wyższej	zniszczenie majątku wskutek żywiołów naturalnych	16
	odsetek wskazań	48

Źródło: opracowanie własne.

Do sytuacji ryzykownych przedsiębiorstwa mogą podchodzić w różny sposób. Przede wszystkim mogą unikać samego ryzyka lub zapobiegać mu; mogą ponosić koszty ryzyka lub przenosić ryzyko na inne podmioty. Poszczególne rodzaje ryzyka przedsiębiorstw uczestniczących w wymianie międzynarodowej można ograni-

czyć, stosując odpowiednie narzędzia. Instrumenty ograniczające ryzyko oferowane są przez takie podmioty, jak banki, towarzystwa ubezpieczeniowe, wywiadownie gospodarcze oraz inne instytucje.



Rys. 5. Metody zarządzania ryzykiem stosowane przez eksporterów

Źródło: opracowanie własne.

Świadomość zagrożeń, na jakie narażone są przedsiębiorstwa, ma istotne znaczenie dla powodzenia ich działalności. Jej brak powoduje, iż nie wykorzystują one wszelkich możliwych metod dostępnych na rynku i sugerowanych w literaturze. Na przykład ryzyko kraju wskazane zostało przez nieliczne przedsiębiorstwa biorące udział w badaniu, podczas gdy zmiany ogólnogospodarcze i społeczne w pań-

stwach kontrahentów mogą mieć znaczny wpływ na rentowność transakcji. Problemem może być również dostępność instrumentów ograniczających ryzyko, rozumiana jako koszt ich zastosowania. Małą popularność ubezpieczania kredytu czy stosowania akredytywy wśród badanych przedsiębiorstw można tłumaczyć m.in. względnie dużym kosztem.

Na podstawie przeprowadzonych badań wśród polskich przedsiębiorstw można stwierdzić, iż zakres i sposób zarządzania ryzykiem w działalności międzynarodowej zależą od znajomości rodzajów ryzyka zagrażających przedsiębiorstwu oraz od znajomości i dostępności instrumentów służących do minimalizowania negatywnych skutków wywołanych ich wystąpieniem. Świadomość grożącego ryzyka oraz instrumentów służących jego ograniczeniu wydaje się jedną z najważniejszych kwestii w działalności przedsiębiorstwa. Należy jednak pamiętać, iż wszystkie wyniki badania są prawdziwe tylko w odniesieniu do badanej próby.

Przeprowadzone badanie wskazują, że większość przedsiębiorstw ma świadomość istnienia ryzyka działalności międzynarodowej. Wyniki badań dowodzą, że działalność eksportowa jest obciążona większym ryzykiem aniżeli działalność importowa. Ciekawą obserwacją jest to, że ryzyko jest obecne w świadomości menedżerów zarządzających zarówno dużymi, jak i małymi czy średnimi przedsiębiorstwami.

4. Zakończenie

Internacjonalizacja z jednej strony jest ogromną szansą dla przedsiębiorstwa, z drugiej jednak wywołuje problemy nieznane podmiotom działającym wyłącznie na rynku krajowym. Właściwe rozwiązanie tych problemów znajduje odzwierciedlenie w wyniku przedsiębiorstwa. Rozwój przedsiębiorstwa w nowej rzeczywistości musi prowadzić do umiędzynarodowienia, a to oznacza bezpośrednio inwestycje zagraniczne i powstawanie korporacji wielonarodowych. Badania przeprowadzone wśród przedsiębiorstw wskazują, że są one w pierwszej fazie działalności międzynarodowej polegającej na prowadzeniu działalności importowo-eksportowej (w badaniach nie brał udziału KGHM, który jak wiadomo od kilku lat prowadzi bezpośrednio inwestycje zagraniczne na kontynencie afrykańskim). Działalność taką prowadzą przedsiębiorstwa małe, średnie i duże. Spośród różnych rodzajów ryzyka towarzyszących działalności handlowej najlepiej rozpoznawalnym, w grupie zarówno importerów, jak i eksporterów, jest ryzyko towarowe. Najmniejszym zagrożeniem dla obu grup jest ryzyko kraju. Wśród importerów ranking rodzajów ryzyka przedstawia się następująco: ryzyko towarowe, ryzyko transakcyjne, ryzyko siły wyższej, ryzyko rynkowe, ryzyko kraju, zaś w grupie eksporterów – ryzyko towarowe, ryzyko rynkowe, ryzyko transakcyjne, ryzyko siły wyższej i ryzyko kraju.

Przeprowadzone badania pokazują, że najpopularniejszą metodą zarządzania ryzykiem w działalności handlowej jest zbieranie i analiza informacji o kontrahen-

cie; metoda ta uzyskała najwięcej wskazań w grupie zarówno importerów, jak i eksporterów. Bardzo dużą uwagę przywiązują obie grupy do ryzyka wystąpienia działań siły wyższej i przerzucają je na firmy ubezpieczeniowe, wykupując ubezpieczenia od zdarzeń losowych.

Przerzucanie ryzyka na kontrahenta wydaje się być najprostszą metodą pozbycia się go. W przypadku walutowego ryzyka kursowego jedną z takich metod jest klauzula zmienności ceny. Wśród eksporterów metoda ta nie cieszy się zbytnim zainteresowaniem i tylko co piąty respondent wskazał na jej stosowanie. Podobnie stosunkowo małą popularnością cieszy się uzgadnianie w kontrakcie przyszłego kursu waluty krajowej do waluty zagranicznej – 17% wskazań w grupie importerów i 27% w grupie eksporterów.

Prawie połowa importerów i eksporterów wykorzystuje kontrakty terminowe do zabezpieczania się przed ryzykiem kursowym. Wykorzystanie tych instrumentów wymaga nie tylko wiedzy o ich charakterze; właściwe ich zastosowanie wymaga znajomości zachowań rynku walutowego i prognozowania kursów walut, by wybrany instrument zapewniał osiągnięcie jak największych korzyści.

Stosunkowo duża popularność kontraktów terminowych wskazuje na ich dostępność na rynku finansowym, co świadczy o tym, że otoczenie jest już przygotowane do sprostania zadaniom zabezpieczania ryzyka walutowego nie tylko działalności fazy importu/eksportu, ale i kolejnych faz działalności międzynarodowej – fazy kontraktów czy fazy inwestycji.

Stosowanie bardziej wyrafinowanych metod zarządzania ryzykiem walutowym może świadczyć o tym, że ryzykiem działalności handlowej zajmują się odpowiednio wyedukowani menedżerowie posiadający odpowiednią wiedzę z dziedziny zarządzania ryzykiem i znający różne narzędzia wykorzystywane do tego celu.

Literatura

- Beva A.A., Estrin S., *The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies*, William Davidson Institute Working Paper 342, London Business School, October 2000.
- Bielawska A., *Finanse zagraniczne MSP*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2006, s. 35.
- De Vita G., Abbott A., *Do Exchange Rates Have Any Impact Upon UK Inward Foreign Direct Investment?* Applied Economics, 21 July 2007, www.informaworld.com/smpp/content/.
- Ekspansja międzynarodowa polskich przedsiębiorstw – Raport badawczy*
<http://www.kpmg.pl/index.thtml/pl/library/raporty/>, 20.09.2007.
- Janicki H.P., Wunnava P.V., *Determinants of Foreign Investment: Empirical Evidence from EU Accession Candidates*, „Applied Economics”, vol. 36, issue 5, March 2004, pp. 505-509.
- Karczmarek T.T., *Ryzyko w handlu międzynarodowym*, ODDK, Gdańsk 2004, s. 67.
- Kefalas A.G. *Global Business Strategy. A System Approach*. South-Western Publishing Co. 1990.
- Krokosz-Krynke Z., *O zarządzaniu ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie*, [w:] *Zarządzanie ryzykiem finansowym – teoria i praktyka. Ryzyko w przedsiębiorstwie*, Zeszyty Naukowe Wyższej Szkoły Zarządzania i Finansów we Wrocławiu, nr 6, Wrocław 2000, s. 79-86.

- Krokosz-Krynke Z., *Refleksje na temat zarządzania ryzykiem – menedżerski i właścicielski punkt widzenia*, [w:] *Information Systems Applications and Technology ISAT 2002 Seminar*, Politechnika Wroclawska, Wrocław 2003, s. 91-97.
- Kuczyński S., *Ryzyko w transakcjach handlu zagranicznego*, www.exporter.pl, 20.09.2007.
- Kwok C.C.Y., Reeb D.M., *Internationalization and Firm Risk: An Upstream-Downstream Hypothesis*, *Journal of International Business Studies*, vol. 31, 2000.
- Loungani P., Razin A., *How Beneficial Is Foreign Direct Investment for Developing Countries?*, „Finance & Development” vol. 38 no. 2, June 2001.
- Madura J., *International Financial Management*, West Publishing Company 1995
- Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa, sierpień 2006 r.
- Rymarczyk J. (red.), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2005, s. 359.
- Stępień B. (red.), *Transakcje handlu zagranicznego*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa 2004.
- Sung H., Lapan H.E., *Strategic Foreign Direct Investment and Exchange-Rate Uncertainty*, „International Economic Review” vol. 41 issue 2, May 2000, pp. 411-423.

INTERNATIONAL ACTIVITY RISK IN POLISH ENTERPRISES

Summary

International activity of Polish enterprises grew up after Poland became a member state of the European Union. Import/export is considered to be a basic international activity. This type of activity is always accompanied by risk. A research done among Polish enterprises shows that import/export risk is noticed by small as well as by big companies. It appeared that goods risk is recognized as the most important one while country risk has the lowest meaning for Polish firms. The most popular method used to manage trade risk is collecting and analysing informations (details) about the client.

Anna Krug

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

RELACJE INWESTORSKIE JAKO NARZĘDZIE BUDOWANIA ZAUFANIA UCZESTNIKÓW RYNKU KAPITAŁOWEGO

„Tradycyjne relacje inwestorskie umarły.
Przekazując całe bogactwo informacji (...), spółki
publiczne muszą pracować ciężiej, aby wyprzedzić konkurencję”
(J. Koegel)

1. Wstęp

Funkcjonowanie spółek giełdowych w zmiennym otoczeniu, charakteryzującym się ciągłymi i gwałtownymi zmianami rynkowymi, takimi jak globalizacja czy rewolucja technologiczna, pokazuje, jak indeksy reagują na najnowsze dane makroekonomiczne. Wiarygodna oraz rzetelna informacja stanowi ogromną wartość dla osób związanych z rynkiem kapitałowym oraz wpływa na wycenę spółek notowanych na giełdzie. Jednym z ważniejszych zagadnień w procesie budowy i funkcjonowania nowoczesnego, a zarazem konkurencyjnego rynku finansowego są relacje z inwestorami. Stanowią one proces komunikacji z obecnymi i przyszłymi inwestorami, a także są głównym narzędziem wykorzystywanym przez spółki do budowania zaufania wśród uczestników rynku. Świadome kształtowanie *investor relations* (IR) zwiększa szanse na sukces na rynku finansowym, umożliwiając inwestorom osiągnięcie oczekiwanego zwrotu z kapitału. Relacje inwestorskie to nie tylko komunikacja z otoczeniem i utrzymanie pożądanego wizerunku, ale także kształtowanie tego wizerunku wśród inwestorów, zarządzanie przepływem informacji z zakresu finansów, marketingu i strategii pomiędzy spółką giełdową a społecznością inwestorską. Mają one na celu budowanie zaufania wśród uczestników rynku kapitałowego, a efektywne działania w zakresie IR powinny pozytywnie wpływać na wizerunek spółki, urzeczywistniać jej wycenę rynkową oraz w efekcie obniżać koszt kapitału spółki. Decyzje inwestorów w dużej mierze zależą od informacji przekazywanych przez spółkę, niejednokrotnie informacji niefinansowych. Otoczenie inwestorskie znacznie wyżej ocenia spółki transparentne, które

prowadzą otwartą politykę informacyjną. Inwestorzy domagają się jasnego obrazu, perspektyw rozwoju oraz kompleksowych informacji na temat emitenta. Odpowiedzią na rosnące wymagania inwestorów jest nieustanne doskonalenie prowadzonej polityki *investor relations* przez władze spółek, by ocena zdolności spółki do generowania zwrotu kapitału była na wysokim poziomie. Aby sprostać potrzebom uczestników rynku kapitałowego, należy udzielić odpowiedzi na podstawowe pytania. Czego oczekuje otoczenie inwestorskie od spółek i ich zarządów w ramach prowadzonej polityki relacji inwestorskich? Jak poprawić i usprawnić komunikację z rynkiem, by zdobyć zaufanie uczestników rynku kapitałowego? Jaki wpływ mają działania IR na podejmowanie decyzji przez inwestorów? Co jest przyszłością i wyzwaniem dla nowoczesnych relacji inwestorskich?

Celem artykułu będzie uzyskanie odpowiedzi, jak skutecznie wykorzystać narzędzie, jakim są relacje inwestorskie, do budowania i wzmacniania zaufania wśród uczestników rynku kapitałowego. Do analizy posłuży badanie Polskiego Instytutu Relacji Inwestorskich „Relacje inwestorskie w Polsce”, przeprowadzone wśród spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz wśród inwestorów polskiego rynku kapitałowego, a także badanie CitiScan brytyjskiej firmy Citigate Dewe Rogerson wśród 104 największych inwestorów instytucjonalnych w Wielkiej Brytanii i USA. W pierwszej części artykułu zostaną omówione podstawowe zagadnienia z zakresu *investor relations*: pojęcie, organizacja działalności oraz narzędzia IR wykorzystywane w komunikacji z inwestorami. Druga część przedstawi wpływ relacji inwestorskich na podejmowanie decyzji przez inwestorów oraz korzyści wynikające z prowadzenia otwartej polityki informacyjnej przez emitentów. Trzecia część zobrazuje przyszłość i wyzwania stawiane nowoczesnym IR.

2. Rynek relacji inwestorskich

Rosnące wymagania inwestorów powodują, że nowoczesny model zarządzania firmą nastawiony jest na kreowanie wartości dla akcjonariuszy. Warunkiem sukcesu jest przekazywanie na rynek wiarygodnych informacji o spółce za pośrednictwem relacji inwestorskich, które obejmują zestaw działań zapewniających zainteresowanie inwestorów. Czym jednak są relacje inwestorskie? Początki *investor relations* sięgają połowy lat 30. XX wieku. Według Seitela, powstanie tej dyscypliny wiązało się z przyjęciem w Stanach Zjednoczonych ustawy o papierach wartościowych w 1933 r. oraz ustawy o obrocie papierami wartościowymi w 1934 r. Celem IR była głównie ochrona społeczeństwa przed nadużyciami w emisji i obrocie papierami wartościowymi. W Polsce nadal jest to dziedzina młoda, mimo iż pierwszy departament odpowiedzialny za kontakty z inwestorami powstał w 1993 r., dwa lata po rozpoczęciu działalności przez warszawską Giełdę Papierów Wartościowych. Od tego czasu zainteresowanie polskim rynkiem kapitałowym zwiększa-

ło się, co spowodowało powstawanie większej liczby departamentów IR oraz profesjonalizację wykonywanych przez nich działań [Olędzki, Tworzyło, 2006, s. 265].

Zgodnie z definicją podawaną przez najstarszą instytucję relacji inwestorskich – National Investor Relations Institute: „relacje inwestorskie to element zarządzania strategicznego, obejmujący finanse, komunikację, marketing i przestrzeganie prawa obrotu papierami wartościowymi, który umożliwia efektywną komunikację między spółką, społecznością inwestorską i pozostałymi zainteresowanymi stronami i w efekcie przyczynia się do rzetelnej wyceny papierów wartościowych przez rynek” [National..., 2007]. Można zatem stwierdzić, że zadaniem IR jest przekształcanie opisu emitenta w program korzyści dla akcjonariuszy, budowanie z nimi więzi opartych na rzetelnych, dostosowanych do oczekiwań rynku kapitałowego informacjach. Rozszerzona definicja relacji inwestorskich pokazuje siedem głównych cech, którymi powinien charakteryzować się skuteczny model przyjęty przez spółkę. Należą do nich [Gajewska, 2005]: przejrzystość – otwartość, wiarygodność, spójność, terminowość, interaktywność – umiejętność słuchania, zgodność z przepisami oraz powiązanie z działalnością spółki i innymi departamentami – integralność.

Podstawą budowania wizerunku firmy jest odpowiednie zarządzanie relacjami spółki z inwestorami tak, by na stałe wpisały się w kształtowaną w firmach strategię komunikowania się. Działania z zakresu IR, które mają na uwadze siedem wyżej wymienionych cech wpływających na efektywność przyjętego modelu, przyczyniają się do poprawy funkcjonowania przedsiębiorstwa na rynku kapitałowym, zwiększają jego konkurencyjność, a co najważniejsze – wzbudzają zainteresowanie inwestorów.

Funkcja *investor relations* jest podstawowym zagadnieniem w procesie prawidłowej wyceny spółki przez rynek oraz istotnym problemem budowania nowoczesnego rynku kapitałowego. Praca nad modelem relacji inwestorskich przyjętym przez zarząd i właścicieli spółki wynika z oczekiwań inwestorów co do sukcesu na rynku kapitałowym oraz osiągnięcia zwrotu z kapitału. Nadrzędnym celem modelu relacji inwestorskich jest budowanie pożądanego wizerunku wśród obecnych i potencjalnych inwestorów. Proces ten następuje przez stworzenie odpowiedniego kanału informacyjnego, płynnego przepływu informacji oraz dobrej komunikacji na linii zarząd – inwestor. Przyjęta polityka informacyjna sprowadza się nie tylko do przekazywania podstawowych wiadomości uczestnikom rynku, ale przede wszystkim powinna ona odpowiadać specyficznym i zróżnicowanym potrzebom odbiorców. Zainteresowanie inwestorów mogą budzić m.in. obrona i realizowana przez spółkę strategia, perspektywy rozwoju przedsiębiorstwa, planowane inwestycje, podejmowane ryzyko oraz kondycja finansowa. Starania w zakresie aktywnych relacji inwestorskich powinny sprowadzać się do zwiększenia zainteresowania akcjonariuszy spółką, podejmowania decyzji o inwestycji w jej akcje, a także lepszej wyceny w długim okresie. Efektywne działania prowadzone w zakresie IR

mają na celu budowanie zaufania wśród uczestników rynku kapitałowego oraz wywieranie pozytywnego wpływu na wizerunek spółki przy urzeczywistnianiu jej rynkowej wyceny i obniżaniu kosztu kapitału spółki [Mid-Cap..., 2007]¹.

Rynek relacji inwestorskich w Polsce jako dyscyplina zawodowa, która obejmuje działania zapewniające firmie wchodzącej na rynek kapitałowy zainteresowanie inwestorów, jest rynkiem młodym. Dlatego też w wielu przypadkach niewystarczające zrozumienie tej nowej dziedziny powoduje, iż zasięg działań relacji z inwestorami sięga niewiele dalej poza klasyczny *public relations*. Aby nie popełniać tego błędu, należy określić nadrzędne zadania IR, do których przede wszystkim należy praca nad stworzeniem pozytywnego wizerunku spółki oraz skuteczne komunikowanie jej wartości. Aby można było zrealizować te zadania, a także osiągnąć podstawowy cel relacji inwestorskich, jakim jest zapobieganie niedowartościowaniu przedsiębiorstwa, należy przyjąć dobrze opracowany program określający strategię działania w zakresie IR. Komórka odpowiedzialna za relacje inwestorskie wraz z władzami spółki opracowują projekt przedstawiania jej w sposób bliski kryteriom ocen analityków rynku finansowego. Kompleksowy program działań proinwestorskich ma za zadanie kształtować opis firmy przez pryzmat wzbudzania nadziei inwestorów na przyszłe zyski czy też na program korzyści dla inwestorów i akcjonariuszy [Szamańska, 2005, s. 304].

Uczestnikami zainteresowanymi *investor relations* są: przedstawiciele spółki (zarząd, rada nadzorcza, walne zgromadzenie akcjonariuszy), przedstawiciele departamentów odpowiedzialnych za IR (specjaliści ds. relacji inwestorskich), agencje specjalizujące się w budowaniu relacji inwestorskich, obecni i potencjalni inwestorzy, analitycy rynku papierów wartościowych, maklerzy, doradcy inwestycyjni, towarzystwa ubezpieczeniowe, fundusze emerytalne, fundusze inwestycyjne, agencje ratingowe, a także instytucje regulujące rynek obrotu (Giełda Papierów Wartościowych, Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, Komisja Nadzoru Finansowego, Stowarzyszenie Emitentów Giełdowych) oraz media branżowe. Są to najważniejsze grupy docelowe z punktu widzenia komunikacji giełdowej. Mimo że odbiorcy są zróżnicowani, ich zainteresowania skupiają się wokół informacji o spółce, która ma charakter strategiczny i może wpływać na wycenę i poziom obrotu papierami spółki.

Do wypełniania obowiązku informacyjnego i prowadzenia stosownej polityki w ramach modelu relacji inwestorskich spółka wykorzystuje narzędzia IR. Mając na uwadze zróżnicowane grupy docelowe firmy, najczęściej korzystają z następujących instrumentów IR:

- narzędzia tradycyjne – okresowe raporty z działalności (roczne, półroczne, kwartalne, bieżące), raporty analityczne, walne zgromadzenia akcjonariuszy, konferencje inwestorskie, *roadshows*, spotkania *one-on-one*, bezpośrednie spotkania z inwestorami, wyjazdy studyjne;

¹ Firma świadcząca usługi w zakresie relacji inwestorskich i *public relations*.

- nowoczesne narzędzia technologiczne – strona internetowa z sekcją „strefa inwestora”, telekonferencje, wideokonferencje, *conference call*, *newslettery* w formie elektronicznej;
- narzędzia marketingowe – badania opinii jako narzędzie komunikacji, programy lojalnościowe, broszury i biuletyny korporacyjne, *investor days*, konferencje prasowe.

Ważnym elementem w działaniach IR jest odpowiednie wykorzystanie narzędzi przy jednoczesnym ich dostosowaniu do potrzeb użytkowników.

Relacje inwestorskie stanowią dialog między spółką a konkretnymi podmiotami rynku giełdowego. Kształtowanie wizerunku firmy wśród uczestników rynku kapitałowego jest niezbędnym elementem działalności spółek notowanych na giełdach i przygotowujących się do debiutu, a ich oczekiwania kształtują model IR oraz określają jakość i wiarygodność przekazywanych informacji. Aby je bliżej poznać, w dalszej części przedstawimy wyniki badań przeprowadzonych wśród inwestorów.

3. Znaczenie relacji inwestorskich

Trendy na światowych rynkach wywarły wpływ na relacje inwestorskie w polskich spółkach; często dział IR spółek notowanych na GPW nie ustępuje departamentom IR międzynarodowych firm. W 2006 r. Polski Instytut Relacji Inwestorskich przeprowadził badanie wśród spółek notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie oraz inwestorów instytucjonalnych obecnych na polskim rynku kapitałowym. Miało ono na celu zobrazowanie sytuacji odnośnie do jakości relacji inwestorskich w polskich spółkach giełdowych, oceny przekazywanych informacji otoczeniu zewnętrznemu przez specjalistów IR, identyfikacji oczekiwań inwestorów wobec IR, określenia znaczenia relacji inwestorskich podczas podejmowania decyzji inwestycyjnych, a także odniesienie faktycznego stanu IR w Polsce do krajów zagranicznych. Analiza przedstawia wyniki badań przeprowadzonych wśród spółek giełdowych (na 214 spółek odpowiedzi udzieliło 88) notowanych na GPW [Gajewska-Jedwabny, 2006].

Miejsce i rolę relacji inwestorskich w spółkach określa liczba powstających komórek IR, która pozostaje w korelacji z liczbą debiutów na giełdzie. 34% spółek ma oddzielną jednostkę w strukturze spółki. Działy odpowiedzialne za kontakty z inwestorami podlegają najczęściej prezesowi zarządu, natomiast specjaliści IR są ekspertami z zakresu *public relations*, finansów, prawa. Departament prowadzony jest zazwyczaj przez jedną lub dwie osoby. Badania pokazują, że zakres obowiązków specjalistów IR obejmuje działania o charakterze merytorycznym oraz organizacyjnym.

Do obowiązków departamentów IR (tab. 1) należy m.in. przygotowanie prezentacji, sprawozdań zarządu, raportów finansowych oraz bieżących, organizacja spotkań, konferencji czy *roadshows*. 65% badanych prowadzi swoją działalność IR

samodzielnie, realizując założony program relacji inwestorskich, natomiast 17% korzysta ze wsparcia agencji.

Tabela 1. Zakres działań departamentów IR (%)

Zakres działań	Punkty procentowe (%)
Prezentacje	74
Sprawozdania zarządu	67
Raporty okresowe	67
Raport roczny	65
Spotkania <i>one-on-one</i>	64
Notatki prasowe	51
Wywiady	46
Konferencje prasowe	42
<i>Roadshows</i>	42

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Gajewska-Jedwabny, *Relacje inwestorskie w Polsce – wyniki ankiety przeprowadzonej przez Polski Instytut Relacji Inwestorskich*, 6 lutego 2006, s. 5.

Tabela 2. Instrumenty IR (%)

Rodzaj instrumentu	OCENA		
	najmniej	średnio	najbardziej
Strona www	1	14	85
Spotkania <i>one-on-one</i>	2	10	88
Kontakt telefoniczny	3	31	66
Konferencje prasowe	7	30	63
<i>Roadshows</i>	7	21	72
Telekonferencje	18	50	32
Lista dystrybucyjna – email	20	40	40
Korespondencja bezpośrednio do inwestorów	27	30	43
<i>Investor days</i>	45	35	20
<i>Newsletter</i> w formie elektronicznej	45	37	18

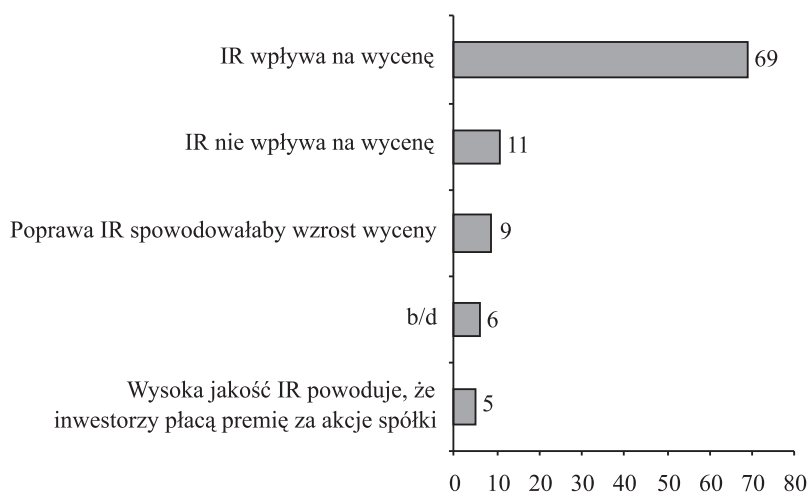
Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Gajewska-Jedwabny, *Relacje inwestorskie w Polsce – wyniki ankiety przeprowadzonej przez Polski Instytut Relacji Inwestorskich*, 6 lutego 2006, s. 6.

Badania oceny IR przez spółki skierowane były na dostosowanie informacji do potrzeb rynku. Istnieje wiele możliwości różnicowania otoczenia IR, jednak aż 61% badanych w żaden sposób go nie klasyfikuje, 51% spółek nie bada struktury akcjonariatu, natomiast 42% robi to sporadycznie, z różną częstotliwością.

W celu przekazania informacji inwestorom spółki wykorzystują narzędzia IR. Aż 85% badanych uważa stronę internetową za jedno z podstawowych narzędzi IR.

Strona www firmy to obecnie jedno z najważniejszych narzędzi komunikacji z otoczeniem i stanowi platformę pierwszego spotkania inwestora ze spółką. Poza internetowymi instrumentami spółki chętnie wykorzystują spotkania *one-on-one* (88%) czy *roadshows* (72%), a także konferencje prasowe oraz bezpośredni kontakt telefoniczny. Mniejszą popularnością cieszą się wśród polskich spółek dni inwestorskie oraz *newslettersy* w formie elektronicznej.

W ocenie jakości informacji udostępnianych otoczeniu inwestorskiemu najwyżej ocenione zostały publikowane dane finansowe – większość (86%) inwestorów ocenia je bardzo dobrze, podobnie jak wyniki i wskaźniki operacyjne (64%), informacje dotyczące trendów rynkowych (40%), dane na temat strategii (54%), a także prognoz udostępnianych rynkowi. Nieznacznie słabiej oceniane są zagadnienia odnośnie do kursów akcji czy informacji dotyczących wartości firmy.



Rys. 1. Wpływ relacji inwestorskich na wycenę spółek (%)

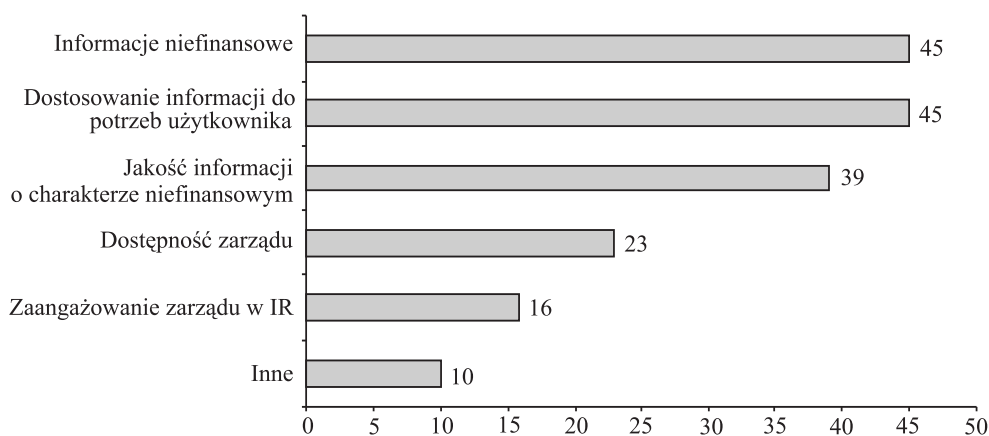
Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Gajewska-Jedwabny, *Relacje inwestorskie w Polsce – wyniki ankiety przeprowadzonej przez Polski Instytut Relacji Inwestorskich*, 6 lutego 2006, s. 8.

Badanie częstotliwość kontaktów z inwestorami oraz zaangażowanie zarządu w *investor relations* wykazało, iż członkowie zarządu oraz specjaliści IR regularnie spotykają się z inwestorami, oceniając zaangażowanie zarządu na poziomie 82%. Częstotliwość spotkań zarządu, w zależności od spółki, przypada najczęściej od jednego razu w miesiącu do jednego razu na kwartał. Istnieją jednak spółki, których członkowie zarządu, a także osoby bezpośrednio odpowiedzialne za relacje inwestorskie nie spotykają się z inwestorami.

Z badania znaczenia relacji inwestorskich wynika, że 69% ankietowanych uważa, że IR mają wpływ na wycenę giełdową spółki, 9% twierdzi, że poprawa IR

spowoduje wzrost wyceny, 5% zaś jest w stanie zapłacić premię za akcje spółki, podczas gdy IR jest na wysokim poziomie. Zaledwie 11% badanych uważa, że relacje inwestorskie nie wpływają na wartość spółki.

Badanie stanu relacji inwestorskich w Polsce, w którym oceniono źródła wiedzy o *investor relations*, wykazało, że najważniejsza dla profesjonalistów IR jest obserwacja rynku (*best practices*) oraz kontakt w branży – uważa tak odpowiednio 50 oraz 47% ankietowanych. Wiedza czerpana jest również z informacji publikowanych przez Polski Instytut Relacji Inwestorskich, agencji IR, czasopism oraz instytucji zagranicznych (NIRI). Ankietowani jednoznacznie stwierdzili (73%), że zagadnienie relacji inwestorskich nie jest dostatecznie znane i rozumiane na polskim rynku. Jako powód takiego stanu spółki wskazały na zbyt krótką historię i małe doświadczenie w tej dziedzinie.



Rys. 2. Słabe strony polskiego IR (%)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: A. Gajewska-Jedwabny, *Relacje inwestorskie w Polsce – wyniki ankiety przeprowadzonej przez Polski Instytut Relacji Inwestorskich*, 6 lutego 2006, s. 16

W ramach badania „Relacje inwestorskie w Polsce” przeprowadzono również ankietę wśród analityków zarządzających funduszami oraz pozostałych uczestników rynku. Ankieta została rozesłana do polskich i zagranicznych przedstawicieli rynku. Ankietowani inwestorzy w większości (82%) ocenili dostępność do informacji jako dostateczną. Polscy analitycy wskazywali na brak współpracy poszczególnych spółek, natomiast przedstawiciele zagranicznych inwestorów ocenili swój dostęp do informacji jako gorszy w porównaniu z inwestorami krajowymi. Najgorzej przez analityków oceniona została jakość informacji o otoczeniu rynkowym, strategii i przyszłych prognozach oraz dane dotyczące przewidywanych zmian i trendów. Żaden z inwestorów nie ocenił bardzo dobrze informacji dotyczących strategii, 48% ankietowanych ocenia ich jakość jako słabą. Podobnie nisko inwestorzy oceniają jakość danych dotyczących budowania wartości firmy. Ankietowa-

ni wysoko ocenili informacje dotyczące kursów akcji, ale to jednak dane na temat strategii, wyników finansowych czy też trendów rynkowych są najczęściej wykorzystywane przy podjęciu decyzji inwestycyjnej. Jako najlepszy kanał dystrybucji informacji inwestorzy wskazali na bezpośrednie spotkania ze spółkami typu *one-to-one* (79%). Na drugim miejscu najbardziej atrakcyjne dla akcjonariuszy okazały się strony internetowe spółek oraz dane udostępniane w formie elektronicznej. Najslabiej oceniono możliwość spotkania ze spółką podczas konferencji prasowych i dni inwestorskich.

Inwestorzy wskazali również na słabe strony polskich relacji inwestorskich w odniesieniu do krajów zagranicznych, które widoczne są na rys. 2. Niewystarczające dostosowanie zawartości informacji do potrzeb użytkownika (45%) oraz zakres i jakość informacji o charakterze niefinansowym (45%) zostały wskazane jako słabości. Jakość (39%) i dostępność zarządu (23%) również została oceniona nisko. Budując zaufanie wśród uczestników rynku kapitałowego, musimy wiedzieć, jaki rodzaj działalności wpływa na wizerunek spółek i w konsekwencji na podejmowane przez inwestorów decyzje.

4. Wpływ relacji inwestorskich na podejmowanie decyzji przez inwestorów

Dobra znajomość przedmiotu działalności spółek stanowi platformę podejmowania decyzji inwestycyjnych przez inwestorów, jednocześnie wpływając na wzrost szans na potencjalne zyski z inwestycji. Zdobywanie niezbędnych informacji następuje głównie za pośrednictwem stron i serwisów internetowych spółek publicznych, prasy, a także spotkań i działalności departamentów odpowiedzialnych za relacje inwestorskie. Informacje ułatwiające podjęcie decyzji inwestycyjnej, które są udostępniane przez media, często wiążą się z ponoszeniem kosztów przez inwestorów. Publikacje spółek są rozpowszechniane bezpłatnie przez nią samą, a dostępność kanału informacyjnego dla inwestora indywidualnego jest jednym z podstawowych kryteriów.

W badaniu Polskiego Instytutu Relacji Inwestorskich oceniono znaczenie relacji inwestorskich przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych. Zdecydowana większość inwestorów (83%) twierdzi, że jakość IR ma wpływ na ich decyzje inwestycyjne i na horyzont inwestowania. 21% respondentów przypisuje relacjom inwestorskim bardzo duże znaczenie, natomiast 62% uważa je za średnio istotne. Dla pozostałych 17% znaczenie IR w podejmowaniu decyzji jest mało istotne. 74% inwestorów uważa, że jakość relacji inwestorskich ma wpływ na horyzont inwestowania, podczas gdy 84% inwestorów twierdzi, iż zła jakość IR może stać się przyczyną zrezygnowania z inwestycji. Aż 85% inwestorów instytucjonalnych jest gotowych zapłacić premię za akcje spółki o wysokiej jakości relacjach inwestorskich. Tylko nieliczni (3%) stwierdzili, że nie zapłacą premii za akcje spółki z do-

brym IR, a 12% krajowych akcjonariuszy nie udzieliło odpowiedzi na to pytanie [Gajewska-Jedwabny, 2006, s. 15].

W 2000 r. brytyjska firma Citigate Dewe Rogerson przeprowadziła badanie CitiScan wśród 104 największych inwestorów instytucjonalnych w Wielkiej Brytanii i USA. Ankietowani udzielili odpowiedzi na pytania, co interesuje inwestorów oraz jakich informacji potrzebują, by podjąć decyzje inwestycyjne. Istnieje wiele kryteriów branych pod uwagę przy ocenie spółek. Wyniki badania pokazały, że wśród najważniejszych aspektów branych pod uwagę przy podejmowaniu decyzji przez inwestorów znalazły się jakość zarządu (97%), zysk (95%), przejrzystość strategii (92%) oraz siła marki (88%). 76% badanych uważa relacje inwestorskie za czynnik istotny przy ocenianiu spółki, a zasady *corporate governance* są ważne dla 49% ankietowanych. Mniej uwagi inwestorzy poświęcają informacjom o dywidendzie czy też ryzyku kursowemu.

Najistotniejsze aspekty rozważane podczas podejmowania decyzji dla inwestorów z Wielkiej Brytanii to bezpośrednie spotkania *one-on-one* (89%), wizyty w spółkach (83%). Znikomy wpływ na podejmowanie decyzji przez inwestorów z UK mają serwisy telewizyjne czy prasa brytyjska. Podobnie polscy inwestorzy na pierwszym miejscu wymieniają bezpośrednie spotkania *one-on-one* (100%), a dalej analizy analityków wewnętrznych (100%), sprawozdania finansowe (97%), kontakt telefoniczny (91%). W mniejszym stopniu czerpią informacje z portali finansowych oraz raportów publikowanych przez agencje ratingowe.

Analizując czynniki brane pod uwagę przy podejmowaniu decyzji przez inwestorów, zarówno polskich, jak i zagranicznych, zauważamy, że ważne jest znalezienie zaufania wśród zarządu, ponieważ akcjonariusz, powierzając swój kapitał spółce, wierzy w odniesienie przez nią sukcesu rynkowego oraz ufa, że poczynania zarządu będą zmierzać w kierunku pomnożenia ich pieniędzy. Aby inwestor mógł się przekonać o słuszności podjętych działań, spółki wykorzystują narzędzia relacji inwestorskich. Największe znaczenie mają spotkania *one-on-one*, zwłaszcza z przedstawicielem top menedżmentu, na kolejnych miejscach plasują się wizyty w spółkach, materiały przygotowywane przez zespoły relacji inwestorskich oraz inne raporty analityczne.

W zależności od grupy odbiorców informacje udostępniane przez komórki IR wykorzystywane przez inwestorów przy podejmowaniu decyzji inwestycyjnych są zróżnicowane. Sposób prezentacji spółki oraz jej zarządu w mediach ma znaczny wpływ na decyzje inwestorów. Coraz bardziej istotnym kryterium oceny spółek giełdowych staje się jakość informacji dla inwestorów. Istnieją dwie grupy informacji, które inwestorzy traktują jako podstawowe z punktu widzenia podejmowanych przez nich decyzji. Do pierwszej należą dane finansowe, natomiast grupę drugą stanowią informacje o charakterze niefinansowym i przyszłym. Wśród drugiej grupy oprócz przewidywanych trendów można również wskazać dane dotyczące zmian w otoczeniu konkurencyjnym spółki [Gurca, Jurga-Pałka, 2006]. Za-

tem decyzje inwestycyjne w 40% zależą od czynników niematerialnych – przekonania inwestorów o słuszności strategii, pokazania potencjału możliwości osiągnięcia zysków, atrakcyjności branży oraz planów zagospodarowania kapitałów z emisji.

Relacje inwestorskie są szansą dla spółek, a utrzymywanie dobrych relacji z przedstawicielami rynku kapitałowego zawsze procentuje. IR nie są obowiązkiem, są jednak dobrze postrzegane przez akcjonariuszy spółki. Zapewniają przejrzystość i wiarygodność, które są elementami decyzji o zainwestowaniu w akcje firmy [Kwaczyńska, 2007].

5. Przyszłość i wyzwania dla relacji inwestorskich – podsumowanie

Śledząc rynki finansowe i sytuację gospodarczą, można przyznać za A. Szablewskim, iż, „...w tak definiowanym świecie relacje inwestorskie urastają do rangi sztuki. Nawet doskonały system tworzenia wartości oraz strategicznych działań spółki nie przełoży się na poprawę jej percepcji w oczach inwestorów, jeśli poczynania nie zostaną odpowiednio zakomunikowane otoczeniu inwestorskiemu. Kapitał pozostaje dobrem rzadkim, a w walce o niego wygra ta spółka, która najbardziej wiarygodnie „sprzeda” swój pomysł na kreację przyszłej wartości. Wobec zmian zachodzących w gospodarce relacje inwestorskie przestają być tylko instrumentem raportowania wartości, ale same zaczynają być ważnym jej generatorem” [Szablewski, Panfil, 2006, s. 596]. Jak zatem osiągnąć sukces i opanować sztukę relacji inwestorskich tak, by były narzędziem generowania wartości firmy? Czy wystarczy edukacja i zaangażowanie zarządu w zakresie IR, poprawa i usprawnienie kanałów komunikacji z otoczeniem inwestorskim, jasny przekaz informacji, skierowanie się ku nowym technologiom i rozwiązaniom?

Wyniki przedstawionych badań wskazują, iż słaba popularyzacja zagadnień związanych z relacjami inwestorskimi w Polsce jest przyczyną wielu niedoskonałości. Powodem takiego stanu jest krótka historia, a zarazem małe doświadczenie nie tylko spółek, lecz także inwestorów. Relacje inwestorskie to specjalizacja wymagająca rzetelnej, fachowej wiedzy z zakresu finansów i zarządzania, umiejętności analitycznych oraz doskonałych zdolności interpersonalnych. Dlatego też, pożądana jest odpowiednia edukacja zarządu oraz specjalistów IR w zakresie prowadzenia polityki *investor relations*, tak by sprostać otoczeniu inwestorskiemu stawiającemu wysokie wymagania. Spółki powinny zastanowić się nad możliwością korzystania z pomocy wyspecjalizowanych agencji nie tylko w przypadku wprowadzenia na giełdę, ale również w strategicznych działaniach w zakresie IR. Wynikiem braku konsultacji z profesjonalistami jest ograniczenie się tylko do tradycyjnych metod i narzędzi IR, a przecież nowatorskie rozwiązania są tak bardzo doceniane nie tylko przez inwestorów, ale przez pozostałych uczestników rynku.

W celu realizowania założeń polityki relacji inwestorskich spółki muszą mieć świadomość, jakich mają właściciele. Niestety, nie zawsze wiedzą, co gorsza, nie zawsze dokładają starań, by ich poznać, by poznać ich oczekiwania przy jednoczesnym budowaniu z nimi bezpośrednich relacji. Należy tę słabość wyeliminować, ponieważ rozpoznanie swoich akcjonariuszy umożliwi dostosowanie informacji do potrzeb konkretnego odbiorcy, co w efekcie prowadzi do płynnego dialogu między spółką a otoczeniem inwestorskim. Platformą tego dialogu jest strona internetowa, która jest w czołówce wykorzystywanych narzędzi IR. Jej zawartość należy dostosować do potrzeb akcjonariuszy, którzy dużo uwagi poświęcają np. analizie struktury akcjonariatu, notowaniom, bieżącym komunikatom, raportom finansowym oraz publikacjom prasowym. Warto również zastanowić się nad zamieszczeniem informacji o charakterze niefinansowym, których jakość w badaniu PIRI została wskazana jako słabość. Oczekiwania mogłyby spełnić wszelkie analizy otoczenia rynkowego, ukazanie spółki na tle konkurencji, informacje o trendach rynkowych, dane dotyczące strategii, a także wiadomości o budowaniu wartości firmy.

Układ danych prezentowanych przez stronę powinien być przejrzysty, a informacje jednoznaczne, nieustannie aktualizowane oraz odpowiadające wymaganiom zainteresowanych. Istotna też jest szybkość reagowania na nieprzewidywalne zdarzenia, bieżące uzupełnianie informacji, które mogą w znaczny sposób wpływać na decyzje inwestorów. Pożądane jest aktywne porozumiewanie się z akcjonariuszami, które może następować za pomocą takich rozwiązań, jak *forum*, *faq*, *newsletter* czy najbardziej rozpowszechnionego narzędzia umożliwiającego zadawanie i udzielanie odpowiedzi – *emaila*. Coraz powszechniejsze stają się interaktywne metody komunikacji, takie jak *czat*, *instant messaging* czy *webcasts*. Internet dzięki swoim narzędziom pozwala na bezpośrednie dotarcie do inwestorów bez udziału osób trzecich, m.in. analityków, dziennikarzy, dzięki czemu informacje są czerpane ze źródła, bez fałszowania przekazu komunikacyjnego spółki. Wykorzystanie Internetu przez spółkę pozwala na zrozumienie wielu istotnych aspektów prowadzonego biznesu, wspomaga ukształtowanie wizerunku wśród akcjonariuszy, a co najważniejsze – sygnalizuje otwartość na innowacje oraz elastyczność, która pomaga dostosować się do zmiennego i nowoczesnego otoczenia.

W obliczu transformacji, takich jak globalizacja czy rewolucja technologiczna, konieczna jest zmiana tradycyjnego modelu komunikowania się na model nowoczesny, odpowiadający bieżącym standardom. Spółki nowoczesne, otwarte dla inwestorów rynek zawsze oceniał wyżej. Dlatego też należy skłonić się ku nowatorskim rozwiązaniom priorytetowo traktować nowoczesne kanały komunikacji. Pomoc niosą nowe technologie, które są przyszłością dla relacji inwestorskich.

Zarząd, który jest zorientowany na aktywne zarządzanie wartością firmy, powinien zdać sobie sprawę, że dobrze prowadzone *investor relations* przyczyniają się do wzmocnienia zaufania do firmy, pozyskania lojalnych inwestorów, wzrostu lub utrzymania kursu akcji oraz osiągnięcia optymalnej wartości giełdowej. Niestety,

problem dostępności i zaangażowania zarządu w IR to kolejna słabość, z którą należy się zmierzyć, gdyż budowanie zaufania do przedstawicieli spółki wśród inwestorów jest cenne zwłaszcza w trudnych dla firmy chwilach. Polityka IR powinna zakładać wyjście naprzeciw inwestorom i ich potrzebom; niezwykłą popularnością cieszą się np. częste spotkania z zarządem. Kierownictwo obdarzone zaufaniem, którego działania charakteryzują się transparentnością oraz uczciwością wobec akcjonariuszy, może liczyć na zrozumienie i spokój na rynku kapitałowym [Szablewski, Tuzimek, 2006, s. 507].

Polskie relacje inwestorskie są nadal w początkowym stadium rozwoju, co więcej, firmy będą musiały opanować wiele narzędzi IR w celu spełnienia oczekiwań inwestorów i zdobycia zaufania uczestników rynku kapitałowego. Obecne znaczenie relacji inwestorskich znacznie wykracza poza tworzenie i utrzymywanie kanału komunikacji dwustronnej, z rynkiem finansowym. Celem spółek staje się przekształcenie IR z instrumentu raportowania o wynikach firmy i komunikacji dwustronnej w generator wartości firmy. Rynek postrzega IR jako narzędzie ograniczania ryzyka inwestycji finansowej. W efekcie relacje inwestorskie wkroczyły w nową fazę rozwoju, tj. przybrały formę narzędzia informującego o bieżącej wartości firmy i perspektywach jej wzrostu w sposób aktywny i otwarty. Jesteśmy świadkami kształtowania się modelu relacji inwestorskich, który powstaje na bazie powszechnych jeszcze w użyciu modeli tradycyjnego i nowoczesnego. Z pewnością w rozwoju współczesnej gospodarki światowej relacje inwestorskie są ważnym narzędziem budowania zaufania uczestników rynku kapitałowego.

Literatura

- Gajewska A., *Siedem cech efektywnego IR*, Parkiet, 29 września 2005 r.
- Gajewska-Jedwabny A., *Relacje inwestorskie w Polsce – wyniki ankiety przeprowadzonej przez Polski Instytut Relacji Inwestorskich*, 6 lutego 2006 r.
- Gurca M., Jurga-Pałka B., *Relacje inwestorskie – ocena obecnego stanu w Polsce*, „Nasz Rynek Kapitałowy” 1 marca 2006 r.
- Kwaczyńska A., *Mid-Cap Focus*, www.ipo.pl, 25 sierpnia 2007 r.
- Mid-Cap Focus, ncf.com.pl, 25 sierpnia 2007 r.
- National Investor Relations Institute, www.niri.org, 25 sierpnia 2007 r.
- Ołędzki J., Tworzyło D., *Public relations znaczenie społeczne i kierunki rozwoju*, PWN, Warszawa 2006.
- Szablewski A., Panfil M., *Metody wyceny spółki perspektywa klienta i inwestora*, Poltext, Warszawa 2006.
- Szablewski A., Tuzimek R., *Wycena i zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa 2006.
- Szamańska A., *Public relations w systemie zintegrowanej komunikacji marketingowej*, Unimex 2005.

INVESTOR RELATIONS AS A TOOL IN BUILDING TRUST AMONG THE INVESTMENT COMMUNITY

Summary

The practical aim of this article is to determine the effectiveness of the investor relations used as a tool in building and strengthening the trust among the investment community. It is left without doubt, during the constant progress of economy investor relations are growing to become a significant issue in building trust among the investors. The article intends to clarify the basic problems of IR and its focus shifts from the question, "Shall we do it?" to the one of, "How to do it?".

Iwona Ładysz

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

CZYNNIKI KONKURENCYJNOŚCI GOSPODARKI CHIŃSKIEJ – WYBRANE ASPEKTY

1. Konkurencyjność narodowych systemów gospodarczych

W różnych dziedzinach życia ludzie praktycznie od zawsze ze sobą współzawodniczą. Zjawisko to przenosi się na różne elementy w przestrzeni społeczno-ekonomicznej. Szczególną postać ta rywalizacja przyjmuje w gospodarce, gdzie, tak jak zresztą w przypadku innych podmiotów, określa się ją mianem konkurencji. Samo pojęcie konkurencji wywodzi się ze średniowiecznej łaciny od słowa *concurrentia*, oznaczającego właśnie rywalizację, współzawodnictwo [*Nowa encyklopedia...*, 1996]. Cecha określana mianem konkurencyjności oznacza zdolność do długookresowego, efektywnego wzrostu, do utrzymania i powiększania udziału w rynku, stąd jest jednoznaczna z rentownością, przez którą rozumie się osiąganie w działalności gospodarczej nadwyżki przychodów nad poniesionymi kosztami [Bakier, Meredyk, 2000, s. 38]. Zatem cecha konkurencyjności podmiotu pozwala na osiągnięcie w długim okresie zdolności do zrównoważonego rozwoju.

Zjawisko konkurencyjności na początku XXI wieku zmieniło swoje znaczenie. Początkowo odnoszono je jedynie do przedsiębiorstw, natomiast obecnie zauważa się poszerzenie zakresu konkurencyjności na inne jednostki, którymi są narodowe systemy gospodarcze, a także mniejsze jednostki terytorialne, takie jak regiony, obszary metropolitalne oraz miasta. Przez konkurencję gospodarczą można rozumieć rywalizację podmiotów, która ma na celu uzyskanie korzyści, wiążących się z działalnością gospodarczą na rynku krajowym i międzynarodowym [Bossak, Bieńkowski, 2004, s. 17]. W tej rywalizacji uczestniczą jako podmioty nie tylko osoby prowadzące działalność gospodarczą, ale także państwa, samorządy i regiony. We współczesnej ekonomii pojawiło się twierdzenie, że motorem rozwoju jest nie tylko konkurencyjność, ale także kooperacja między podmiotami, gdyż element, jakim jest współpraca, nie neguje znaczenia konkurencji, tylko nadaje się mu nowy wymiar.

Zgodnie z definicją Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju¹ „konkurencyjność gospodarki narodowej jest wyznaczana stopniem, w którym w warunkach sprawiedliwego działania rynku może ona wytwarzać dobra i usługi zgodne ze standardami międzynarodowymi, a ponadto gospodarka ta jest w stanie utrzymać na niezmiennym poziomie lub powiększać dochody swych obywateli” [OECD, *Technology...*, 1992]. Konkurencyjność gospodarki oznacza zatem możliwość zarówno sprostania międzynarodowej konkurencji, jak i trwałego zapewnienia wysokiej stopy zwrotu od zastosowanych czynników produkcji i wysokiego poziomu zatrudnienia [Strahl, 2000]. W późniejszym okresie konkurencyjność państwa zaczęto odnosić do zdolności zarówno przedsiębiorstw, gałęzi przemysłu, jak i regionów, krajów lub ponadnarodowych ugrupowań krajów „do wytwarzania towarów i usług, w warunkach trwałego uczestnictwa w międzynarodowej rywalizacji oraz wysokiego zaangażowania czynników produkcji w długim okresie, a także do osiągania relatywnie wysokiej przychodowości z ich sprzedaży” [OECD, *Industrial...* 1996; OECD, *New Directions...*, 1997]. Jednak należy pamiętać, analizując w ramach konkurencyjności danego państwa konkurencyjność przedsiębiorstw, że „(...) konkurencyjność gospodarki narodowej jest czymś więcej niż tylko rezultatem łącznej lub przeciętnej konkurencyjności firm” [Libiński, 1995, s. 11] funkcjonujących na danym obszarze.

Istota konkurencyjności państwa stanowi zdolność do sprostania konkurencji międzynarodowej. Zdaniem M. Belki, przez „międzynarodową konkurencyjność gospodarki rozumie się zdolność do trwałego uzyskania korzyści ze stosunków z zagranicą” [Belka, 1995, s. 53], jednak obecnie można powiedzieć, że konkurencyjność ma charakter przejściowy ze względu na turbulentność otoczenia, w którym funkcjonujemy. Polega więc na dążeniu to trwałej przewagi nad konkurentami. Można więc powiedzieć, że jest to zdolność kraju do zwiększania jego udziałów na rynkach eksportowych lub też do utrzymania relatywnego wysokiego tempa wzrostu krajowego popytu bez pogarszania bilansu obrotów bieżących. Konkurencyjność gospodarki na rynkach światowych utożsamiana bywa z dodatnim saldem bilansu handlowego, płatniczego lub bieżącego. W celu uzyskania korzyści z wymiany międzynarodowej kraje dążą do poprawy osiąganego wskaźnika *terms of trade*, ponieważ umożliwia to utrzymanie lub powiększanie udziałów w rynku globalnym [Kłosiński, 1996]. Wynika z tego, że odnosząc zjawisko konkurencji do narodowych systemów gospodarczych, mówimy o konkurowaniu z innymi podmiotami w momencie, gdy są eksportowane towary z danego kraju, natomiast nie odnosimy się do importu, gdyż w wypadku nabywania dóbr w gospodarce rynko-

¹ Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (ang. *Organization for Economic Cooperation and Development* – OECD, fr. *Organisation de Coopération et de Développement Economiques* – OCDE) jest organizacją międzynarodową skupiającą wysoko rozwinięte i demokratyczne państwa, powstałą 30 września 1961 r. z przekształcenia Organizacji Europejskiej Współpracy Gospodarczej (OEEC).

wej nie wiąże się to z konkurowaniem, z wyjątkiem nabywania kapitału (na rynku kapitałowym konkurują nabywcy, a nie oferenci). Jeżeli zaś światowe systemy gospodarcze konkurują o przyciągnięcie kapitału, to można powiedzieć, że alokacja kapitału zagranicznego zależy od międzynarodowej konkurencyjności gospodarki i im jest ona wyższa, tym większy jest napływ inwestycji zagranicznych.

Według The World Competitiveness Report 1995, konkurencyjność kraju identyfikuje się ze zdolnością danego państwa do tworzenia proporcjonalnie większego bogactwa od tego, jaki wytwarza konkurencja. Zatem akcentuje się zdolność danej gospodarki do czerpania jak największych lub co najmniej większych niż pozostali uczestnicy korzyści płynących ze współdziałania w międzynarodowym podziale. Zgodnie z opracowaniem *Institute for Management Development* z 2005 r., w przypadku krajów konkurencyjność oznacza zdolność budowania i utrzymywania środowiska sprzyjającego uzyskiwaniu zwielokrotnionych korzyści przez przedsiębiorstwa, a także wyższego poziomu zasobności obywateli danego państwa [*World Competitiveness Yearbook*, 2005]. Państwo, mając na celu podniesienie poziomu bogactwa narodowego, przez odpowiednie zarządzanie zasobami i procesami zachodzącymi w gospodarce narodowej dąży do zintegrowania tych działań w spójny model ekonomiczny i społeczny. Zmiany w potencjale gospodarczym kraju wpływają na przemiany struktury gospodarki światowej. W ten sposób dochodzi do powstania dominujących układów w przepływach dóbr, usług, kapitału, ludzi, modeli kulturowych i konsumpcyjnych, które z kolei wpływają zarówno na pojedyncze kraje, jak i na poszczególne przedsiębiorstwa.

2. Znaczenie gospodarki chińskiej na świecie

O poziomie konkurencyjności Chin decyduje występowanie czynników konkurencyjności, wpływających na zdolność państwa do współzawodniczenia z innymi jednostkami przestrzennymi tego typu. Kraj ten jest najludniejszym państwem świata (ponad 1,3 mld mieszkańców) położonym w Azji Środkowej i Wschodniej; powierzchnia jego terytorium plasuje je na czwartej pozycji na świecie.

Wzrost gospodarczy w latach 2004-2005 wyniósł według prognoz ponad 4,0% (Międzynarodowy Fundusz Walutowy [MFW: *World Economic...*, 2004]: 4,6%, Bank Światowy [*World, Bank, Global...*, 2004]: 4,6 i 4,1%). Dla 15 głównych krajów Unii Europejskiej przewidziano utrzymanie wzrostu na poziomie ok. 2% w latach 2004-2005 (Międzynarodowy Fundusz Walutowy 2,0 i 2,2%). Natomiast dla krajów przynależących do strefy euro oszacowano, że będzie to w przybliżeniu 2% (Międzynarodowy Fundusz Walutowy: 1,7 i 2,3%; Bank Światowy: 1,7 i 2,3%; OECD [OECD: *Economic...*, 2004]: 1,6 i 2,4%). Zgodnie z przeprowadzonymi analizami, najdynamiczniej miały się rozwijać tzw. wschodzące systemy gospodarcze Azji, a przede wszystkim Chiny, które w latach 2004-2006 miały osiągnąć tempo rozwoju powyżej 8% [*Wikipedia...*].

Gospodarka chińska należy obecnie do najprężniej rozwijających się systemów gospodarczych świata. Na przykład wartość produktu krajowego brutto odnotowana w 2006 r. wyniosła 2 512 mld dolarów, co oznacza, że kraj ten zajął czwarte miejsce pod względem tego wskaźnika makroekonomicznego, zaraz po takich potęgach gospodarczych, jak Stany Zjednoczone, Japonia i Niemcy. Już dziś przygotowane prognozy szacują, że Chiny będą ok. roku 2015 drugą gospodarką na świecie, natomiast światową potęgą gospodarczą staną się do 2050 r. [<http://www.amee.pl...>].

Dynamiczny rozwój tego kraju rozpoczął się w latach 80. XX wieku. Jego powodem było stworzenie dobrych warunków inwestycyjnych dla zagranicznych partnerów oraz umożliwienie dokonywania transferu nowych technologii. Czynniki zachęcającymi do podjęcia działalności gospodarczej w Chinach są np. niskie koszty pracy, zakaz strajków dla pracowników, niskie podatki, brak ograniczeń w ochronie środowiska, obietnica dostępu do ogromnego rynku zbytu itd. Należy zauważyć, że we współczesnej gospodarce światowej kraje zdobywają zdolność do konkurencyjności na rynku międzynarodowym jedynie dzięki innowacjom i poprawie jakości wytwarzanych dóbr i usług. Taka polityka pozwala im na wytwarzanie lepszych jakościowo produktów, co umożliwia uzyskanie tzw. premii za jakość, a w konsekwencji pozwala na skuteczną obronę „przed zalewem tanich, mniej przetworzonych, niemarkowych i mniej innowacyjnych produktów” [Bossak, Bieńkowski, 2004, s. 121]. W związku z tym niezwykle istotne są różnice dotyczące stopnia zróżnicowania oferowanego przez producentów asortymentów, jakości towarów i stopnia ich przetworzenia, poziomu technologicznego firmy.

Chiny zmieniają swoją dotychczasową pozycję pod względem jakości wytwarzanych dóbr i usług, które zaczynają być klasyfikowane jako średnio i wysoko zaawansowane technologicznie, choć w zdecydowanej większości towary eksportowane z Chin konkurują niską ceną. Jednakże należy zauważyć, że wzrasta konkurencyjność eksportu pod względem zróżnicowania asortymentowego i dobrej jakości produktów.

Pod koniec lat 70. XX wieku rozpoczęto przeprowadzanie reform gospodarczych w Chinach, które zaowocowały sukcesami zaobserwowanymi wewnątrz kraju. Jednakże ze względu na niewielką integrację z innymi państwami nie wywierały one znacznego wpływu na gospodarkę światową. Chińska polityka współpracy gospodarczej z zagranicą uległa przeobrażeniu, co uwidoczniło się w odejściu od wysokiego stopnia autarkii (samowystarczalności gospodarczej), co doprowadziło do dynamicznego rozwoju tego kraju w ostatnim ćwierćwieczu, niejednokrotnie niezauważanego lub niedocenianego przez ekonomistów.

W gospodarce chińskiej systematycznie dążono do liberalizacji stosunków gospodarczych z zagranicą, dzięki czemu Chiny stały się atrakcyjnym krajem dla potencjalnych inwestorów. Inwestycje są głównie lokowane w specjalnych strefach ekonomicznych, a kierunek ich działania jest zorientowany na lokalny rynek i eksport. Efektem takiej sytuacji gospodarczej są chociażby inwestycje zagraniczne o wartości ok. 70 mld dolarów, pochodzące głównie ze Stanów Zjedno-

czonych, Japonii i krajów Unii Europejskiej podjęte w 2005 r. Ze względu na to, że przeważająca część eksportowanych towarów to produkty o niskiej jakości i poziomie zaawansowania technologicznego konieczne jest poszukiwanie sposobów na wyrównywanie się tej słabości gospodarki narodowej, np. przez obniżanie poziomu płac w kraju, wzrost zużycia energii koniecznej do wytwarzania dóbr, a także przez degradację środowiska naturalnego. Całość tych działań wpływa na obniżenie kosztów produkcji, a przez to na niższe ceny oferowanych towarów. Dlatego patrząc z drugiej strony, należy zauważyć, że gospodarka chińska opiera się przede wszystkim na wyzysku obywateli tego kraju i braku poszanowania dla środowiska naturalnego. Aktualnie w Chinach jest ok. 320 tys. osób, których majątek wynosi średnio 5 mln dolarów, przy czym 90% z tych osób należy do kierownictwa partii rządzącej lub jest z nimi w bliskich relacjach, co oznaczałoby, że zyski z tej sytuacji czerpią głównie przedstawiciele władz.

Można powiedzieć, że nie ma dziś gospodarki na świecie, która nie jest powiązana gospodarczo z rynkiem chińskim. Kraj ten stał się głównym miejscem wytwarzania dóbr tekstylnych, artykułów gospodarstwa domowego, sprzętu elektronicznego, produkcji mebli i artykułów biurowych [Świtalski, 2005, s. 19]. Poza tym zgodnie z przewidywaniami zawartymi w raporcie *Motor Industry*, w ciągu kilku lat Chiny mają szansę stać się jednym z głównych producentów aut osobowych na świecie [*Motor Industry*, 2005]. Towary wytwarzane w Chinach zaczęły silną ekspansję na zachodnie rynki, na które są obecnie masowo importowane, co wpłynęło na wzrost konkurencji dla międzynarodowych koncernów ze strony chińskich przedsiębiorców, którzy dla wzmocnienia swojej pozycji zaczęli się konsolidować, przeprowadzać fuzje [Wei, 2006]. Najistotniejsze znaczenie dla wzmocnienia możliwości ekspansji gospodarki chińskiej miało przystąpienie tego kraju do Światowej Organizacji Handlu (WTO), które umożliwiło zwiększenie dostępu do rynków zagranicznych. Na skutek zniesienia ograniczeń dla Chin w ramach równego traktowania partnerów będących członkami Światowej Organizacji Handlu w 2005 r. zaobserwowano skokowy wzrost eksportu produktów tradycyjnych branż, który sięga nawet od 300 do 400% w Stanach Zjednoczonych i Unii Europejskiej. Taka sytuacja skutkuje pojawieniem się ponownie idei protekcjonizmu w krajach Unii Europejskiej, Japonii czy Stanach Zjednoczonych, które chcą chronić własne rynki przed konkurencją ze strony chińskich towarów. Ochrona rodzinnych przedsiębiorców nie może być jednak stosowana długotrwale, gdyż byłoby to sprzeczne z wolną konkurencją, na której z kolei zyskują konsumenci. Dlatego część firm zagranicznych decyduje się nie tylko na konkurowanie, lecz niejednokrotnie na podejmowanie współpracy z chińskimi producentami.

Ceny towarów chińskich ograniczają w pewnym stopniu inflację, co staje się argumentem do obniżenia stóp procentowych przez banki centralne. Natomiast niskie stopy procentowe powodują, że kredyty stają się tańsze, co umożliwia wzrost podaży globalnej i pobudza koniunkturę rynkową. Dotychczas Stany Zjednoczone były krajem wpływającym na politykę pieniężną na świecie, jednak ostat-

nio zauważa się także wpływ Chin. Wzrost znaczenia gospodarki chińskiej przyczynił się nie tylko do ogromnej zmiany w poziomie cen produktów, ale także wpłynął na poziom kosztów pracy i kapitału, gdyż dynamiczny rozwój gospodarczy Chin wpłynął na zwiększenie w latach 2003-2005 zapotrzebowania na stal, nośniki energii, metale nieżelazne. Wzrost popytu na czynniki produkcji wpłynął na ceny m.in.: ropy naftowej, metali kolorowych, stali, bawełny, kauczuku, węgla czy wełny i innych surowców, wpływając na wyniki bilansów zagranicznych, bieżących i płatniczych w krajach eksportujących surowce naturalne.

Duża aktywność gospodarcza Chin w 2005 r. wpłynęła na rewaluację chińskiej waluty, która do lipca 2005 r. była sztywno powiązana z dolarem amerykańskim. Na skutek presji została ona częściowo uwolniona, co spowodowało wzrost cen towarów chińskich, które nadal jednak są tańsze niż produkty konkurentów. W związku z tym w 2005 r. kraj wypracował nadwyżkę handlową na poziomie ok. 90 mld dolarów, podczas gdy rok wcześniej stanowiła ona jedynie jedną trzecią kwoty z roku 2005 r., czyli 32 mld dolarów. Od momentu uwolnienia waluty od dolara nadwyżka ta zmalała. Ważnym czynnikiem stał się wzrost importu surowców na skutek wzrostu siły nabywczej chińskiej waluty [Wei, 2006].

Całość zmian zachodzących w Chinach wpływa na poziom wzajemnych kursów walutowych na świecie. W związku z tym można powiedzieć, że Chiny zaczęły wpływać przede wszystkim na koszty pracy i na ceny surowców, a także na cenę produktów codziennego użytku, nieruchomości, na poziom inflacji, poziom stóp procentowych, a także rentowność papierów dłużnych.

3. Podsumowanie

Głównym źródłem sukcesów gospodarczych Chin stało się zmniejszenie ograniczeń lokalnej przedsiębiorczości, które krępowały możliwość akumulacji i rozwoju zamożności społeczeństwa, zmniejszając możliwość podejmowania prywatnej działalności gospodarczej w zakresie handlu i usług. Największe znaczenie miało zliberalizowanie systemu ekonomicznego, a przede wszystkim stopniowe otwarcie gospodarki chińskiej. Działania te wpłynęły na pojawienie się konkurencji i inwestycji zagranicznych w Chinach, głównie z Japonii, ze Stanów Zjednoczonych i z Europy.

Chiny są krajem o niezwykle niskim udziale budżetu w produkcji krajowym brutto (udział wydatków państwa sięga 25% PKB). Stosunkowo wysoki poziom osiągają wydatki na cele rozwojowe i inwestycyjne, ponieważ realizowane są duże programy infrastrukturalne, ponieważ stan i jakość infrastruktury jest jednym z najważniejszych czynników decydujących o lokalizacji inwestycji. Poza tym w Chinach następuje dynamiczne i ustabilizowane zwiększanie dochodów, a także silny wzrost oszczędności, co ma duże znaczenie dla perspektyw rozwoju i wzmocnienia poziomu konkurencyjności międzynarodowej gospodarki chińskiej. Sposób prowadzenia polityki pieniężnej przez bank centralny także jest czynni-

kiem decydującym o sukcesie ekonomicznym Chin, gdyż dąży się do ukształtowania podaży pieniądza na poziomie zapewniającym dynamiczny rozwój gospodarczy.

Umocnienie pozycji gospodarczej Chin w gospodarce światowej jest możliwe dzięki stabilnemu systemowi finansowemu, politycznemu i społecznemu oraz prowadzeniu neutralnej polityki przez ten kraj, co skutkuje brakiem konfliktów z sąsiadami.

W związku z tym można powiedzieć, że gospodarka chińska ma przed sobą pomyślne perspektywy rozwoju. Stworzono korzystny klimat inwestycyjny dla wzmocnienia konkurencyjności gospodarki tego kraju. Zmiany zachodzące w Chinach sprzyjają podejmowaniu kroków w kierunku dalszych reform, zliberalizowania gospodarki i przystosowania systemu instytucjonalnego kraju do wymagań szybko zmieniającej się struktury gospodarczej. Umożliwiło to poprawę sprawności funkcjonowania mechanizmu rynkowego, zmniejszenie kosztów transakcyjnych, zminimalizowanie ryzyka i wzrost innowacyjności gospodarki. Zatem można powiedzieć, że podjęto się realizacji działań, które pozwolą stworzyć nowe perspektywy rozwoju i zwiększyć konkurencyjność gospodarki chińskiej. Wiek XXI został nazwany przez J. Romeina erą Azji. Uważał on, że Chiny staną się państwem przemysłowym, będącym największą potęgą gospodarczą Wschodu, a może i świata [Gunder Frank, 2007].

Literatura

- Bakier B., Meredyk K., *Istota i mechanizm konkurencyjności*, [w:] J. Grabowiecki, H. Wnorowski, *Konkurencyjność gospodarki polskiej a rola państwa przed akcesją do Unii Europejskiej*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok 2000.
- Belka M., *Międzynarodowa konkurencyjność polskiej gospodarki*, „Gospodarka i Przyszłość” 1995 nr 1.
- Bossak J.W., Bieńkowski W., *Międzynarodowa zdolność konkurencyjna kraju i przedsiębiorstw. Wyzwania dla Polski na progu XXI wieku*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2004.
- Gunder Frank A., *ReOrientacja historii światowej i teorii społecznej*, Wykład z cyklu: Wertheim Lecture, 1998, <http://www.uni.wroc.pl/~turowski/frank-reorient.htm>, 20.05.2007.
- http://www.amee.pl/page,,Materialy_prasowe,9cba048776fef1749faf6b435be021a0.html 20.05.2007 r.
- Kłosiński K., *Zmiany sektorowej struktury gospodarki polskiej w okresie transformacji*, „Gospodarka Narodowa” 1996 nr 8-9.
- Libiński M., *Konkurencyjność gospodarki czy przedsiębiorstw*, „Gospodarka Narodowa” 1995 nr 6.
- Lubiński M., *Konkurencyjność gospodarki. Pojęcie i sposób mierzenia*, [w:] *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki Polski – uwarunkowania i perspektywy*, Raporty. Studia nad konkurencyjnością, IRiSS, Warszawa 1995.
- MFW: *World Economic Outlook*, April 2004.
- Motor Industry*, „Financial Times” 1 marca 2005.
- Nowa encyklopedia powszechna PWN*, Tom 3 I-L, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 1996.
- OECD, *Industrial Competitiveness. Organization for Economic Cooperation and Development*, Paris 1996.

- OECD, *New Directions for Industrial Policy*, „OECD Policy Brief” 1997 nr 3.
- OECD, *Technology and the Economy, The Key Relationships. Organization for Economic Cooperation and Development*, Paris 1992.
- OECD: *Economic Outlook no. 75*, Preliminary Edition, May 2004.
- Strahl D., *Możliwości wykorzystania miar agregatowych do oceny konkurencyjności regionów*, [w:] *Gospodarka lokalna w teorii i praktyce*, red. E. Sobczak, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 860, AE, Wrocław 2000.
- Świtalski W., *Innowacje i konkurencyjność*, Wydawnictwa Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa 2005.
- Wei Z., *Gospodarka światowa w rytmie Chin*, WGI Dom Maklerski, Inwestor Finansowy, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Gospodarka-swiatowa-w-rytmie-Chin-1389436.html> 30.01.2006 r.
- Wikipedia – wolna encyklopedia*, hasło: Chiny, <http://pl.wikipedia.org/wiki/Chiny>.
- World Bank, Global Development Finance 2004*, April 2004.
- World Competitiveness Yearbook*, IMD, Lausanne 2005.

COMPETITIVENESS OF CHINA – SELECTED ASPECTS

Summary

Today the Chinese economy is one of the fastest developing economies in the world. The article discusses selected aspects of competitiveness of the Chinese economy. The most important is liberalization of economic system – first of all step-by-step opening of the Chinese economy.

Emil Łobodziński

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

ŁĄCZENIE SIĘ GIEŁD W PROCESIE GLOBALIZACJI

1. Wstęp

Procesy globalizacji w gospodarce światowej obserwuje się od wielu lat. W okresie ostatnich 20 lat zjawisko to staje się coraz częstszym przedmiotem badań naukowych. Ukazuje się wiele pozycji literaturowych na ten temat, jak również artykułów prasowych i programów telewizyjnych. Trudno jednoznacznie zdefiniować, co oznacza globalizacja, gdyż nawet wśród autorów licznych opracowań z tej dziedziny nie ma zgodności. Potocznie globalizacja to poszerzanie działalności przedsiębiorstw na skalę światową, więc nie obejmującą już tylko jednego kraju bądź kilku krajów, ale praktycznie cały świat. W opracowaniach wskazuje się, że zjawisko to dotyczy przedsiębiorstw, a przede wszystkim dużych korporacji międzynarodowych. W ostatnich latach szczególnej wagi zaczynają nabierać procesy zachodzące na rynkach finansowych. Szczególnie interesujące jest zagadnienie globalizacji giełd.

2. Przyczyny i skutki fuzji

Aby wyjaśnić przyczyny łączenia się giełd, należy najpierw zwrócić uwagę na pewne jej aspekty. Giełda zwykle jest rozumiana jako miejsce, gdzie dokonuje się obrotu instrumentami finansowymi. Jednak giełda to także spółka, czyli przedsiębiorstwo prowadzące działalność gospodarczą. W tym sensie można potraktować ją jako pewien rodzaj firmy [Satalecki, 2007(a)]. Ponadto trzeba też zauważyć, że większość spółek giełdowych to spółki akcyjne, których akcje są w publicznym obrocie, zwykle na parkiecie prowadzonym przez daną spółkę. Ponieważ w spółce akcyjnej nadrzędnym celem jest osiągnięcie korzyści dla akcjonariuszy, spółki te muszą tak działać, aby ten cel osiągnąć [Buy, buy..., 2007].

Należy także zauważyć, że giełdy można podzielić ze względu na wielkość i znaczenie dla rynku na [Kulpaka, 2007, s. 50]:

- lokalne,

- międzynarodowe,
- światowe.

Giełdy o charakterze lokalnym mają istotne znaczenie tylko dla danego kraju. Notowane są na nich zwykle tylko podmioty krajowe. Giełdy międzynarodowe mają znaczenie w skali regionu bądź świata. Notowane są tam zarówno spółki krajowe, jak i zagraniczne. Mianem światowych można określić giełdy, które pełnią istotną funkcję w skali całego świata.

Do tradycyjnych czynników, które wpłynęły na proces globalizacji przedsiębiorstw, a tym samym także giełd, zalicza się [Zorska, 2002, s. 21]:

- postęp naukowy i techniczny,
- konkurencję międzynarodową,
- politykę ekonomiczną państw.

Tabela 1. Największe giełdy na świecie pod względem liczby notowanych spółek

Nazwa giełdy	Liczba spółek
Bombay SE	4879
TSX Group	3942
BME Spanish Exchanges	3523
LSE	3297
Nasdaq	3075*
Tokio SE	2409
NYSE Group	2291
Australia SE	1958
Korea Exchange	1749
National Stock Exchange India	1320

* Dane dotyczą listopada 2007 ze względu na brak informacji z grudnia.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Focus Monthly Newsletter, *World Federation of Exchanges*, December 2007, nr 178, s. 61.

Tabela 2. Największe giełdy w Europie pod względem liczby notowanych spółek

Nazwa giełdy	Liczba spółek
BME Spanish Exchanges	3523
LSE	3297
Euronext	1164
Deutsche Borse	866
OMX	850

Źródło: opracowanie własne na podstawie Focus Monthly Newsletter, *World Federation of Exchanges*, December 2007, nr 178, s. 61.

Tabela 3. Największe giełdy na świecie pod względem kapitalizacji krajowych spółek

Nazwa giełdy	Kapitalizacja (w mld dolarów)
NYSE	15 525
Tokyo	4524
Euronext	4283
LSE	3949
Shanghai Stock Exchange	3279

Źródło: opracowanie własne na podstawie Focus Monthly Newsletter, *World Federation of Exchanges*, December 2007, nr 178, s. 59

Tabela 4. Największe giełdy w Europie pod względem kapitalizacji krajowych spółek

Nazwa giełdy	Kapitalizacja (w mld dolarów)
Euronext	4283
LSE	3949
Deutsche Borse	2085
BME Spanish	1801
Swiss Exchange	1321
OMX	1285
Borsa Italiana	1089

Źródło: opracowanie własne na podstawie Focus Monthly Newsletter, *World Federation of Exchanges*, December 2007, nr 178, s. 59.

Postęp naukowy i techniczny jest jednym z najważniejszych czynników prowadzących do globalizacji działalności. Jest on ważny dla spółek prowadzących giełdy. Nie może być bowiem dobrej giełdy bez nowoczesnego i niezawodnego systemu informatycznego. Oczywiście możliwości tych systemów zmieniały się z czasem. Początkowo obejmowały one daną grupę instrumentów, np. oddzielny system do obrotu akcjami, oddzielny do obrotu derywatami. Na skutek postępu technicznego systemy te stają się coraz bardziej wydajne i znacznie poszerzają się możliwości ich stosowania. Obecnie można stworzyć system, który będzie służył do obrotu zarówno akcjami, jak i derywatami. Taki rozwój techniczny przyczynił się do tego, iż możliwe staje się, aby różne systemy współdziałały ze sobą, co pozwala na łączenie różnych giełd.

Konkurencja międzynarodowa to także istotny czynnik, który stanowi o globalizacji giełd. Wraz z rozwojem rynku finansowego oraz coraz większą swobodą przepływu kapitału giełdy w poszczególnych państwach konkurują nie tylko z najbliższymi geograficznie konkurentami, ale także z tymi na innych kontynentach.

W dobie Internetu każda giełda zmuszona jest rywalizować z innymi. Taki układ sprawia, iż szczególnie w przypadku mniejszych giełd albo przejmują one inne, jeszcze mniejsze giełdy, albo same są przejmowane. Konkurencja międzynarodowa polega w tym wypadku również na innym aspekcie – dotyczącym inwestorów. Ze względu na techniczne możliwości inwestor może dokonywać obrotu na dowolnej giełdzie. Jeśli przyjąć, iż inwestor działa racjonalnie, to będzie on korzystał z tych giełd, gdzie opłaty przez niego ponoszone będą najmniejsze.

Polityka ekonomiczna państwa jest ważnym aspektem globalizacji, bowiem regulacje prawne prowadzą do rozwoju bądź zatrzymania wymiany międzynarodowej zarówno towarów, jak i kapitału. Obecnie istnieje tendencja do ułatwiania wymiany międzynarodowej oraz przepływu kapitału. Szczególnie ważne są tutaj regulacje państw rozwiniętych, w tym przede wszystkim USA oraz państw europejskich. To bowiem giełdy w tych krajach mają główną pozycję na świecie. Brak barier bądź małe bariery w przepływie kapitału pozwalają na rozwój międzynarodowych transakcji giełdowych.

Powyższe czynniki sprawiły, że możliwe stały się połączenia giełd pod względem zarówno technicznym, jak i prawnym. Do bezpośrednich przyczyn połączeń giełd należy zaliczyć:

- konkurencję,
- interesy akcjonariuszy,
- oszczędności,
- prestiż.

Spółka prowadząca giełdę jest normalnym przedsiębiorstwem, w związku z czym narażona jest na silną konkurencję. Wraz z dynamicznym rozwojem rynku finansowego na świecie ta konkurencja zaostrza się. Aby przetrwać na takim rynku, trzeba mieć silną pozycję rynkową i duże zaplecze finansowe. To zaś możliwe jest między innymi dzięki połączeniu giełd.

Istotną przyczyną fuzji są także interesy akcjonariuszy spółki prowadzącej giełdę. Chcą oni, aby spółka rozwijała się i generowała coraz większe zyski. Rozwój spółki często możliwy jest jedynie przez przejęcie. Dotyczy to zwłaszcza giełd terminowych. Zwykle bowiem instrumenty notowane na giełdzie terminowej są jej własnością (tzn. inna giełda nie może wprowadzić do obrotu identycznego instrumentu). To powoduje konieczność łączenia się tych giełd, jeśli zamierzają one poszerzyć swoją działalność.

Praktycznie przy każdej fuzji istotną przyczyną są oszczędności, jakie zostaną osiągnięte w wyniku połączenia. Oczywiście wielkości tych oszczędności są różne i zależą m.in. od wielkości podmiotów łączących się, a także od tego, czy są to podmioty komplementarne, czy raczej o charakterze substytucyjnym. Oszczędności, jakie mogą być osiągnięte w wyniku fuzji, wynikają np. z mniejszych kosztów operacyjnych. Jeśli łączą się dwie spółki prowadzące giełdę, to mogą obniżyć koszty zarządu. Ponadto możliwe jest wprowadzenie jednego systemu transakcyjnego, co także znacznie obniży koszty, a jednocześnie usprawni obrót. Pośrednio

obniżka kosztów może także nastąpić w wyniku zmniejszenia się konkurencji, jeśli łączące się spółki wcześniej rywalizowały ze sobą.

Prestizż nie jest dominującym czynnikiem, jednak może być także istotny przy podejmowaniu decyzji dotyczących fuzji. Do powstania giełdy OMX przyczyniło się m.in. to, iż zainteresowanie giełdami nordyckimi było bardzo niskie. Utworzenie wspólnej giełdy wpłynęło na wzrost zainteresowania tym rynkiem. Ponadto połączenie to przyczyniło się do zwiększenia atrakcyjności inwestowania na tamtejszych giełdach. OMX jako spółka także zyskała na zainteresowaniu – została przejęta przez Nasdaq [Satalecki, 2007(a)].

Globalizacja giełd wywiera wpływ na kształt rynków finansowych. Do skutków połączeń giełd można zaliczyć:

- oszczędności,
- zwiększenie płynności,
- monopolizację rynku.

Podstawową korzyścią płynącą z połączenia giełd jest obniżka kosztów. Dotyczy ona zarówno samych spółek łączących się – niższe koszty zarządu czy też związane z utrzymaniem systemu transakcyjnego, jak i inwestorów i emitentów. W wyniku fuzji możliwe jest zmniejszenie opłat pobieranych przez giełdę z tytułu dopuszczenia do notowań. Jest także możliwość obniżki opłat transakcyjnych, dla inwestorów obracających instrumentami na danej giełdzie. Przykładem może być połączenie giełdy Nasdaq z giełdą OMX, w wyniku którego obecnie dla instytucji finansowych istnieje jedna opłata za możliwość korzystanie z giełdy zamiast dotychczasowych trzech różnych [SAT, *Skandynawia...*, 2007].

Ważnym aspektem połączonych giełd jest zwiększenie płynności notowanych instrumentów. Inwestorzy, którzy do tej pory zawierali transakcje tylko na jednej giełdzie, mogą teraz zawierać transakcje również na drugiej. Jeśli dodać do tego jeden system transakcyjny, to inwestowanie w notowane instrumenty staje się znacznie szybsze, tańsze i mniej skomplikowane. Ponadto w wyniku fuzji powstaje najczęściej duża giełda, która ze względu na swoją wielkość oraz znaczenie dla rynku finansowego przyciąga nowych inwestorów, co dodatkowo przyczynia się do większej płynności.

Należy zwrócić uwagę na to, iż powstanie giełd gigantów niesie za sobą także skutki negatywne. Przede wszystkim pojawia się zagrożenie związane z pozycją, jaką nowa giełda zajmuje w światowym obrocie instrumentami. Giełda CME po fuzji z giełdą CBOT będzie miała 85-procentowy udział w obrocie instrumentami pochodnymi w USA [*Making...*, 2007]. *De facto* będzie więc monopolistą, co może prowadzić do niekorzystnych skutków z punktu widzenia inwestora indywidualnego bądź instytucjonalnego. Podmiot taki będzie skłonny do utrzymania wysokich kosztów transakcyjnych, gdyż nie będzie miał wystarczająco silnej konkurencji. Oczywiście zagrożenie to należy rozpatrywać w skali kraju bądź regionu, ale nie całego świata. CME i CBOT będą co prawda największą giełdą terminową na świecie, lecz poza USA niewątpliwie nie będą monopolistą. W Europie istnieje

bowiem choćby do niedawna największa światowa giełda terminowa Eurex czy LIFFE należąca obecnie do NYSE Euronext.

Oprócz wymienionych wyżej skutków można wskazać na jeszcze inne rezultaty połączeń. Niewątpliwie fuzje giełd, szczególnie jeśli mają charakter komplementarny (giełda terminowa łączy się z giełdą akcyjną), przyczynią się do zwiększenia możliwości dywersyfikacji ryzyka przez inwestorów. Jest to ważne zagadnienie, szczególnie w obliczu bardzo dynamicznie rozwijającego się rynku funduszy hedgingowych. Fundusze te swoje strategie opierają na zarządzaniu ryzykiem, do czego konieczne są rozmaite instrumenty finansowe. Im giełda posiada większą różnorodność instrumentów, tym częściej będzie ona wybierana, gdyż pozwala funduszom ograniczyć koszty [*A look into...*, 2007].

Wydaje się, że tworzenie dużych światowych giełd może przynieść jeszcze jeden efekt – związany z efektywnością rynku. Zgodnie z teorią, rynki giełdowe powinny być efektywne przynajmniej w odniesieniu do słabej hipotezy efektywności. Połączenie giełd oraz, co za tym idzie, zwiększenie liczby inwestorów, a także często wydłużenie czasu notowań instrumentów powinno sprzyjać podniesieniu efektywności rynku.

3. Charakterystyka połączeń giełd

Jeszcze kilka lat temu powszechne było, iż w danym kraju istniała jedna giełda. Wyjątkiem były tutaj USA, gdzie tych giełd było zdecydowanie więcej (np. NYSE, NASDAQ, AMEX, CBOT, CME, CBOE) [Satalecki, 2007(a)].

Jednak w miarę zwiększania się przepływów kapitałowych między państwami nastąpił proces łączenia giełd. Należy zaznaczyć, że na początku obejmował on tylko połączenia giełd bliskich sobie pod względem geograficznym. Przykładem jest Euronext, czyli giełda powstała w wyniku połączenia giełd paryskiej, amsterdamskiej, lizbońskiej oraz brukselskiej. Podobnie OMX, czyli połączenie giełd nordyckich. Dopiero w ostatnich dwóch latach pojawiły się idee stworzenia giełd światowych przez fuzje podmiotów z różnych kontynentów, tj. amerykańskich i europejskiego. Pierwszym takim połączeniem na skalę światową była giełda NYSE Euronext. Ostatnio doszło do przejęcia przez Nasdaq giełdy OMX. Praktycznie pewne jest też połączenie CME z CBOT.

W obecnym procesie globalizacji giełd zwraca się uwagę na to, w jakim kierunku te działania zmierzają. Wydaje się, że docelowym modelem jest giełda, która będzie prowadziła obrót każdym rodzajem instrumentu finansowego. Do tej pory bowiem istniał podział na giełdy akcyjne oraz terminowe.

Innym interesującym zagadnieniem jest to, iż konsolidacji, w dalszym etapie globalizacji podlegają praktycznie tylko giełdy z USA i Europy. Giełdy azjatyckie, które przeżywają dynamiczny rozwój, jak na razie nie włączają się w ten proces. Pojawiają się porozumienia podpisywane między giełdami, ale ograniczają się one do wyrażenia woli współpracy. Nie ma natomiast zamiaru dokonania fuzji.

Tabela 5. Wybrane najważniejsze giełdy akcyjne i terminowe przed połączeniem

Nazwa giełdy	Charakter
NYSE	akcyjna
NASDAQ	akcyjna
AMEX	akcyjna
LSE	akcyjna
DEUTSCHE BORSE (z wyłączeniem EUREX-u)	akcyjna
EURONEXT	akcyjna
TOKYO	akcyjna
CME	terminowa
CBOT	terminowa
LIFFE	terminowa
EUREX	terminowa

Źródło: opracowanie własne.

Tabela 6. Wybrane najważniejsze giełdy akcyjne i terminowe po połączeniu

Nazwa giełdy	Charakter
NYSE-EURONEXT	akcyjno-terminowa
NASDAQ-OMX	akcyjno-terminowa
CME-CBOT	terminowa
LSE	akcyjna
AMEX	akcyjna

Źródło: opracowanie własne.

Warto też zauważyć, że fuzje i przejęcia dotyczą istniejących już podmiotów. Jednak w 2006 r. kilka największych banków światowych zdecydowało o powstaniu paneuropejskiej platformy obrotu handlu akcjami [Susło, Satalecki, 2007]. Do grupy tej należą takie banki, jak Citigroup, Credit Suisse, Deutsche Bank, Goldman Sachs, Merrill Lynch, Morgan Stanley oraz UBS. *De facto* jest to więc kolejna giełda w Europie. Przy czym wyróżniającymi ją cechami mają być niższe koszty dla uczestników rynku oraz inwestorów, a także większa płynność.

4. Przegląd wybranych fuzji giełdowych

Euronext

Jednym z przykładów konsolidacji rynków finansowych na poziomie międzynarodowym, lecz nie światowym jest giełda Euronext. Do 2000 r. praktycznie każda giełda w Europie miała charakter narodowy i działała osobno. Taki układ nie sprzyjał swobodnemu przepływowi kapitału. Ponadto każda giełda, działając oddzielnie, nie mogła skutecznie rywalizować z największymi, jak np. LSE czy NYSE.

22 września 2000 r. nastąpiło połączenie giełdy w Brukseli, Paryżu i Amsterdamie. Przyniosło to pozytywne skutki. Zwiększyła się płynność akcji, a także łatwiej było dokonywać transakcji, co przyczyniło się do podniesienia obrotów połączonej giełdy. Na nowym parkiecie można było obracać przede wszystkim akcjami, prawami do akcji, ale w mniejszym stopniu instrumentami pochodnymi. Sytuacja ta uległa zmianie w styczniu 2002 r. Wtedy do grupy Euronext włączono LIFF (London International Financial Futures and Options Exchange), czyli jeden z największych parkietów obrotu derywatami. W lutym 2002 r. Euronext powiększył się o giełdę portugalską.

Euronext w takim kształcie można uznać za pierwszą międzynarodową giełdę, choć oczywiście na skalę europejską. Jednak odejście od zasady „jeden kraj, jedna giełda” było wyraźnym krokiem w stronę dalszego umiędzynarodowienia się giełd.

Pełna integracja poszczególnych parkietów nastąpiła w 2004 r., kiedy wprowadzony został jeden system dla wszystkich parkietów do obrotu papierami wartościowymi oraz instrumentami pochodnymi. W chwili obecnej na Euronext notowanych jest 1164 spółek.

OMX

Kolejnym przykładem międzynarodowego połączenia giełd jest grupa OMX. Warto zwrócić uwagę, iż OMX prowadzi dwie działalności. Po pierwsze, jest spółką prowadzącą giełdy w Skandynawii oraz krajach bałtyckich. Po drugie, tworzy systemy transakcyjne używane nie tylko przez podmioty OMX, ale także inne giełdy.

Utworzenie obecnej grupy OMX nastąpiło w 2003 r. przez połączenie giełdy szwedzkiej OM (prowadziła rynek instrumentów pochodnych oraz była właścicielem giełdy sztokholmskiej) z giełdą fińską HEX. W 2005 r. do grupy dołączyła giełda duńska. W tym samym roku nastąpiło utworzenie alternatywnego rynku First North w Danii, który stopniowo rozszerzany był na inne giełdy grupy. W 2006 r. do OMX przyłączyła się giełda islandzka, a także nabyto udziały w giełdzie norweskiej. Jednocześnie w 2006 r. nastąpiło pełne połączenie parkietów, tzn. utworzona została Nordycka Lista Giełdowa OMX, jak również wspólny indeks giełdowy obejmujący wszystkie giełdy grupy.

Obecnie w skład OMX wchodzi giełdy: duńska, szwedzka, norweska, islandzka, fińska, łotewska, estońska, litewska oraz armeńska. Akcje OMX są notowane w Sztokholmie, Helsinkach i w Kopenhadze. Po połączeniu nowa giełda stała się szóstą w Europie pod względem kapitalizacji (za giełdą londyńską, frankfurcką, madrycką i Euronextem). Łącznie notowanych jest tam 855 spółek [<http://www.omxgroup.com...>].

LSE i Borsa Italiana

Giełda włoska jest jedną z mniejszych w Europie. Biorąc pod uwagę procesy konsolidacyjne zachodzące na świecie, postanowiła ona, że aby się rozwijać, musi

się połączyć z innym parkietem. Choć transakcja nie jest pewna, najprawdopodobniej giełdę te przejmie LSE. Wartość tej transakcji to ok. 1,63 mld euro, które LSE zapłaci za akcje Borsa Italiana. Nowo powstała giełda będzie warta 7,9 mld dolarów.

Planowane korzyści płynące z połączenia to w przypadku LSE obniżka kosztów o 40 mln funtów rocznie od 2011 r., a w przypadku giełdy włoskiej 29 mln euro od 2010 r. Oczekuje się także, iż na połączonym rynku będą większe obroty, co pozwoli uzyskać 10% wzrost zysku [Wachsberger, 2007].

Nasdaq i OMX

Przykładem połączenia giełd na skalę światową jest fuzja Nasdaq–OMX. 25 maja 2007 r. podpisano umowę, na mocy której powstanie grupa Nasdaq OMX. Jest to więc połączenie amerykańskiego giganta z dużą europejską giełdą. Skutkiem tego powstanie jedna z największych na świecie giełd. Warto zauważyć, że połączenie to ma charakter komplementarny. Nasdaq wnosi znaną światową markę, platformę transakcyjną oraz dotychczasowych klientów. OMX, oprócz klientów, zapewni połączonej giełdzie dostęp do rynku akcyjnego w Skandynawii, a także do rynku instrumentów pochodnych. Ponadto istotne jest też doświadczenie, jakie OMX ma w przejmowaniu lokalnych małych giełd, na czym zależy Nasdaq, gdyż umożliwi to dalszy rozwój. Nasdaq zapłaci za akcje OMX gotówką i własnymi akcjami. Jeden walor OMX jest wart 0,502 akcji Nasdaq i 94,3 SEK. Daje to wycenę całej spółki OMX na poziomie 3,7 mld dolarów [Druś, 2007]. Łączna kapitalizacja połączonych giełd wyniesie 7,1 mld dolarów i notowanych będzie tam ok. 3925 spółek.

CME i CBOT

W 2007 r. doszło do połączenia dwóch dużych giełd terminowych. CME przejęło CBOT za 8 mld dolarów. W wyniku tego powstała największa na świecie giełda terminowa CME Group. Choć połączenie to dotyczy tylko giełd amerykańskich, ma ono znaczenie światowe ze względu na istotną rolę, jaką obie giełdy odgrywają w strukturze rynku finansowego. Połączony podmiot będzie miał 85-procentowy udział w rynku derywatów w USA [A look..., 2007]. Jego wartość rynkowa wyniesie 25 mld dolarów, czyli więcej niż największa dotychczas giełda NYSE. Powodem fuzji był dynamiczny rozwój jednego z konkurentów, czyli ICE, który ostatnio przejął inną giełdę amerykańską NYBOT. Na fuzji zyskają przede wszystkim akcjonariusze obu giełd, bowiem oczekuje się, iż oszczędności kosztowe wyniosą 125 mln dolarów rocznie, począwszy od pierwszego roku [Satalecki, 2007(b)].

NYSE Euronext

4 kwietnia 2007 r. nastąpiło formalne połączenie giełd NYSE i Euronext [<http://www.nyse.com>]. W wyniku tej fuzji powstała największa giełda na świecie i była to pierwsza międzykontynentalne połączenie. Nowy podmiot będzie ofero-

wał obrót zarówno akcjami, jak instrumentami pochodnymi. Korzyści z obniżenia kosztów szacuje się na 375 mln dolarów. Liczba spółek notowanych na nowej giełdzie wynosi 3455.

Literatura

- A look into the future*, http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=8893683, 30.07.2007.
- Aspadarec W., *Proces konsolidacji rynków kapitałowych a GPW*, [w:] *Rynki finansowe wobec procesów globalizacji*, Gdańska Akademia Bankowa, Warszawa 2003.
- Buy, buy, buy*, http://www.economist.com/finance/displaystory.cfm?story_id=9217849, 30.07.2007.
- Druś M., *Nasdaq daje 25,1 mld SEK za OMX*, „Puls Biznesu” z 25.05.2007.
- Focus Monthly Newsletter, *World Federation of Exchanges*, December 2007 nr 178. <http://www.nyse.com/about/history/1022221392987.html>.
- http://www.omxgroup.com/omxcorp/About_OMX/Fast_facts/.
- Kulpaka P., *Giełdy w gospodarce*, PWE, Warszawa 2007.
- Lichtarski J., *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, AE, Wrocław 2001.
- Machała R., *Przejęcia i fuzje: wpływ na wartość firm*, Unimex, Wrocław 2007.
- Making the future*, http://www.economist.com/research/articlesBySubject/displaystory.cfm?subjectid=682270&story_id=9225743, 30.07.2007.
- SAT: *Skandynawia tworzy wspólną giełdę*, <http://www.money.pl/gielda/wiadomosci/artukul/skandynawia;tworzy;wspolna;gielde,245,0,187637.html>, 30.07.2007.
- Satalecki P., *Giełdy polykają giełdy*, <http://www.money.pl/gielda/raporty/artukul/gieldy;polykaja;gieldy,83,0,203603.html>, 30.07.2007(a).
- Satalecki P., *USA: Powstanie giełdowy gigant*, <http://www.money.pl/gielda/wiadomosci/artukul/usa;powstanie;gieldowy;gigant,253,0,193789.html>, 30.07.2007(b).
- Susło R., Satalecki P., *Banki stworzą w Europie tanią giełdę*, <http://www.money.pl/archiwum/wiadomosci/artukul/banki;stworza;w;europie;tania;gielde,103,0,201319.html>, 30.07.2007.
- Wachsberger J., *Konsolidacja Giełd Europejskich*, <http://www.bankier.pl/wiadomosc/Konsolidacja-gield-europejskich-1609711.html>, 30.07.2007.
- Zorska A., *Ku globalizacji?: przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2002.

MERGERS OF STOCK EXCHANGES IN THE PROCESS OF GLOBALIZATION

Summary

The process of globalization and mergers is evident around the world. It applies not only to international corporations but also to the financial market and especially to stock exchanges. There are several reasons why different exchanges decide to merge. The most important are: competition, potential savings, interest of shareholders. When two or more exchanges merge it influences the financial market, both in positive and negative way. Savings and increased liquidity are benefits while potential for monopolization in regional scale is a threat. In recent years, there have been several big, transatlantic mergers with NYSE-Euronext and Nasdaq-OMX as an example.

Janusz Łyko

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

SZACOWANIE BEZZATRUDNIENIOWEGO WZROSTU GOSPODARCZEGO NA PODSTAWIE LINIOWEGO MODELU EKONOMETRYCZNEGO

1. Cel i zakres badań

Spowolnienie wzrostu gospodarczego na początku XXI wieku dotknęło większość rozwiniętych państw świata. Połączone to było z kryzysem na rynku pracy. Stopa bezrobocia zaczęła rosnąć. Mimo że w prawie wszystkich liczących się systemach gospodarczych notowano dodatni wzrost gospodarczy, nie przekładało się to na zmniejszenie bezrobocia. Z tego powodu coraz częściej zaczęto zadawać pytanie o minimalny poziom wzrostu PKB potrzebny do zwiększenia zatrudnienia. Pytanie to zadawano nie tylko na łamach literatury fachowej, lecz włączono do dyskusji w ogólnodostępnych mediach. Podstawowym problemem było znalezienie ilościowych związków wzrostu PKB i stopy bezrobocia pozwalających wyznaczyć granice bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego.

Znaną od pół wieku zależność tych dwóch wielkości odkrył amerykański ekonomista Arthur Okun. W opublikowanej w 1962 r. pracy [Okun, 1962] stwierdził, że redukcja stopy bezrobocia o jeden punkt procentowy powoduje wzrost realnego PKB o ok. trzy punkty procentowe. Trzeba jednak podkreślić, że związek ten nie ma uniwersalnego charakteru. Został on zauważony na przykładzie amerykańskiej gospodarki obserwowanej w określonym czasie. W tym wypadku były to lata 1947-1960. Zmiana czasu analizy, a także kraju prowadzi z reguły do innych zależności liczbowych. Jest to oczywiste, biorąc pod uwagę różne uwarunkowania gospodarowania, odmienność technologii czy różną wydajność pracy.

Próby bezpośredniego przeniesienia prawa Okuna na współczesne warunki kończą się zazwyczaj innymi zależnościami liczbowymi. Oprócz wcześniej wspomnianych przyczyn warto dodać jeszcze jedną. Gospodarka w okresie analizowanym przez Okuna zdominowana była przez przemysł, i to w znacznej mierze ciężki. Obecnie struktura sektorowa jest inna. Nie bez znaczenia jest także zupełnie inny etap rozwoju technologicznego.

W pracy podjęto próbę oszacowania poziomu bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego na podstawie liniowego modelu ekonometrycznego. Analizie poddano 25 rozwiniętych gospodarczo krajów. Jedynymi wziętymi pod uwagę wielkościami były zmiany bezrobocia i PKB, a celem ustalenie takiego wzrostu PKB, przy którym możliwe jest utrzymanie stopy bezrobocia na stałym poziomie.

2. Konstrukcja modelu

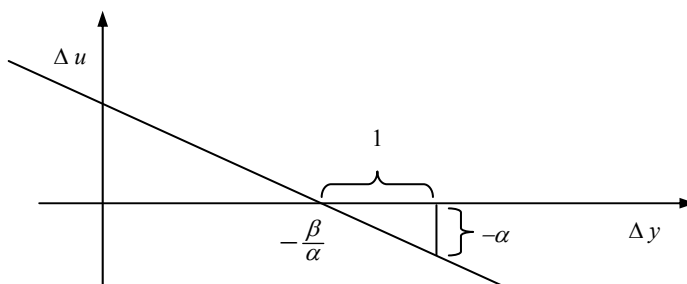
Zależność Okuna nie daje wprost odpowiedzi na pytanie o granice bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego. Ujmuje ona analizowane wielkości odwrotnie. To zmiana PKB jest funkcją zmiany stopy bezrobocia. Jednak już w ubiegłym wieku dokonano transformacji tej zależności [Okun, 1970; Prachowny, 1993], otrzymując model pierwszych różnic z zamienionymi zmiennymi. W tym ujęciu ma on postać

$$\Delta u_t = \beta + \alpha \Delta y_t + \varepsilon_t, \quad (1)$$

gdzie u_t oznacza wartość stopy bezrobocia w roku t , Δy_t jest wyrażonym w procentach przyrostem realnego PKB, a ε_t jest składnikiem losowym modelu. Przekształcając równanie (1) do postaci

$$\Delta u_t = \alpha \left(\Delta y_t + \frac{\beta}{\alpha} \right) + \varepsilon_t, \quad (2)$$

można w żądany sposób zinterpretować parametry takiego modelu liniowego. Otrzymuje się w ten sposób jedno z możliwych narzędzi służących do wskazania ilościowych zależności między zmianami PKB a zmianami stopy bezrobocia.



Rys. 1. Zależność między zmianą PKB a zmianą stopy bezrobocia

Źródło: M. Jędrzejek, *Bezrobocie a dynamika zmian gospodarczych*, [w:] A. Barczak (red.), *Postępy ekonometrii*, AE, Katowice 2004.

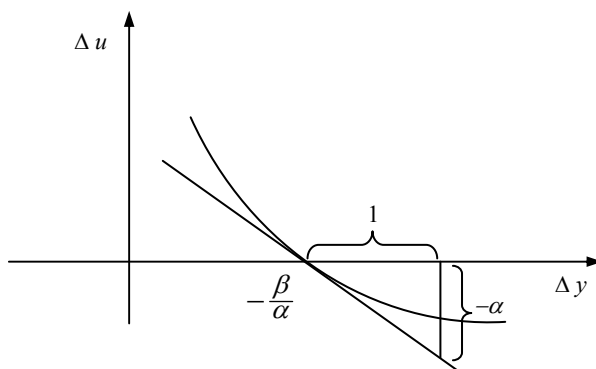
Miejsce zerowe liniowej funkcji regresji, czyli punkt $-\beta/\alpha$, wskazuje taki poziom wzrostu gospodarczego, przy którym można utrzymać stopę bezrobocia na

niezmienionym poziomie. Jest to zatem granica wspomnianego w tytule wzrostu bezzatrudnieniowego. Jeśli gospodarka rozwija się w mniejszym tempie, to należy liczyć się ze wzrostem bezrobocia. Przekroczenie tego proggu powinno natomiast spowodować spadek bezrobocia. Wskazane jest także tempo tego spadku. Przyrost PKB o każdy dodatkowy punkt procentowy skutkuje zmniejszeniem stopy bezrobocia o $-\alpha$ punktów procentowych. Jest to więc nic innego jak odwrotność klasycznego parametru Okuna. Ważna wydaje się także jego interpretacja jako wskaźnika chłonności rynku pracy. Różne jego wartości można interpretować jako różnice strukturalne gospodarki, takie jak wydajność pracy czy postęp technologiczny. Im większa co do wartości bezwzględnej jest jego wartość, tym większe aktualne wykorzystanie siły roboczej i tym większy jej udział w wytworzeniu PKB kosztem technicznej innowacyjności.

W praktyce, dokonując estymacji parametrów modelu liniowego klasyczną metodą najmniejszych kwadratów, otrzymuje się często wyniki, których nie można zaakceptować z punktu widzenia statystycznej weryfikacji. Taki efekt będzie można zauważyć także w czasie dalej prowadzonych rozważań. Modele charakteryzują się słabym dopasowaniem do danych empirycznych lub należy je odrzucić ze względu na to, że przy akceptowalnych poziomach istotności negatywnie wypadają testy weryfikujące klasyczne hipotezy statystyczne.

Uogólnienia, a tym samym próba poprawy prezentowanego modelu mogą iść w dwóch kierunkach. Pierwszym z nich jest zwiększenie liczby zmiennych objaśniających przy zachowaniu liniowości rozważań. Najczęściej spotykanym w tym zakresie rozwiązaniem jest poszerzenie liczby zmiennych o zmienne opóźnione. W tym zakresie dotyczy to zarówno stopy bezrobocia, jak i zmian PKB [Sögner, 2001; Sögner, Stiassny, 2002; Gabrisch, Buscher, 2005]. Nie ma jednak przesłanek merytorycznych pozwalających stwierdzić, że takie podejście w każdym przypadku spowoduje poprawę jakości modelu. W pewnych sytuacjach dla konkretnych danych można uzyskać lepsze dopasowanie modeli. Nie musi to jednak oznaczać lepszego opisu analizowanej rzeczywistości, gdyż w innych sytuacjach modele prostsze mogą czynić to lepiej. Ponadto traci się przedstawioną wyżej oczywistą interpretację parametrów. Z tego powodu w dalszej analizie zrezygnowano z tego typu wzbogacania analizy.

Innym uogólnieniem mogłaby być rezygnacja z założenia liniowości modelu przy zachowaniu jednej zmiennej objaśniającej. Głównym zadaniem jest wtedy wskazanie analitycznej postaci zależności między zmianami PKB a zmianami stopy bezrobocia. W tym wypadku łatwo można wskazać rozszerzoną interpretację parametrów równania (2). Miejsce zerowe funkcji opisującej tę zależność jest wówczas interpretowane identycznie jak wielkość $-\beta/\alpha$, czyli poziom wzrostu gospodarczego, od którego zaczyna maleć bezrobocie. Współczynnik kierunkowy stycznej do wykresu funkcji w miejscu zerowym jest natomiast odpowiednikiem wielkości $-\alpha$, tzn. odwrotności parametru Okuna.



Rys. 2. Nieliniowa zależność między zmianą PKB a zmianą stopy bezrobocia

Źródło: opracowanie własne.

Pozostaje jednak trudność polegająca na wskazaniu klasy funkcji, których można byłoby użyć do opisu analizowanych zjawisk. Teoria nie daje w tym zakresie żadnych wskazówek i w związku z tym każdy wybór należałoby traktować jako przypadkowy. Nie wyklucza to jednak, podobnie jak w przypadku modeli z większą liczbą zmiennych objaśniających, lepszego jakościowo dopasowania. Z tych powodów w dalszej analizie rozważania zostaną ograniczone do klasycznego modelu opisanego równaniem (1).

W celu wskazania progu bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego w rozważaniach wzięto pod uwagę dwadzieścia pięć krajów [Jędrzejek, 2006]. Dwadzieścia trzy kraje europejskie oraz Japonię i Stany Zjednoczone. Głównym kryterium doboru był stopień rozwoju danych systemów gospodarczych, a także dostępność danych w okresie badania. Za okres analizy przyjęto lata 1994-2004. Okres końcowy ma tu istotne znaczenie. Przyjęto, że ze względu na rozszerzenie Unii Europejskiej merytorycznie złe byłoby prowadzenie rozważań także w latach następnych. Zmiany polegające na globalizacji rynku pracy, zwłaszcza dotyczące nowych członków, w istotny sposób mogłyby zmienić rzeczywisty charakter analizowanych zależności. Stąd chcąc zachować jednakowy okres porównań dla wszystkich badanych krajów, za końcową datę przyjęto rok 2004.

Dane użyte do analizy pochodziły z bazy danych Eurostatu i uzupełnione były w niektórych wypadkach danymi OECD. Zapewniło to możliwość porównań między krajami ze względu na jednolitą metodologię pozyskiwania i przetwarzania informacji. Estymacji parametrów modelu dokonano klasyczną metodą najmniejszych kwadratów, a następnie zweryfikowano otrzymane rezultaty.

3. Wyniki badań i wnioski

W pierwszej kolejności zbadano istotność współczynnika korelacji liniowej. Okazało się, że spośród dwudziestu pięciu krajów w szesnastu przypadkach war-

tość statystyki testowej wykazała istotność na poziomie równym 0,1. W dalszej części została sprawdzona za pomocą testu Fishera istotność parametrów strukturalnych modelu. Na tym etapie należało wyeliminować modele dla kolejnych czterech krajów. W pozostałych przypadkach pozytywnie zweryfikowano założenia klasycznej metody najmniejszych kwadratów. Zastosowane testy normalności (test Hellwiga), autokorelacji (test Durбина-Watsona) oraz stałości wariancji (test White'a) składnika losowego potwierdziły statystyczną istotność wyestymowanych modeli [Jędrzejek, 2006].

Przedstawione w tab. 1 rezultaty tych obliczeń pod pewnym względem okazują się zaskakujące.

Przede wszystkim zwraca uwagę duża rozpiętość wartości współczynnika $-\beta/\alpha$. Przyjmuje on wartości od 1,707 w przypadku Belgii do 4,578 w przypadku Słowacji. O ile wysokie wartości tego współczynnika uzyskane dla Słowacji i Irlandii znajdują uzasadnienie w rozwojowym w tym okresie charakterze systemów gospodarczych tych państw, o tyle brak w tym gronie Hiszpanii i Portugalii może już zaskakiwać. Tym bardziej że granica bezzatrudnieniowego wzrostu w przypadku Stanów Zjednoczonych jest zdecydowanie wyższa, a w przypadku Japonii zbliżona do wartości wyznaczonej dla tych dwóch krajów. Zgodnie z oczekiwaniami, kraje członkowskie Unii Europejskiej, które od dawna tworzą wspólnotę, mają zbliżoną wartość współczynnika $-\beta/\alpha$. Otwarte zatem pozostaje pytanie o wskazanie i klasyfikację czynników mających wpływ na dywersyfikację tego parametru.

Tabela 1. Wartości parametrów strukturalnych modelu (1)

Kraj	$\hat{\alpha}$	$-\beta/\alpha$
Belgia	-0,441	1,707
Dania	-0,549	1,759
Francja	-0,492	1,850
Hiszpania	-0,987	2,427
Holandia	-0,356	2,046
Irlandia	-0,315	4,563
Japonia	-0,180	2,640
Niemcy	-0,488	1,809
Norwegia	-0,203	2,467
Portugalia	-0,391	2,678
Słowacja	-1,004	4,578
USA	-0,380	3,062

Źródło: M. Jędrzejek, *Dochód narodowy: bezrobocie – analiza współzależności*, Praca doktorska, AE, Wrocław, 2006.

W przypadku drugiego ze współczynników czyli $-\hat{\alpha}$ zastanawia jego istotna rozbieżność w gronie państw o, wydawałoby się, podobnych warunkach gospodarowania. Prawie trzykrotną różnicę można zauważyć w przypadku Irlandii i Portu-

galii w porównaniu z Hiszpanią i Słowacją. Podobnie jak poprzednio niewielkie różnice występują w krajach dawnej Unii Europejskiej.

Wracając do bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego, można pokusić się o ocenę uzyskanych wyników dzięki porównaniu ich z rzeczywistymi danymi z analizowanych dwunastu krajów. Patrząc na dane zamieszczone w tab. 2, widzimy, że w czterech spośród nich średnie roczne tempo wzrostu PKB w badanym okresie było niższe niż wyznaczona wartość $-\beta/\alpha$.

Tabela 2. Próg bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego oraz średni roczny wzrost PKB i zmiana stopy bezrobocia w latach 1994-2004

Kraj	$-\beta/\alpha$	Średni wzrost PKB	Zmiana stopy bezrobocia
Belgia	1,7	2,2	-2,0
Dania	1,8	2,5	-2,3
Francja	1,9	2,1	-2,1
Hiszpania	2,4	3,1	-9,0
Holandia	2,0	2,5	-2,2
Irlandia	4,5	7,8	-9,8
Japonia	2,6	1,5	1,8
Niemcy	1,8	1,4	1,6
Norwegia	2,5	3,2	-1,0
Portugalia	2,7	2,4	-0,3
Słowacja	4,6	4,3	4,3
USA	3,1	3,4	-0,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie M. Jędrzejek, *Dochód narodowy i bezrobocie – analiza współzależności*, Praca doktorska, AE, Wrocław 2006.

Okazuje się, że wśród nich jedynie w Portugalii stopa bezrobocia w tym okresie uległa zmniejszeniu i to zaledwie o 0,3 punktu procentowego. W pozostałych trzech bezrobocie w 2004 r. było większe niż w 1994. W gronie krajów, których systemy gospodarcze rozwijały się szybciej niż wskazana granica wzrostu bezzatrudnieniowego, tego typu wyjątków już nie było. Wszystkie one w badanym okresie zanotowały spadek stopy bezrobocia. Oznacza to, że w jedenastu przypadkach na dwanaście, gdzie model pierwszych różnic okazał się statystycznie istotny, wskazany na jego podstawie poziom wzrostu PKB, powyżej którego zaczyna maleć bezrobocie, okazał się trafny. Ta argumentacja nie dowodzi oczywiście bezbłędności dokładnego wskazania liczbowego. Niemniej jednak świadczy to o dużej precyzji wyznaczania w ten sposób granicy bezzatrudnieniowego wzrostu gospodarczego.

Literatura

Gabrisch H., Buscher H., *The Unemployment-growth Relationship in Transition Countries*, IWH Discussion Papers, Halle Institute for Economic Research, 2005 nr 5.

- Jędrzejek M., *Bezrobocie a dynamika zmian gospodarczych*, [w:] A. Barczak (red.), *Postępy ekonometrii*, AE, Katowice 2004.
- Jędrzejek M., *Dochód narodowy i bezrobocie – analiza współzależności*, Praca doktorska, AE, Wrocław 2006.
- Okun A.M., *Potential GNP: Its Measurement and Significance*, American Statistical Association, Proceedings of the Business and Economics Section, 1962.
- Okun A.M., *The Political Economy of Prosperity*, WW Norton & Company, New York 1970.
- Prachowny M.F.J., *Okun's Law: Theoretical Foundations and Revised Estimates*, „Review of Economics and Statistics” 1993 nr 75.
- Sögner L., *Okun's Law. Does the Austrian Unemployment-GDP Relationship Exhibit Structural Breaks?*, „Empirical Economics” 2001 nr 26.
- Sögner L., Stiassny A., *An Analysis on the Structural Stability of Okun's Law – a Cross-Country Study*, „Applied Economics” 2002 nr 14.

ESTIMATION OF UNEMPLOYMENT ECONOMIC GROWTH APPLYING LINEAR ECONOMETRICAL MODEL

Summary

This paper estimates relationship between the GDP and the unemployment rate for a sample of industrial countries by applying Okun's law in first differences. This can be expressed as traditional linear regression $\Delta u_t = \beta + \alpha \Delta y_t + \varepsilon_t$, where Δu_t is the change in the unemployment rate and Δy_t is the percentage growth measured by GDP. The coefficient $-\frac{\beta}{\alpha}$ shows the minimal growth needed to reduce the unemployment.

Lidia Mesjasz

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ROLA SEKTORA OFICJALNEGO W RESTRUKTURYZACJI DŁUGU PAŃSTWOWEGO

1. Wstęp

Restrukturyzacja zadłużenia zagranicznego zyskała na znaczeniu w ostatnich latach w związku z licznymi przypadkami niewypłacalności zarówno dłużników prywatnych, jak i rządów krajów wschodzących rynków. O ile restrukturyzacja długów była znaną w przeszłości praktyką rozwiązywania problemów płatniczych, o tyle obecnie, w związku z integracją rynków finansowych i łatwością przenoszenia się kryzysów zadłużenia z kraju do kraju, stała się niemal powszechną rzeczywistością. Niniejszy artykuł koncentruje się na problemach restrukturyzacji długu państwowego wobec zagranicznych wierzycieli prywatnych oraz na roli sektora oficjalnego w tym obszarze. Podstawowe założenia i problemy restrukturyzacji długu państwowego przedstawiono w drugiej części artykułu.

Prywatni kredytodawcy, nie mając skutecznych sposobów dochodzenia swych należności wobec suwerennych dłużników, prosili o wstawiennictwo swoje rządy. Rządy krajów wierzycielskich w różnym stopniu angażowały się w rozwiązywanie sporów między prywatnymi wierzycielami i ich państwowymi dłużnikami. W XIX wieku czasami rządy interweniowały w krajach dłużniczych, pod presją prywatnych wierzycieli, w celu wymuszenia na dłużniku spłaty długów wobec prywatnych obywateli. Niekiedy ochrona interesów wierzycieli prywatnych była tylko pretekstem, a faktyczną przyczyną interwencji była realizacja imperialnych czy kolonialnych ambicji krajów wierzycielskich (np. inwazja Francji na Meksyk i Wielkiej Brytanii na Egipt czy blokada wenezuelskich portów). W XX wieku rządy zyskały nowy motyw dla interwencji: same stały się kredytodawcami państw obcych, w związku z czym były żywotnie zainteresowane uregulowaniem stosunków finansowych dłużnika z prywatnymi kredytodawcami, bez czego zagrożona mogła być również spłata kredytów oficjalnych.

W ostatnim okresie kolejną przyczyną uzasadniającą włączenie się sektora oficjalnego w restrukturyzację długów państwowych stało się zagrożenie szybkiego

przenoszenia się między krajami kryzysów zadłużenia, w wyniku postępującej integracji światowych rynków finansowych i towarowych. W takich warunkach finansowe oraz geopolityczne konsekwencje kryzysu zadłużenia nie ograniczają się już tylko do pojedynczego kraju czy nawet tylko pojedynczego regionu.

W XIX i XX wieku zmieniały się też metody i środki interwencji sektora oficjalnego, począwszy od presji dyplomatycznej, poprzez odmowę udzielania oficjalnych kredytów handlowych krajom niehonorującym swych długów, aż do groźby sankcji handlowych, a w niektórych przypadkach interwencji zbrojnej. Na ogół jednak bezpośrednie interwencje rządów krajów wierzycielskich w krajach zadłużonych były raczej wyjątkiem niż regułą.

Po II wojnie światowej rola sektora oficjalnego zmieniła się zasadniczo. Po pierwsze, rządy krajów wierzycielskich zrezygnowały z bezpośrednich sankcji i militarnych interwencji przeciwko krajom niespłacającym swych długów. Po drugie, zaczęły wykorzystywać inne metody, które przed wojną nie istniały lub były mniej powszechne, a mianowicie pośrednictwo sądów (dzięki zawężeniu koncepcji immunitetu suwerena) oraz pośrednictwo międzynarodowych instytucji finansowych, zwłaszcza Międzynarodowego Funduszu Walutowego – MFW. W porównaniu z tradycyjną dyplomacją międzyrządową pośrednictwo międzynarodowych instytucji finansowych miało kilka korzyści. Po pierwsze, MFW stanowił polityczny „amortyzator” między krajem zadłużonym a rządami wierzycielskimi. Po drugie, polityka gospodarcza kraju dłużniczego podlegała ocenie funduszu, a ewentualna jej krytyka przybierała formę raczej „rodzinnych” dysput niż nakazowej reprimendy. Po trzecie, kraje mające trudności płatnicze mogły otrzymać nowe pożyczki od MFW pod warunkiem zastosowania określonych środków dostosowawczych w gospodarce.

2. Założenia restrukturyzacji długu państwowego

Restrukturyzacja długu państwowego, podobnie jak innych rodzajów zadłużenia, jest najmniej bolesnym sposobem rozwiązania kryzysu płatniczego i polega na akceptacji przez wystarczającą większość wierzycieli proponowanych warunków restrukturyzacji. Jest ona jednakże o wiele trudniejsza niż restrukturyzacja długów prywatnych. Ta ostatnia opiera się na krajowych przepisach prawa upadłościowego, które ma większość krajów świata. Kodeksy upadłościowe chronią dłużnika oraz jego aktywa przed występowaniem wierzycieli na drogę sądową, przynajmniej przez pewien okres, aby umożliwić sformułowanie i wynegocjowanie planu restrukturyzacji. Po drugie, chronią interesy wierzycieli przed niewłaściwymi zachowaniami dłużnika. Po trzecie, zmuszają mniejszościowych wierzycieli do przyjęcia warunków restrukturyzacji zaakceptowanych i prawnie zatwierdzonych przez większość wierzycieli. Po czwarte, zabezpieczają dłużnika w przypadku braku konsensusu.

Spółeczność międzynarodowa nie zatwierdziła dotychczas podobnych przepisów regulujących wzajemne stosunki finansowe państwowych dłużników i ich

wierzycieli, w tym także zagranicznych wierzycieli prywatnych. Przez ponad 200 lat sektor oficjalny poszukiwał skutecznych mechanizmów restrukturyzacji długu państwowego, łącznie z ostatnią propozycją Mechanizmu Restrukturyzacji Długu Państwowego (*Sovereign Debt Restructuring Mechanism – SDRM*), opracowaną w MFW w 2001 r. [Krueger, 2002]. Mechanizmy te miały umożliwić osiągnięcie każdego z następujących celów [Buchheit, 2005, s. 334]:

- pozwolić na sprawne zorganizowanie i szybkie sfinalizowanie restrukturyzacji roszczeń prywatnych (i bilateralnych) kredytodawców wobec państw dłużniczych zalegających ze spłatami swych zagranicznych zobowiązań,
- zapewnić zwrot nowych kredytów udzielonych krajowi dłużniczemu przez międzynarodowe instytucje finansowe,
- minimalizować ryzyko wystąpienia finansowej epidemii w innych krajach zadłużonych,
- zachęcać dłużnika do przestrzegania ostrożności fiskalnej, a kredytodawców do rozsądnego udzielania kredytów,
- promować, lub przynajmniej ich nie utrudniać, przepływ kredytów prywatnych do krajów wschodzących rynków oraz
- chronić sektor oficjalny przed ponoszeniem odpowiedzialności za działania nieuczciwych wierzycieli lub państwowych dłużników.

Cele powyższe to trudne wymagania i nie zostały dotychczas osiągnięte.

Brak formalnych regulacji dotyczących restrukturyzacji długu państwowego nie dziwi, jeśli weźmie się pod uwagę specyfikę długu państwowego. Członkami państw są obywatele, a nie udziałowcy. Państwa są zarządzane przez rządy, a nie zarząd czy radę dyrektorów, których władza może w pewnych okolicznościach zostać ograniczona przez prawo lub sąd. Ponadto państwa, w przeciwieństwie do firm prywatnych, nie mogą upaść ani też nie mogą być postawione w stan likwidacji z powodu niespłacenia swych długów. Niemniej jednak, pomimo braku kodeksu upadłościowego w skali międzynarodowej, restrukturyzacje długów państwowych są przeprowadzane, chociaż nie są pozbawione ryzyka i niepewności.

Jednym z największych zagrożeń dla procesu restrukturyzacji długu państwowego jest obecnie blokowanie przez mniejszościowych wierzycieli uzgodnionych przez większość wierzycieli nowych warunków spłaty zadłużenia. Możliwość taka istnieje zwłaszcza, jeśli przedmiotem restrukturyzacji są obligacje emitowane pod jurysdykcją nowojorską, na ogół nie zawierające klauzul woli większości (*majority restructuring provisions*). Wydłuża to proces negocjacji, a czasami w ogóle uniemożliwia pomyślne ich zakończenie.

3. Rola sektora oficjalnego w dochodzeniu roszczeń przez prywatnych wierzycieli

Brak kodeksu upadłościowego dla przeprowadzania restrukturyzacji długów państwowych nie oznacza, że wierzyciele prywatni i ich suwerenni dłużnicy działają w próżni prawnej, czego dowiodła historia.

Na przestrzeni XIX i XX w. wykształciły się różne metody interwencji sektora oficjalnego w odzyskiwanie prywatnych roszczeń od państwowych dłużników. Z tego punktu widzenia okres ostatnich dwustu lat można podzielić na trzy podokresy:

- „dyplomacja kanonierek”,
- pośrednictwo sądów,
- pośrednictwo MFW.

„Dyplomacja kanonierek”

Do II wojny światowej prywatni wierzyciele udzielający kredytów zagranicznemu państwu nie mogli opierać się na prawie kontraktów w dochodzeniu swych należności w zagranicznych sądach. Obowiązująca w tym okresie doktryna „absolutnego immunitetu suwerena” (*absolute sovereign immunity*) chroniła państwa oraz ich własność przed powództwem prywatnym i egzekucją w zagranicznych sądach. Wierzyciele prywatni mogli jedynie liczyć na pomoc swoich rządów.

Podstawy prawne do ewentualnej interwencji państwa w obronie swych obywateli źle traktowanych za granicą dawało międzynarodowe prawo publiczne. Niehonorowanie długów prywatnych obywateli przez zagraniczne rządy było uważane za przykład złego traktowania i oznaczało naruszenie prawa międzynarodowego, co z kolei umożliwiało państwu, według jego uznania, odwołanie się do doktryny „ochrony dyplomatycznej” (*diplomatic protection*) i domaganie się zwrotu roszczeń prywatnych w imieniu własnym [Borchard, 2000, s. 229-231]. Aby państwo mogło zastosować ochronę dyplomatyczną, musiały być spełnione określone warunki, w tym wykorzystane wszystkie wewnętrzne kanały apelacji w kraju dłużniczym przez prywatnych wierzycieli. Jeśli ostatecznie państwo uznało, że są podstawy odwołania się do doktryny ochrony dyplomatycznej, mogło wykorzystać wszystkie środki oferowane przez prawo międzynarodowe, łącznie z użyciem siły (tzw. dyplomacja kanonierek – *gunboat diplomacy*). Natomiast prywatni obywatele nie mieli żadnych prawnych możliwości wymuszania na rządzie zastosowania ochrony dyplomatycznej.

W praktyce interwencje rządów wierzycielskich wobec państw dłużniczych niehonorujących swych zobowiązań były rzadkie. Ch. Lipson, charakteryzując okres 1870-1914, podkreśla, że rząd Wielkiej Brytanii zazwyczaj niechętnie podejmował interwencje w imieniu inwestorów prywatnych, inwestujących za granicą z myślą osiągnięcia wyższych zysków, traktując ich trudności z odzyskaniem wierzytelności jako konsekwencję nieostrożnego inwestowania [Lipson, 1989, s. 189-226]. B. Eichengreen i R. Portes zauważyli podobną prawidłowość w okresie międzywojennym [Eichengreen, Portes, 1989, s. 12-47]. W kilku przypadkach rządy wierzycielskie interweniowały bardziej aktywnie, wspierając prywatnych wierzycieli przy użyciu rozmaitych środków, począwszy od presji dyplomatycznej, poprzez wstrzymywanie oficjalnych kredytów handlowych, aż do groźby sankcji handlowych i, w rzadkich przypadkach, interwencji militarnej.

Presja dyplomatyczna była na przykład stosowana wobec kilku krajów Ameryki Środkowej w latach 70. XIX wieku. Interwencje militarne miały miejsce w 1863 r. w Meksyku ze strony Francji, oraz w 1882 r. w Egipcie ze strony Wielkiej Brytanii. Najbardziej znanym przykładem użycia siły militarnej była blokada wybrzeża Wenezueli w latach 1902-1903 przez marynarkę wojenną Niemiec, Wielkiej Brytanii i Włoch oraz zagrożenie okupacją jej terytorium w przypadku niezaspokojenia roszczeń prywatnych posiadaczy obligacji. Amerykańska marynarka wojenna została wysłana do Republiki Dominikany w 1905 r. oraz do Nikaragui w 1911 r. w celu przejęcia wpływów z ceł w odpowiedzi na ogłoszenie niewypłacalności przez rządy tych krajów.

Interwencja zbrojna w Wenezueli wywołała sprzeciw ministra spraw zagranicznych Argentyny – Luisa Drago, który stwierdził, że ponieważ prywatni kredytodawcy nie mają prawnych możliwości dochodzenia swych należności od suwerennych dłużników, użycie siły zbrojnej wobec suwerennego dłużnika lub okupacja jego terytorium przez rząd innego kraju w celu odzyskania roszczeń prywatnych wierzycieli powinny być zakazane (tzw. doktryna Drago). Doktryna Drago nie uzyskała formalnej aprobaty rządu USA, choć była popierana przez delegację amerykańską na Konferencji Pokojowej w Hadze w 1907 r. Jednak zmobilizowała środowisko naukowe prawników do argumentowania na korzyść ograniczenia użycia siły w celu odzyskania prywatnych wierzytelności [Cruz, 2005, s. 317-332].

O ile przedstawione przykłady są ilustracją oficjalnej interwencji w obronie praw prywatnych wierzycieli, o tyle wymuszanie spłaty długów często nie było głównym motywem wielu z tych interwencji. Ambicje kolonialne i imperialne odegrały oczywistą rolę w inwazji Francji na Meksyk i Wielkiej Brytanii na Egipt. Z kolei blokada wenezuelskich portów była częściowo wynikiem konfliktu o granicę pomiędzy Wenezuelą a Gujaną Brytyjską, a częściowo roszczeń z tytułu szkód poniesionych w wyniku wojny domowej w Wenezueli [Tomz, 2007].

Sektor prywatny pozytywnie oceniał interwencje sektora oficjalnego, o ile ich efektem było wznowienie honorowania długów przez zagraniczne rządy. Jeśli natomiast rządy wierzycielskie wyrażały empatię dla rządów dłużniczych, nie będących w stanie spłacać swych zagranicznych długów, sektor prywatny uważał ją za niepożądane wtrącanie się w transakcje komercyjne.

Z czasem sektor oficjalny próbował pozbyć się odpowiedzialności za roszczenia prywatnych wierzycieli wobec państwowych dłużników. Dlatego m.in. administracje krajów wierzycielskich popierały ideę tworzenia komitetów przedstawicieli prywatnych posiadaczy obligacji, które negocjowałyby warunki restrukturyzacji długów z państwami dłużniczymi oraz udzielały tym komitetom administracyjnego wsparcia. Takie instytucje powstały w Wielkiej Brytanii w 1868 r. – Korporacja Zagranicznych Posiadaczy Obligacji (Corporation of Foreign Bondholders – CFB), oraz w USA w 1933 r. – Komitet Ochrony Zagranicznych Posiadaczy Obligacji (Foreign Bondholders Protective Council – FBPC) [Eichengreen, Portes, 1995, s. 19-23].

Pośrednictwo sądów

Presja dyplomatyczna, bez której prywatni wierzyciele nie mieli żadnych innych skutecznych sposobów dochodzenia swych roszczeń wobec suwerennych dłużników, była stosowana do ok. połowy wieku XX. W latach 50. XX wieku główne kraje wierzycielskie uznały, że doktryna absolutnego immunitetu suwerena jest przestarzała. Stwierdzono, że skoro państwo jest uczestnikiem transakcji komercyjnych poza swoimi granicami, to powinno za nie odpowiadać przed zagranicznymi sądami. Innymi słowy, zaakceptowano teorię „ograniczonego” immunitetu suwerena (*restrictive theory of sovereign immunity*), która odpowiedzialnością za rozpatrywanie roszczeń prywatnych wierzycieli wobec państw obcych obarczyła sądy, uwalniając od niej dyplomatów¹. Od tej pory w kwestii immunitetu suwerena decydował sąd.

W USA teoria ograniczonego immunitetu suwerena została po raz pierwszy formalnie uznana za politykę Departamentu Stanu w 1952 r., a w roku 1976 teoria ta została skodyfikowana przez przyjęcie Ustawy o immunitecie zagranicznego suwerena (*Foreign Sovereign Immunities Act – FSIA*). Dwa lata później Wielka Brytania uchwaliła podobną Ustawę o immunitecie państwa (*State Immunities Act – SIA*). Wraz z uchwaleniem tych ustaw zdolność państw dłużniczych do odwoływania się do immunitetu suwerena w przypadku roszczeń podmiotów prywatnych została w poważnym stopniu ograniczona. Wspomniane ustawy stworzyły podstawy dla nowego podejścia do restrukturyzacji długu państwowego.

Uchwalając przepisy o immunitecie suwerena, sektor oficjalny sądził, że na zawsze przerzucił odpowiedzialność za ochronę interesów prywatnych wierzycieli na sądy. Wkrótce jednak okazało się, że się mylił. W sześć lat po uchwaleniu FSIA, w sierpniu 1982 r., moratorium na spłatę długów wobec banków komercyjnych ogłosił Meksyk, a w ślad za nim inne poważnie zadłużone kraje rozwijające się. Kryzys zadłużeniowy ogarnął swym zasięgiem kilkadziesiąt krajów świata i trwał przez całą następną dekadę. Od samego początku sektor oficjalny (tym razem zarówno rządy wierzycielskie, jak i międzynarodowe instytucje finansowe, których były one członkami) został włączony w proces rozwiązywania kryzysu². Nie miał właściwie innego wyboru, ponieważ banki komercyjne, które pożyczyły miliardy dolarów państwom rozwijającym się, stanowiły znaczną część systemów finansowych krajów wierzycielskich. Większość z tych banków korzystała ponadto ze sponsorowanych przez rządy programów ubezpieczeń depozytów. Gdyby kryzys zadłużenia wymknął się spod kontroli, krajowym systemom finansowym krajów wierzycielskich groziłby upadek.

¹ Główną przyczyną zmiany doktryny immunitetu suwerena z absolutnej na ograniczoną, poza wieloma innymi czynnikami, był wzrost roli agencji państwowych w handlu międzynarodowym po II wojnie światowej, a nie dążenie rządów wierzycielskich do włączenia się ich sądów w rozwiązywanie problemów płatniczych państw dłużniczych.

² Na temat roli rządu USA w negocjacjach w sprawie restrukturyzacji długów w latach 80. XX wieku pisze: L.C. Buchheit [1990].

Były też geopolityczne przyczyny zaangażowania się sektora oficjalnego w rozwiązywanie międzynarodowego kryzysu zadłużeniowego. Meksyk na przykład nie tylko był największym partnerem handlowym USA, ale z liczbą 70 milionów obywateli dzielił granicę ze Stanami Zjednoczonymi. USA nie mogły nie brać pod uwagę konsekwencji niestabilności ekonomicznej, społecznej i politycznej, która mogła być realna w przypadku nierozwiązania kryzysu zadłużenia w tym kraju.

Sektor oficjalny wywierał presję na banki komercyjne, aby te odraczały spłaty długów, refinansowały płatności odsetkowe oraz udzielały nowych kredytów na spłatę starych długów. Dłużnicy z kolei byli naciskami, aby kontynuowali obsługę długu choć w ograniczonym wymiarze nominalnym, gdyż w przeciwnym razie mogą zostać odcięci od pożyczek międzynarodowych instytucji finansowych.

Silne zaangażowanie się sektora oficjalnego w rozwiązywanie międzynarodowego kryzysu zadłużenia lat 80. nie miało na celu zastąpienia środków prawnych, jakie wierzycielom dawała ustawa FSIA i inne podobne akty prawne uchwalone przez inne kraje. Wierzyciele prywatni zawsze mogli wystąpić na drogę sądową, ale na ogół tego unikali. Przedstawiciele sektora oficjalnego zniechęcali ich do tego typu działań, argumentując, że w ten sposób mogą odzyskać tylko niewielką część roszczeń, a jedynym skutecznym sposobem ich odzyskania jest wynegocjowanie restrukturyzacji długu z dłużnikiem. Z drugiej strony sektor oficjalny był przekonany, że dostępność środków prawnych spełniała ważną funkcję ostrzegawczą dla dłużnika: jakkolwiek uciążliwe mogły być negocjacje z wierzycielami, to alternatywne rozwiązania były znacznie gorsze. W rezultacie banki komercyjne w latach 80. i na początku lat 90. praktycznie zaniechały wstępowania na drogę sądową przeciwko państwowym dłużniczym. Taka postawa banków z kolei pozostawiła wątpliwości, czy środki prawne będą w przyszłości skutecznym sposobem dochodzenia prywatnych należności w sądach krajowych, jeśli zawiodą bardziej kooperatywne techniki restrukturyzacji długu.

Ogłoszenie przez Argentynę w 2001 r. niewypłacalności w odniesieniu do ok. 100 mld dolarów długu obligacyjnego rozwiązało te wątpliwości. Argentyna nie zaoferowała swoim wierzycielom propozycji restrukturyzacji zobowiązań przez następne trzy lata, w którym to czasie tysiące pozwów zostało skierowanych przeciwko niej do sądów. Niektóre z nich zakończyły się wydaniem orzeczeń przez sądy, ale zaledwie kilka skutkowało odzyskaniem długów przez wierzycieli. W świetle tego doświadczenia można stwierdzić, że rynki obecnie zdają się wierzyć w to, iż same tylko środki prawne nie są skutecznym sposobem odzyskania roszczeń, zwłaszcza jeśli skala niewypłacalności jest duża lub zaległości płatnicze utrzymują się przez dłuższy czas.

Kryzysy finansowe lat 90., w tym kryzys walutowy w Meksyku w latach 1994-1995 oraz kryzys zadłużenia w Azji w 1997 r., skłoniły sektor oficjalny do poświęcenia wielu wysiłków, aby usprawnić proces rozwiązywania problemów płatniczych państw [Rieffel, 2003, s. 220-259]. Najważniejszym sukcesem osiągnię-

tym w tym obszarze jest włączenie od początku 2003 r. do międzynarodowych umów obligacji pożyczek państwowych emitowanych pod jurysdykcją nowojorską klauzul wspólnego działania (*collective action clause* – CACs). Sektor oficjalny zachęca do ich wprowadzenia w swoim własnym interesie. Przesłanki są następujące: jeśli prywatni pożyczkodawcy oraz ich suwerenni dłużnicy opracują instrumenty kontraktowe, które umożliwią przyspieszenie procesu restrukturyzacji zadłużenia, to będzie mniej okazji do interwencji sektora oficjalnego, a tym samym mniej okazji do krytyki jego polityki. Techniki restrukturyzacji długu oparte na mechanizmie rynkowym są postrzegane jako alternatywa dla stosowanych na szeroką skalę w latach 90. akcji wykupu wierzytelności prywatnych przez sektor oficjalny (*bailout*). Te ostatnie spotkały się z powszechną krytyką za wywoływanie zjawiska pokusy nadużycia (*moral hazard*). Dotychczasowa praktyka wskazuje, że mechanizmy kontraktowe zyskały poparcie zarówno wierzycieli, jak i dłużników.

Pośrednictwo MFW

Najbardziej istotna zmiana roli sektora oficjalnego w procesie rozwiązywania problemów płatniczych państwowych dłużników nastąpiła wskutek ewoluującej funkcji Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Od momentu wybuchu kryzysu zadłużenia w Meksyku w 1982 r. MFW pełnił wielorakie funkcje w procesach restrukturyzacji długu państwowego. Na początku lat 80. odgrywał rolę swoistego mistrza ceremonii, rozdzielając zadania między wszystkie zainteresowane strony negocjacji restrukturyzacyjnych – dłużnika, wierzycieli prywatnych i wierzycieli rządowych. Ponadto fundusz miał istotny wpływ na warunki restrukturyzacji długu oraz skrócenie czasu trwania negocjacji. W tym celu wykorzystywał dwa instrumenty: wsparcie płynnościowe oraz programy dostosowawcze.

Po pierwsze, fundusz udzielał wsparcia płynnościowego krajom mającym tymczasowe trudności płatnicze, co pozwalało im kontynuować obsługę długu, a tym samym uniknąć natychmiastowego ogłoszenia niewypłacalności. Koncepcja wsparcia płynnościowego nie jest nowa, zmieniały się jednak podmioty dostarczające tego typu pożyczek, jak i ich warunki³. W wieku XIX i w okresie międzywojennym pożyczki płynnościowe były udostępniane przez prywatne banki inwestycyjne na warunkach komercyjnych, a czasami przez banki centralne Anglii i Francji oraz Bank Rozrachunków Międzynarodowych [Eichengreen, Portes, 1986, s. 599-640; Eichengreen, Portes, 1989, s. 12-47; Flandreau, 2003]. W latach 80. XX wieku rolę wsparcia płynnościowego odgrywał MFW oraz syndykaty banków komercyjnych dostarczające nowych pożyczek krajom negocjującym warunki restrukturyzacji długu. Podstawowa różnica między pożyczkami płynnościowymi funduszu a tymi udzielanymi przez podmioty prywatne polegała na tym, że pożyczki funduszu zawsze były uwarunkowane prowadzeniem uzgodnionej z MFW

³ Przegląd historii pożyczek płynnościowych zawiera praca: M.D. Bordo, A.J. Schwartz [1999, s. 683-708].

polityki dostosowawczej oraz miały niższe oprocentowanie [Zettelmeyer, Joshi, 2005].

Po drugie, programy dostosowawcze MFW, uzgodnione z krajami mającymi trudności płatnicze, były instrumentem zobowiązującym je do podjęcia koniecznych zmian w gospodarce umożliwiających odzyskanie wypłacalności. W konsekwencji zmniejszyły niepewność związaną z negocjowaniem warunków spłaty długu oraz były pomocne w określeniu wielkości zasobów dostępnych dla zawarcia porozumienia z wierzycielami. MFW był regularnie obecny w czasie negocjowania warunków restrukturyzacji długu z bankami komercyjnymi w latach 80., prezentując średnioterminowe prognozy bilansu płatniczego dłużnika jako punkt wyjścia dla oszacowania przez wierzycieli rzeczywistej zdolności płatniczej kraju zadłużonego [Rieffel, 2003].

Uwarunkowanie kredytów MFW stanowi istotną zmianę w stosunku do wcześniejszych metod wywierania presji na dłużnika niehonorującego swoich zobowiązań. Jest to niewątpliwie instrument mniej inwazyjny w porównaniu z metodami stosowanymi w XIX wieku przez najważniejsze kraje wierzycielskie (odpowiednik obecnej grupy G-7), łącznie z przejmowaniem kontroli nad finansami publicznymi kraju zadłużonego.

Rola MFW podczas kryzysu zadłużeniowego lat 80. była ostro krytykowana. Po pierwsze, fundusz, a szerzej sektor oficjalny, był oskarżany o przyczynianie się do wydłużania okresu rozwiązywania kryzysu, zarówno przez podpisywanie krótkoterminowych, „kosmetycznych” porozumień, nierozwiązujących problemu transferu zasobów do krajów dłużniczych w pierwszej połowie lat 80., jak i przez milczące stwarzanie nadziei wierzycielom prywatnym na wykup (*bailout*) ich roszczeń przez sektor publiczny [Bullock, Rogoff, 1988, s. 644-657].

Po drugie, MFW był oskarżany o pełnienie funkcji „inkasenta” w imieniu banków”. Podstawą tej krytyki była polityka pożyczkowa funduszu polegająca na nieudzielaniu pożyczek krajom zalegającym ze spłatami kredytów wobec innych kredytodawców (*lending into arrears policy*). Funduszowi polityka ta pozwalała nadzorować strategię zarządzania długiem w kraju zadłużonym, a nawet wpływać na nią. Wierzycielom natomiast ułatwiała podjęcie decyzji o odcięciu niewiarygodnego dłużnika od dostępu do nowych kredytów, a także wzmacniała ich siłę przetargową w negocjacjach z dłużnikiem dotyczących warunków restrukturyzacji długu. W odpowiedzi na tę krytykę MFW w 1989 r. zmienił swoją politykę pożyczkową, wprowadzając zasadę „negocjacji w dobrej wierze” (*good faith negotiation*). Zgodnie z tą zasadą udzielenie przez fundusz krajowi dłużniczemu, posiadającemu zaległości płatnicze, nowych kredytów jest uzależnione od tego, czy prowadzi on „negocjacje w dobrej wierze” z wierzycielami. Oczywiście termin „negocjacje w dobrej wierze” jest niejednoznaczny i wielce dyskusyjny (por. [IMF Policy..., 2002, s. 6]).

W ostatnich latach MFW był z kolei oskarżany o działanie na szkodę interesów wierzycieli i, szerzej, międzynarodowego rynku obligacji państwowych z powodu

popierania jednostronnych ofert wymiany obligacji oraz zachęcania do udzielania pożyczek nawet krajom buntowniczo nastawionym w stosunku do wierzycieli [Rieffel, 2003]. Fundusz bronił się, argumentując, że jego wsparcie dla krajów zadłużonych przynosi korzyści obu stronom, ponieważ poprawia się zdolność dłużnika do obsługi długu.

Przeprowadzane w ostatnich okresie restrukturyzacje międzynarodowych pożyczek obligacji państwowych pokazały, że część prywatnych wierzycieli błędnie rozumie rolę MFW. Kiedy kraj zadłużony negocjuje program dostosowawczy z funduszem (będący warunkiem dostępu do większości rodzajów pożyczek MFW), fundusz prognozuje zdolność dłużnika do przyszłej obsługi długu, określając wielkości kwot, jakie kraj może poświęcić na obsługę zadłużenia wobec wszystkich klas wierzycieli. Z tej prognozowanej kwoty obsługi długu odejmowane są środki potrzebne na obsługę kredytów, które nie podlegają restrukturyzacji (np. wobec MFW i innych międzynarodowych instytucji finansowych). Kwota, która zostaje, stanowi tzw. finansowy kod genetyczny długu, który następnie jest przedmiotem negocjacji restrukturyzacyjnych z wierzycielami prywatnymi i rządowymi. Kraj zadłużony nie może zgodzić się na spłaty długu większe niż prognozowane przez MFW (chyba że podniesie podatki), gdyż zagraża to wykonaniu postanowień porozumienia z funduszem. Wielu prywatnych kredytodawców do dziś wydaje się nie uświadamiać sobie tej specyfiki restrukturyzacji długu państwowego. Gdy już się to stanie, z pewnością stosunek prywatnych wierzycieli do sektora oficjalnego będzie jeszcze mniej przychylny niż obecnie.

4. Podsumowanie

Prawie przez dwieście lat sektor oficjalny próbował się zdystansować od ponoszenia odpowiedzialności za losy prywatnych pożyczek udzielanych zagranicznym rządów. Ostatnia taka próba została podjęta w 2001 r., kiedy Zarząd MFW ogłosił formalną koncepcję Mechanizmu Restrukturyzacji Długu Państwowego, która miała tworzyć niezależne ramy prawne dla rozwiązywania problemów spłaty długu państwowego na wzór międzynarodowego kodeksu upadłościowego. Celem SDRM było osiągnięcie tego, czego nie udało się osiągnąć przez ostatnie dwieście lat dyplomatom, kapitanom marynarki wojennej, administratorom i sędziom. Chodziło o stworzenie efektywnego mechanizmu, dzięki któremu sektor oficjalny mógłby zachęcać sektor prywatny do szerszego włączenia się w restrukturyzację roszczeń wobec państwowych dłużników, bez ponoszenia moralnej, politycznej i finansowej odpowiedzialności za te restrukturyzacje.

Koncepcja SDRM z różnych przyczyn nie została zaakceptowana przez rynki prywatne ani przez społeczność międzynarodową (szerzej [Krueger, Hagan, 2005]). Zadziwiające jest to, iż rynki prywatne obawiały się głównie tego, że SDRM stanie się bardziej efektywnym instrumentem realizacji geopolitycznych interesów krajów grupy G-7 w rękach kredytodawców prywatnych. Można jednak-

że wskazać przekonujące argumenty, że właśnie tego SDRM zamierzał uniknąć. SDRM był próbą ustanowienia opartego na regułach mechanizmu restrukturyzacji długów państwowych, przy minimalnej interwencji sektora oficjalnego. Zaleta koncepcji SDRM polegała właśnie na tym, że ujmując restrukturyzację długów w ramy instytucjonalne, sektor oficjalny mógł uniknąć bezlitosnej presji i krytyki, jakiej był poddawany przez przeszło dwieście lat, za rolę, jaką odgrywał w procesach restrukturyzacji długu państwowego.

Oferta wymiany długu obligacyjnego zaproponowana przez Argentynę jej wierzycielom w styczniu 2005 r. jasno demonstruje trudną sytuację sektora oficjalnego w tej sprawie. Przez trzy lata poprzedzające ogłoszenie tej propozycji, kiedy Argentyna nie spłacała swych zobowiązań z tytułu obligacji wartych ok. 100 mld dolarów, sektor oficjalny (głównie rząd USA i MFW) dystansował się od tej kwestii. Ani otwarcie nie popierał, ani nie krytykował argentyńskiego podejścia do restrukturyzacji długu. W przeciwieństwie do wcześniejszych przypadków restrukturyzacji długów państwowych sektor oficjalny tym razem zrezygnował z pełnienia swej tradycyjnej funkcji sędziego i „poganiacza”.

Niektórzy wierzyciele negatywnie oceniają postawę rezygnacji sektora oficjalnego z funkcji ochrony rynków finansowych. Inni komentatorzy pochwalają nową politykę powstrzymywania się, wskazując na przypadek Argentyny, który dowodzi, że „dłużnicy i wierzyciele mogą we własnym zakresie wypracować warunki restrukturyzacji długu”. Doświadczenia historyczne pokazały, że sektor oficjalny nie mógł nie ingerować w proces restrukturyzacji długu państwowego, niechętnie brał na siebie odpowiedzialność oraz okazał się niezdolny do wypracowania zadowalającego kompromisu pomiędzy tymi dwiema postawami. W związku z tym można oczekiwać, że rola sektora oficjalnego w przyszłych restrukturyzacjach długu państwowego będzie miała charakter doraźny i pozostanie w dużym stopniu nieprzewidywalna.

Literatura

- Borchard E., *State Insolvency and Foreign Bondholders*, vol. 1, Beard Books, Washington D.C. 2000.
- Bordo M.D., Schwartz A.J., *Under What Circumstances, Past and Present, Have International Rescues of Countries in Financial Distress Been Successful?*, „Journal of International Money and Finance” 1999 vol. 18.
- Buchheit L.C., *Sovereign Debt: Change of Hat*, „International Financial Law Review”, June 1990 vol. 9.
- Buchheit L.C., *The Role of the Official Sector in Sovereign Debt Workouts*, „Chicago Journal of International Law”, Summer 2005 vol. 6 no. 1.
- Bulow J., Rogoff K., *Multilateral Negotiations for Rescheduling Developing Country Debt: A Bargaining-theoretic Framework*, „IMF Staff Paper”, December 1988 no. 35.

- Cruz A., *Sovereign Debt Restructuring*, [w:] *Cross-Border Debt Restructuring. Innovative Approaches for Creditors, Corporates and Sovereigns*, red. C. Buljevich, Euromoney Books, London 2005.
- Eichengreen B., Portes R., *Debt and Default in the 1930s: Causes and Consequences*, „European Economic Review” 1986 vol. 30.
- Eichengreen B., Portes R., *After the Deluge: Default, Negotiation, and Readjustment during the Interwar Years*, [w:] *The International Debt Crisis in Historical Perspective*, red. B. Eichengreen, Lindert P.H., The MIT Press, Cambridge, MA 1989.
- Eichengreen B., Portes R. i in., *Crisis? What Crisis? Orderly Workouts for Sovereign Debtors*, CEPR, London 1995.
- Flandreau M., *Crises and Punishment: Moral Hazard and the Pre-1914 International Financial Architecture*, „CEPR Discussion Paper” 2003 no. 3742.
- IMF *Policy on Lending into Arrears to Private Creditors – Further Consideration of Good Faith Criterion*, IMF, 30 July 2002 (www.imf.org).
- Krueger A.O., *A New Approach to Sovereign Debt Restructuring*, IMF, Washington, D.C. 2002.
- Krueger A.O., Hagan S., *Sovereign Workouts: An IMF Perspective*, „Chicago Journal of International Law”, Summer 2005 vol. 6 no. 1.
- Lipson Ch., *International Debt and National Security: Comparing Victorian Britain and Postwar America*, [w:] *The International Debt Crisis in Historical Perspective*, red. B. Eichengreen, P.H. Lindert, The MIT Press, Cambridge, MA 1989.
- Rieffel L., *Restructuring Sovereign Debt: The Case for Ad Hoc Machinery*, Brookings Institution Press, Washington, D.C. 2003.
- Tomz M., *Reputation and International Cooperation: Sovereign Debt Across Three Centuries*, Princeton University Press, Princeton, NJ. 2007.
- Zettelmeyer J., Joshi P., *Implicit Transfers in IMF Lending, 1973-2003*, „IMF Working Paper” 2005 no. 8.

ROLE OF THE OFFICIAL SECTOR IN SOVEREIGN DEBT RESTRUCTURING

Summary

The history of sovereign debt restructuring shows that for nearly last two centuries official sector has tried to distance itself from direct responsibility for the recovery of private loans to sovereign debtors, by pushing it onto the judiciary or the multilateral financial institutions, especially the IMF. The latest effort came in 2002 when the management of the IMF proposed a formal Sovereign Debt Restructuring Mechanism that would have established an independent framework for handling future sovereign debt problems along the lines of a transnational bankruptcy code. The SDRM was intended to accomplish what the diplomats, gunboat captains, administrators, and judges of the last two hundred years failed to achieve: an effective method by which the official sector could encourage orderly workouts of private sector claims against distressed sovereigns without shouldering the full moral, political, and financial responsibility for these workouts. For many reasons the SDRM proposal did not prosper.

Thus, unable to let go, unwilling to take charge, and historically incapable of striking a happy compromise between the two, the official sector's role in future debt restructurings will remain ad hoc and unpredictable.

Małgorzata Mikita

Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie

PROBLEM NADZORU NAD RYNKIEM FINANSOWYM W UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Obserwacja europejskiego rynku finansowego pozwala stwierdzić wyraźne zacieranie się różnic między jego tradycyjnymi segmentami. Powstają tzw. konglomeraty finansowe¹, które oferują różnorodne usługi finansowe o cechach charakterystycznych dla usług różnych segmentów. Ponadto coraz więcej instytucji finansowych zainteresowanych jest działalnością transgraniczną [*Financial...*, 2007, s. 43], czyli świadczeniem usług na terytorium innego kraju.

Obecna liczba konglomeratów finansowych w Europie wynosi ponad 75. Oprócz tego istnieje wiele grup, które w swej istocie przypominają konglomeraty finansowe, jakkolwiek zgodnie z definicją zawartą w Dyrektywie 2002/87/WE takimi nie są [*Nadzór zintegrowany*, 2007, s. 4]. Wyraźnie zwiększa się liczba banków, które dysponują ponadnarodową siecią oddziałów, jak i liczba spółek zależnych. Według danych Europejskiego Banku Centralnego (EBC), już 43 banki unijne prowadzą działalność na terenie więcej niż dwóch krajów, z czego 9 to banki paneuropejskie.

Przyczyn takiego stanu rzeczy należy upatrywać w postępującej liberalizacji prawa finansowego, jak też w szukaniu przez instytucje finansowe nowych źródeł zysku. Proponowanie nowych produktów pozwala na dotarcie do większej grupy klientów, czyli na rozszerzenie grona odbiorców. Wchodzenie na nowe rynki to szansa na zmniejszenie jednostkowych kosztów działania – w większym stopniu można bowiem wykorzystać pojawiające się efekty zarówno skali, których źródłem

¹ Nazwą „konglomerat finansowy” – zgodnie z Dyrektywą 2002/87/WE Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 16 grudnia 2002 r. w sprawie dodatkowego nadzoru nad instytucjami kredytowymi – określa się grupę kapitałową, w której co najmniej jeden z podmiotów funkcjonuje w sektorze ubezpieczeń i co najmniej jeden w sektorze bankowym lub usług inwestycyjnych. Bierze się dodatkowo pod uwagę znaczenie działalności w poszczególnych sektorach.

są głównie: możliwość centralizacji zarządzania ryzykiem, jak centralizacji funkcji obrachunkowo-kontrolnych (*back office*).

2. Nowy problem

Nowe trendy niosą ze sobą nowe ryzyko. Jest ono związane z bezpieczeństwem sektora finansowego. Obecnie istniejący w ramach Unii Europejskiej (UE) system sieci bezpieczeństwa finansowego nie jest w stanie rozwiązać problemu ewentualnych kryzysów na tym rynku.

System ten ma charakter wyraźnie narodowy. Można bowiem mówić o narodowym charakterze instytucji, które gwarantują depozyty, jak i o narodowych rozwiązaniach w zakresie zarządzania kryzysem czy odpowiedzialności fiskalnej [Pawłowicz, 2007].

Narodowy charakter systemu sieci bezpieczeństwa rodzi pytanie zarówno o skuteczność nadzoru nad konglomeratami finansowymi i transgranicznymi instytucjami finansowymi, jak i o odpowiedzialność fiskalną krajów w przypadku kryzysu finansowego.

Powstają pytania:

1. Czy obecna architektura sieci bezpieczeństwa w Europie jest w stanie zapewnić sprawne funkcjonowanie tego systemu? Należy zauważyć, że coraz większe powiązania między różnymi segmentami rynku finansowego i między rynkami poszczególnych państw unijnych sprawiają, że jakiegokolwiek zakłócenia na jednym rynku mogą szybko przenosić się na inne rynki [*The Globalization...*, 2007, s. 98].

2. Kto zapłaci za skutki ewentualnego kryzysu na rynku finansowym? Jaką odpowiedzialność powinien ponosić kraj macierzysty instytucji finansowej, a jaką kraj goszczący?

Są to pytania dotyczące architektury rynku finansowego w UE, w tym kształtu nadzoru nad unijnym rynkiem finansowym.

3. Uregulowania unijne w zakresie nadzoru

Mimo iż UE dostrzega istnienie rozbieżności między poziomem integracji rynku finansowego a strukturą regulacyjno-nadzorczą tego rynku, nie są podejmowane żadne działania w kierunku zmiany tej sytuacji. Brak jest szczegółowych uregulowań w zakresie nadzoru nad rynkiem finansowym na szczeblu UE.

Istnieją jednak pewne ogólne wytyczne dotyczące docelowego kształtu tego nadzoru. W dokumencie Parlamentu Europejskiego z 5 września 2002 r. pt. „Draft Report on Prudential Supervision Rules in the European Union” [*Draft report...*, 2002] stwierdzono, że należy dążyć do stworzenia nadzoru zintegrowanego i powołania Europejskiej Instytucji Nadzorczej (European Single Agency), której zadaniem byłoby sprawowanie nadzoru nad wszystkimi instytucjami finansowymi UE. W okresie przejściowym (do czasu utworzenia tej instytucji) zalecono dążenie

do ujednoczenia praktyk nadzorczych oraz powołania Europejskiej Instytucji Nadzorczej dla Największych Instytucji Finansowych UE (European Single Agency for Large Institutions and Financial Markets²). Mniejsze instytucje podlegałyby nadzorowi lokalnemu.

Obecnie istniejące uregulowania nadzorcze UE w zakresie transgranicznych instytucji kredytowych opierają się na czterech zasadach [Kwaśniak, 2007]:

1. zasadzie nadzoru kraju macierzystego wynikającej z jednolitej licencji bankowej,
2. zasadzie odpowiedzialności za gwarantowanie depozytów w miejscu rejestracji banku,
3. zasadzie odpowiedzialności za stabilność banku władz banku znajdujących się w miejscu jego rejestracji,
4. zasadzie odpowiedzialności budżetu państwa również w miejscu jego rejestracji (w przypadku interwencji podczas kryzysu).

4. Nadzór nad rynkiem finansowym w UE – stan obecny

Obecnie poszczególne kraje UE organizują nadzór nad rynkiem finansowym we własnym zakresie [Oosterllo, Schoenmaker 2007]. Przybiera on dwojaką postać, tzn.:

- nadzoru zintegrowanego – powoływana jest jedna instytucja nadzorująca wszystkie segmenty rynku finansowego, bądź też
- nadzoru sektorowego – powoływane są różne instytucje, nadzorujące różne segmenty rynku finansowego.

Liczba krajów, które opowiedziały się za poszczególnymi modelami, jest zbliżona, jakkolwiek w ostatnim czasie wyraźnie zarysowuje się trend przechodzenia z nadzoru sektorowego do nadzoru zintegrowanego. Pierwszym krajem europejskim, który wprowadził nadzór zintegrowany, była Norwegia (1986 r.). Obecnie liczba krajów europejskich o zintegrowanym nadzorze nad rynkiem finansowym wzrosła do 17². Krajami, które wprowadziły ten typ nadzoru ostatnio (tj. w 2006 r.), były: Czechy, Słowacja i Szwajcaria (tab. 1).

Obserwacja krajów, które wprowadziły zintegrowany system nadzoru nad rynkiem finansowym, rodzi pytania o skutki i jakość tego nadzoru. Interesujących spostrzeżeń dostarcza opracowanie dwóch ekspertów Międzynarodowego Funduszu Walutowego – M. Čiháka i R. Podpiery, którzy przeanalizowali efekty wprowadzenia nadzoru zintegrowanego w poszczególnych krajach. Z ich obserwacji wynika, że [Čihák, Podpiera, 2006, s. 16-27]:

- jakość nadzoru zintegrowanego jest wyższa w porównaniu z nadzorem sektorowym – oceny jakości nadzoru dokonano, analizując stopień dostosowania do międzynarodowych standardów w dziedzinie bankowości, ubezpieczeń czy

² Ogólna liczba krajów o zintegrowanym nadzorze nad rynkiem finansowym na świecie wynosi 33.

Tabela 1. Kraje europejskie o zintegrowanym nadzorze nad rynkiem finansowym (stan na koniec 2006 r.)

Kraj	Rok wprowadzenia nadzoru zintegrowanego
Austria	2002
Belgia	2004
Dania	1998
Estonia	1999
Niemcy	2002
Węgry	2000
Islandia	1988
Irlandia	2002
Litwa	1998
Malta	2002
Holandia	2004
Norwegia	1986
Szwecja	1991
Wielka Brytania	1997
Szwajcaria	2006
Czechy	2006
Słowacja	2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie: M. Čihák, R. Podpiera, *Is One Watchdog Better Than Three?*, International Experience with Integrated Financial Sector Supervision, IMF Working Paper EP/06/57, International Monetary Fund, March 2006; P. Pelc, *Nowy kształt nadzoru nad rynkiem finansowym w Polsce*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 28.11.2006.

w odniesieniu do rynku papierów wartościowych. Wykorzystano następujące wytyczne: The Basel Core Principles for Effective Banking Supervision (BCP), The International Association of Securities Commissions, Objectives and Principles of Securities Regulation (IOSCO);

- spójność nadzoru nad poszczególnymi segmentami rynku finansowego jest większa.

Ponadto badania ich zwracają uwagę na dwie istotne kwestie, dyskutowane zarówno przez przeciwników, jak i przez zwolenników tego rozwiązania. A mianowicie pozwalają stwierdzić, że:

- integracja nadzoru nie wpływa na istotne redukcje zatrudnienia w organie nadzoru oraz
- usytuowanie nadzoru w banku centralnym czy też poza nim nie wpływa w istotny sposób na jakość sprawowanego nadzoru [Čihák, Podpiera, 2006, s. 16-27].

Jednym z krajów planujących wprowadzić w przyszłości zintegrowany system nadzoru nad rynkiem finansowym jest Polska. Nadzór finansowy w Polsce spra-

wowany jest obecnie przez trzy instytucje: Generalny Inspektorat Nadzoru Bankowego (GINB), Komisję Nadzoru Bankowego (KNB), która podporządkowana jest Narodowemu Bankowi Polskiemu (NBP), oraz powołaną w lipcu 2006 r. Komisję Nadzoru Finansowego (KNF) [Ustawa..., 2006]. KNF przejęła kompetencje wcześniej istniejących komisji, tj.: Komisji Nadzoru Ubezpieczeń i Funduszy Emerytalnych oraz Komisji Papierów Wartościowych i Giełd. Obecny model nadzoru w Polsce traktuje się jako tymczasowy. Ostatecznie przewiduje się likwidację GINB i KNB i powierzenie władzy nadzorczej nad wszystkimi instytucjami finansowym w ręce KNF. Zgodnie z Ustawą z 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, nadzór nad bankami miał być przekazany w ręce Komisji Nadzoru Finansowego (KNF)³ w 2008 r. Pod koniec sierpnia 2007 r. rząd przyjął jednak projekt ustawy przewidujący przesunięcie włączenia nadzoru do KNF z 2008 r. na 2013 r. [KNF przejmie..., 2007], co wzbudziło ożywioną dyskusję wśród przedstawicieli świata finansów.

5. Obecna architektura sieci bezpieczeństwa w Europie – konsekwencje dla Polski

Według danych KNF, europejskie konglomeraty finansowe posiadają w Polsce 66,6% polskiego rynku ubezpieczeń, 65,4% rynku OFE, 46,7% rynku funduszy inwestycyjnych i 31% polskiego rynku bankowego [Nadzór zintegrowany..., 2007, s. 2]. Udział ich jest zatem bardzo duży. Wiąże się to ze zwiększonym niebezpieczeństwem przenoszenia symptomów kryzysu z innych krajów europejskich do Polski. Kraj nasz, jako kraj goszczący, nie będzie w stanie samodzielnie pokryć kosztów związanych np. z niewypłacalnością dużego banku transgranicznego. Z obserwacji 40 różnych kryzysów bankowych, jakie miały miejsce na świecie, wynika, że koszty ich osiągają średnio poziom ok. 13% PKB kraju [Goodhart, Schoenmaker, 2006, s. 35]. Niemniej jednak mogą być one także dużo wyższe. Na przykład koszty kryzysu bankowego, jaki miał miejsce w Indonezji w 1997 r., stanowiły równowartość 55% PKB tego kraju, w Chile w latach 1982-1986 ok. 42% PKB, w Tajlandii w roku 1997 – 35% PKB, w Turcji w latach 2000-2001 – 30% PKB, w Korei Płd. w 1997 r. – 28% PKB, a w Japonii w 1991 r. – 24% PKB [Skrzypek, 2007].

Istotne dla Polski, podobnie jak dla innych krajów o dużym udziale kapitału zagranicznego w aktywach sektora finansowego, jest wypracowanie nowych zasad nadzoru na rynku finansowym UE. Ważne jest, aby zasady te jasno precyzowały, kto i w jakim zakresie ponosi odpowiedzialność finansową w razie pojawienia się na rynku finansowym kłopotów spowodowanych np. niewypłacalnością dużego banku transgranicznego.

³ KNF nadzoruje obecnie branżę ubezpieczeniową, rynek kapitałowy i fundusze emerytalne.

Określenie zasad zintegrowanego nadzoru nad rynkiem finansowym UE nie jest łatwe, szczególnie że jest to zadanie bezprecedensowe. Nie istnieje żaden wzorcowy model nadzoru jednocześnie dla kilkudziesięciu krajów. Przedstawiciele nauki i praktyki finansów zgłaszają propozycje różnych rozwiązań, jakkolwiek każde z nich ma istotne wady i rodzi pewne niebezpieczeństwa.

Cześć propozycji zwraca uwagę, iż koszty ewentualnego kryzysu powinny być pokrywane przez wszystkie kraje UE, tzn. nawet te, w których nie działa instytucja będąca źródłem problemów.

Tabela 2. Klucz kapitałowy Europejskiego Banku Centralnego (2007 r.)

Kraj	Klucz kapitałowy (%)
Niemcy	20,5
Belgia	2,5
Grecja	1,8
Hiszpania	7,6
Francja	14,4
Irlandia	0,9
Włochy	12,5
Luksemburg	0,16
Holandia	3,9
Austria	2,0
Portugalia	1,7
Słowenia	0,3
Finlandia	1,25
Dania	1,5
Szwecja	2,3
Wielka Brytania	13,9
Bułgaria	0,9
Czechy	1,4
Estonia	1,7
Cypr	1,3
Łotwa	0,3
Litwa	0,4
Węgry	1,3
Malta	0,1
Słowacja	0,7
Rumunia	2,5
Polska	4,9
Razem	100,0

Źródło: www.ecb.eu, wrzesień 2007.

Jedną z takich propozycji jest utworzenie na szczeblu UE Funduszu Ubezpieczeniowego Depozytów dla największych banków transgranicznych [Srejber,

2006, s. 21]. Fundusz ten zasilany byłby składkami krajów członkowskich UE. Dodatkowo miałyby prawo zaciągać pożyczki na rynku kapitałowym w przypadku konieczności dokapitalizowania dużego banku. Pożyczki te objęte byłyby gwarancją rządową 27 krajów UE. Istotnym problemem, jaki uwidacznia się przy tym rozwiązaniu, jest wysokość składek płaconych przez poszczególne kraje. Pojawiła się jednak propozycja powołania tzw. Federalnego Funduszu Stabilizacyjnego. Zakłada ona pokrywanie kosztów ewentualnego kryzysu według klucza kapitałowego Europejskiego Banku Centralnego⁴ (EBC) (tab. 2).

Finansowanie miałoby charakter *ex post*, tzn. w razie wystąpienia kryzysu EBC emitowałby obligacje, a środki, jakie pozyskałby z tego tytułu, przeznaczyłby na niwelowanie skutków kryzysu⁵. Następnie poszczególne kraje UE wnosząby składki do funduszu stabilizacyjnego według wspomnianego klucza kapitałowego. Podstawowym problemem przy tego typu rozwiązaniu jest względne uprzywilejowanie krajów ze słabym nadzorem w stosunku do krajów o silnym nadzorze. Ponadto pojawia się problem „pasażera na gapę” (*free rider*) – kraje, które nie przystąpiłyby do tego systemu, miałyby gwarancję stabilności bez ponoszenia jakichkolwiek kosztów (przy założeniu jednak, że większość krajów przystąpiła do Funduszu Stabilizacyjnego).

Przedstawione powyżej dwa rozwiązania mogą budzić sprzeciw krajów, w których nie działa zagrożona instytucja finansowa. Nie będą one widziały konieczności wnoszenia jakiegokolwiek składki, gdy sytuacja na ich lokalnym rynku finansowym jest dobra.

Pojawiają się zatem także propozycje, które eliminują ten problem. Zakładają one, że koszty kryzysu powinny być pokryte tylko przez kraje, w których działa zagrożona instytucja [Goodhart, Schoenmaker, 2006, s. 35]. Proponuje się, aby koszty były dzielone pomiędzy te kraje z uwzględnieniem roli, jaką zagrożona instytucja odgrywa w danym kraju (należy uwzględnić udział zagranicznych aktywów w łącznych aktywach grupy kapitałowej). Pojawia się jednak problem manipulacji wielkością aktywów, np. przez procesy sekurytyzacyjne⁶. Dodatkowo powstaje pytanie, jak rozwiązać problem związany z kryzysem, którego źródłem jest instytucja spoza UE, a kraje UE są tylko krajami goszczącymi.

Wydaje się, że najlepszym rozwiązaniem są propozycje uzależniające finansowanie kryzysu od jego wielkości. Jedna z takich propozycji została przedstawiona

⁴ Klucz kapitałowy określa udział poszczególnych banków centralnych w subskrypcji kapitału własnego EBC. Określając go, bierze się pod uwagę udział poszczególnych krajów w łącznym PKB Unii Europejskiej oraz udział w łącznej liczbie ludności UE.

⁵ Zgodnie z tą koncepcją Polska opłacałaby ok. 5% kosztów kryzysu; w przypadku kryzysu związanego z niewypłacalnością dużego banku transgranicznego stanowi to kwotę ok. 257 mln euro.

⁶ Na przykład w wyniku sekurytyzacji złych kredytów może nastąpić istotne obniżenie księgowej wartości aktywów (następuje zamiana aktywów na gotówkę za niewielki procent wartości księgowej tych aktywów).

przez L. Pawłowicza [Pawłowicz, 2007]. Proponuje on trzypoziomowy mechanizm finansowania kryzysów bankowych.

Pierwszy poziom stanowiłby Federalny Fundusz Gwarancyjny finansowany przez największe banki unijne prowadzące działalność transgraniczną. Składki wnoszone byłyby *ex ante* i uzależnione byłyby od ratingu banku. Zgodnie z propozycją L. Pawłowicza składki te powinny pozwolić na pokrycie 25-30% kosztów kryzysu, co oznacza zebranie kwoty ok. 10 mld euro. Po zebraniu takiej kwoty wpłaty składek zostałyby zawieszona. Banki, które opłacałyby składki na Federalny Fundusz Gwarancyjny, nie uczestniczyłyby w narodowych funduszach gwarantowania depozytów. Środki Funduszu służyłyby dokapitalizowaniu niewypłacalnych banków, nie mogłyby być wykorzystywane na wypłaty dla deponentów.

Drugi poziom zakłada finansowanie ze środków publicznych krajów, w których działa zagrożona instytucja. Wielkość zaangażowania poszczególnych krajów zależałaby od udziału aktywów zagranicznych w aktywach danej instytucji. Ten poziom finansowania byłby uruchamiany w sytuacji, gdy pierwszy poziom jest niewystarczający.

Trzeci poziom przewiduje finansowanie przez specjalnie powołany do takich zadań Federalny Fundusz Stabilizacyjny, utworzony przez EBC i finansowany przez wszystkie kraje członkowskie UE. Wielkość finansowania powiązana byłaby z wielkością aktywów sektora bankowego w UE.

6. Zakończenie

Stabilność finansowa jest dobrem publicznym i każdy kraj powinien dążyć do jej osiągnięcia. Nowe trendy, jakie od wielu lat obserwujemy na globalnym rynku finansowym, tzn. powstawanie konglomeratów finansowych oraz wzrost transgranicznej działalności instytucji finansowych, rodzą nowy problem w zakresie zmniejszenia skuteczności nadzoru nad rynkiem finansowym. Może on zachwiać stabilnością rynku finansowego. Brak jakichkolwiek zmian w obecnej strukturze grozi pojawieniem się kryzysu systemowego na jednolitym rynku finansowym. Temat nowej architektury sieci bezpieczeństwa w Europie jest tematem wciąż otwartym. Nie ulega wątpliwości, że należy wprowadzić nowe rozwiązania, jednak ciągle brak jest jasnej koncepcji, jak powinny one wyglądać.

Literatura

Čihák M., Podpiera R., *Is One Watchdog Better Than Three? International Experience with Integrated Financial Sector Supervision*, IMF Working Paper EP/06/57, International Monetary Fund, March 2006.

- Draft Report on Prudential Supervision Rules in the European Union*, European Parliament, 2002/2061/INI, 5 September 2002.
- Financial Integration in Europe*, European Central Bank, March 2007.
- Goodhart Ch., Schoenmaker D., *Burden Sharing in a Banking Crises in Europe*, „Economic Review” 2006 nr 2.
- KNF przejmie nadzór nad bankami dopiero w 2013 r.?*, www.gazeta.pl, wrzesień 2007.
- Kwaśniak W., *Nadzór nad integrującym się rynkiem bankowym w Unii Europejskiej*, referat wygłoszony 20 czerwca 2007 r. podczas seminarium pt. „Polska wobec integracji jednolitego rynku finansowego w Unii Europejskiej”, Warszawa, czerwiec 2007.
- Nadzór zintegrowany*, Materiały z konferencji prasowej KNF Stanisława Kluzy na temat nadzoru bankowego w KNF, 22 sierpnia 2007 r., www.knf.gov.pl, wrzesień 2007.
- Oosterloo S., Schoenmaker D., *Financial Supervision in Europe: A Proposal for a New Architecture*, Netherlands, May 2007.
- Pawłowicz L., *Kto zapłaci za kryzys bankowy na europejskim rynku finansowym? Propozycje rozwiązań*, referat wprowadzający do dyskusji panelowej podczas seminarium 20 czerwca 2007 r. pt. „Polska wobec integracji jednolitego rynku finansowego w Unii Europejskiej”, Warszawa, czerwiec 2007.
- Pelc P., *Nowy kształt nadzoru nad rynkiem finansowym w Polsce*, „Gazeta Ubezpieczeniowa” 28.11.2006.
- Skrzypek S., *Rola NBP w zarządzaniu ewentualnym kryzysem bankowym na jednolitym rynku europejskim*, referat wygłoszony 20 czerwca 2007 r. podczas seminarium pt. „Polska wobec integracji jednolitego rynku finansowego w Unii Europejskiej”, Warszawa, czerwiec 2007.
- Srejber E., *Problemy integracji rynku finansowego w Unii Europejskiej*, [w:] *Polska wobec integracji rynku finansowego w Unii Europejskiej*, raport z badań finansowanych przez Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego w latach 2004-2006 w ramach projektu zarejestrowanego pod numerem H02C08526, red. L. Pawłowicz, Gdańsk 2006.
- The Globalization of Financial Institution and its Implication for Financial Stability*, IMF Global Stability Report, April 2007.
- Ustawa z dnia 21 lipca 2006 r. o nadzorze nad rynkiem finansowym, DzU z dnia 4 września 2006 r.

THE PROBLEM OF FINANCIAL SUPERVISION IN THE EUROPEAN UNION

Summary

Financial stability is the common good and every country should aim to achieve it. New trends which we can observe in European financial market i.e. creating of financial conglomerates and cross-border institutions cause a new problem connected with financial supervision.

The rule in European market is that every country organizes its own finance supervision – we do not have European system of financial supervision. The problem is supervising of cross-border institutions. The question arises: who should pay for possible crises caused by such institutions?

The main aim of the article is the presentation of the problem of financial supervision in Europe and some ideas how to resolve it.

Urszula Mleczo

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

WPLYW ZMIAN NORM OSTROŻNOŚCIOWYCH NA KONSOLIDACJĘ SEKTORA BANKOWEGO W POLSCE

1. Wstęp

Proces integracji i globalizacji rynków finansowych, w tym sektora bankowego, wymaga tworzenia jednolitych minimalnych standardów działania tych instytucji. W odniesieniu do sektora bankowego tworzenie tych standardów jest jednym z podstawowych celów działalności Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego, Unii Europejskiej, nadzorów bankowych funkcjonujących w poszczególnych krajach oraz innych instytucji międzynarodowych i krajowych. Celem wszystkich tych standardów jest uczynienie obrotu finansowego bardziej bezpiecznym, a samego mechanizmu rynku sprawnym – czyli „efektywnym” – przede wszystkim dzięki zwiększonej przejrzystości i jawności. Racjonalne zachowanie się banków, z ich dążeniem do maksymalizacji zysku, ma wtedy szansę zostać skoordynowanym przez „niewidzialną rękę” z nadrzędnym interesem społecznym (jakim jest tworzenie, mobilizowanie i optymalna alokacja kapitału) i może wtedy mu służyć.

Jednym z istotnych mechanizmów niezbędnych do sprawnego funkcjonowania sektora bankowego są regulacje ostrożnościowe. Zewnętrzne normy ostrożnościowe są tworzone i egzekwowane przez system nadzorczy w celu stworzenia bezpieczeństwa funkcjonowania sektora bankowego oraz poprawy efektywności jego działania. Obejmują one przede wszystkim: minimum kapitałowe, definiowanie składników kapitału, wazenie ryzyka aktywów, ocenę zarządzania portfelem kredytowym i tworzenie rezerw celowych, kontrolę koncentracji (limity ostrożnościowe), kontrolę kredytów powiązanych, kontrolę ryzyka kraju, kontrolę ryzyka rynkowego i kontrolę wewnętrzną. Wdrożenie Nowej Umowy Kapitałowej (NUK) wymusiło wprowadzenie kolejnych norm dotyczących kontroli ryzyka operacyjnego oraz systemu zarządzania bankiem, który ma się składać z systemu zarządzania ryzykiem i systemu kontroli wewnętrznej.

Poniżej przedstawiono proces wdrażania do polskiego systemu bankowego norm dotyczących minimum kapitałowego oraz jego wpływ na konsolidację

w sektorze bankowym. Oczywiście na przeobrażenia w sektorze bankowym, jakie dokonały się od początku procesu transformacji, wpływ miały również inne czynniki, jednak wdrożenie standardów instytucjonalnych były jednym z istotniejszych. Ze względu na rozmiary tego opracowania wybrano tylko tę jedną regulację – jej znaczenie wydaje się ważne z punktu widzenia zmian, jakie zachodziły w sektorze bankowym w Polsce. W ocenie autorki istotne znaczenie tej regulacji dla procesu konsolidacji wynika również z tego, że wiele innych norm ostrożnościowych pozostaje z nią w merytorycznej i ekonomicznej zależności. Taka zależność istnieje na przykład pomiędzy wielkością i jakością portfela kredytowego a wartością utworzonych rezerw celowych i w konsekwencji osiąganym wynikiem finansowym oraz kapitałami własnymi. Podobne zależności istnieją pomiędzy wartością i jakością portfela kredytowego a aktywami ważonymi ryzykiem i wielkością współczynnika wypłacalności. Wzrost rozmiarów prowadzonej działalności ma wpływ na wzrost wartości aktywów ważonych ryzykiem, a te z kolei na spadek wartości współczynnika wypłacalności w przypadku, gdy jednocześnie nie następuje wzrost funduszy własnych. Utrzymanie współczynnika wypłacalności na określonym przez ustawodawcę poziomie wymaga stałej kontroli – z jednej strony wielkości prowadzonej działalności, z drugiej zaś wartości funduszy własnych.

W artykule dokonano analizy zmian, jakie zachodziły w liczbie działających w Polsce banków, w okresie od początku procesu transformacji aż do 2006 r. Przedstawiono również, jak w tym okresie następowały zmiany w regulacjach dotyczących minimum kapitałowego. Mając na względzie sformułowane powyżej uwa-runkowania, okres ten podzielono na trzy etapy:

Etap I – obejmuje lata 1989-1992. Charakteryzował się niespójnymi i liberalnymi regulacjami dotyczącymi minimum kapitałowego niezbędnego do założenia banku. Jedynie Prezes NBP posiadał ustawowe możliwości wydawania zaleceń dotyczących regulacji ostrożnościowych. Wówczas obowiązujące przepisy były jednym z czynników, który miał wpływ na bardzo dynamiczne zwiększenie się liczby banków.

Etap II – obejmuje lata 1993-1997. W tym okresie następowało stopniowe za-ostrzenie – począwszy od 1993 r. – wymogów kapitałowych i innych regulacji ostrożnościowych. Wdrażanie tych rozwiązań w sektorze bankowym stało się jednym z czynników, który miał wpływ na kryzys, w wyniku którego wiele banków upadło lub je zlikwidowano albo połączyły się z silniejszymi kapitałowo partnerami. Restrukturyzacja była realizowana przy dużym wsparciu finansowym budżetu państwa, NBP, a od 1996 r. również BFG.

Etap III – obejmuje lata 1998-2006. W tym okresie następuje bardzo duża konsolidacja w bankach spółdzielczych. Ustawodawca, określając progi kapitałowe, „zmusił” banki do podjęcia działań zmierzających do zwiększenia funduszy własnych przez połączenie się z silniejszym kapitałowo partnerem. Liczba działających banków komercyjnych uległa również zmniejszeniu w związku z licznymi procesami fuzji.

Kolejny etap zmian w sektorze bankowym będzie nierozłącznie związany z wdrożeniem do polskiego prawa bankowego zapisów Nowej Umowy Kapitałowej (NUK). Istotną cechą Nowej Umowy Kapitałowej jest nie tylko określenie sposobu wyliczania minimalnych wymogów kapitałowych (filar I), ale również zobowiązanie banków do stosowania instrumentów i procedur, które w większym stopniu uwzględniają ryzyko w działalności bankowej. Osiągnięciu tego celu ma służyć wprowadzenie dodatkowych dwóch filarów. O ile filar I oznacza *de facto* ulepszenie i rozszerzenie o ryzyko operacyjne podejścia do minimalnych wymogów kapitałowych nakreślonych w I Bazylejskiej Umowie Kapitałowej z 1988 r. z późniejszymi zmianami, o tyle filar II – „Analiza nadzorcza” oraz filar III – „Dyscyplina rynkowa” są elementami nowymi, szczególnie w sensie ich wyodrębnienia i usystematyzowania. Najważniejszym założeniem leżącym u podstaw utworzenia dodatkowych dwóch filarów jest wzajemne wzmacnianie się i wspieranie wszystkich trzech filarów w procesie nadzoru nad kapitałami banków. Zatem w przyszłości wzrost funduszy własnych będzie decydował o rozmiarach prowadzonej działalności i wielkości akceptowanego ryzyka. Stąd też zarówno dla zarządzających, jak i dla nadzorców określenie optymalnych rozmiarów funduszy własnych jest kwestią zasadniczą z punktu widzenia rentowności i bezpieczeństwa prowadzonej działalności

2. Liberalne regulacje a wzrost liczby banków komercyjnych

Na początku procesu transformacji gospodarki mieliśmy do czynienia z bardzo niespójną, a jednocześnie liberalną polityką wobec sektora bankowego, która wynikała przede wszystkim z:

1. Przyjęcia w Ustawie z dnia 31 stycznia 1989 r. Prawo bankowe bardzo liberalnych rozwiązań dotyczących:

- zasad tworzenia nowych banków, w tym przede wszystkim dotyczących wyposażenia banku w odpowiedniej wysokości kapitał własny. Nie ustalono oficjalnie wymogów kapitałowych dla nowo tworzonych banków i siłą rzeczy nie zapisano ich w ustawie. Organy nadzoru nie miały również ustawowych kompetencji do weryfikacji akcjonariuszy w celu wydawania zgody na wykonywanie przez nich prawa z posiadanych akcji banku. Sytuacja ta zmieniła się dopiero po nowelizacji ustawy w 1992 r.;
- braku upoważnienia dla prezesa NBP do wprowadzania regulacji ostrożnościowych, stąd też mógł on jedynie wydawać stosowne zalecenia. Dopiero po nowelizacji ustawy w kwietniu 1992 r. prezes NBP uzyskał uprawnienia do wydawania zarządzeń;
- braku sprawnie funkcjonującego nadzoru bankowego. W maju 1989 r. prezes NBP wydał Zarządzenie nr 10/1989, na mocy którego w strukturze NBP wyodrębniono Departament Nadzoru Bankowego. W styczniu 1990 r. został on przekształcony w GINB. Jednak pierwsze inspekcje przeprowadzono w ban-

kach komercyjnych dopiero w 1992 r., w bankach spółdzielczych zaś w 1991 r. Kontrole te wykryły szereg nieprawidłowości w funkcjonowaniu banków.

2. Zapoczątkowania w 1991 r. procesu prywatyzacji sektora bankowego poprzez przyjęcie „Programu prywatyzacji sektora bankowego w Polsce”. W wyniku przyjętej strategii prywatyzacji przewidziano pozyskanie dla poszczególnych banków inwestora strategicznego, który objąłby maksymalnie 30% akcji z prawem aktywnego uczestniczenia w jego zarządzaniu. Skarb Państwa miał zachować 30% akcji z opcją pozbycia się ich w przyszłości. Pozostałe 30% chciano zaoferować inwestorom indywidualnym oraz pracownikom (na uprzywilejowanych warunkach).

3. Braku koncepcji rozwoju sektora banków spółdzielczych, gdy 20 stycznia 1990 r. Sejm uchwalił ustawę o zmianach w organizacji i działalności spółdzielczości. W dniu wejścia w życie tejże ustawy (7 lutego 1990 r.) postawiono w stan likwidacji związki spółdzielcze oraz zawieszono do lipca 1991 r. przepisy prawa spółdzielczego w zakresie tworzenia związków spółdzielczych i lustracji. W ten sposób po prawie 15 latach BGŻ przestał pełnić wobec banków spółdzielczych obowiązki związku spółdzielczego. Powstała w ten sposób możliwość zrzeszania się banków spółdzielczych w innych strukturach. Jednocześnie BGŻ zezwolił bankom spółdzielczym na dużą swobodę w prowadzeniu działalności, do której były one nieprzygotowane.

Wszystkie wymienione powyżej regulacje miały bardzo duży wpływ na przemiany, jakie nastąpiły w sektorze bankowym. Oczywiście wiele innych czynników zadecydowało o przeobrażeniach, które dokonały się w tej części rynku finansowego.

Początek procesu transformacji gospodarki był również okresem wielkich przekształceń dokonanych w sektorze bankowym. Na koniec 1988 r. działało 7 banków komercyjnych i 1662 banki spółdzielcze zrzeszone w BGŻ. W kwietniu 1988 r. podjęto decyzję o wydzieleniu ze struktur NBP 9 banków komercyjnych, które rozpoczęły swoją działalność operacyjną 1 stycznia 1989 r. W tym też roku prezes NBP w porozumieniu z ministrem finansów wydał zgodę na utworzenie kolejnych 8 banków komercyjnych, w tym 1 banku z kapitałem zagranicznym. Przyjęte w ustawie Prawo bankowe z 1989 r. liberalne rozwiązania dotyczące zasad tworzenia nowych banków, w tym przede wszystkim dotyczące wyposażenia banku w odpowiedniej wysokości kapitał własny, umożliwiły powstawanie nowych banków. Nie ustalono oficjalnie wymogów kapitałowych dla nowo tworzonych banków i nie zapisano ich w ustawie Prawo bankowe. W 1989 r. ustalona przez NBP wielkość wynosiła zaledwie 4 mld „starych” zł, a w następnym roku podwyższana była do 10 i 20 mld „starych” zł (od sierpnia 1990 r.). Mimo delegacji ustawowej – określonej w ustawie Prawo bankowe z 1992 r. – do ustalenia przez prezesa NBP w porozumieniu z ministrem finansów w drodze zarządzenia wymogów dotyczących wyposażenia banków w kapitał własny, zarządzenie takie nigdy nie zostało wydane. Od maja 1993 r. minimalne wymogi kapitałowe przybrały postać wyma-

ganą przez Unię Europejską Drugą Dyrektywą Rady Ministrów UE, czyli 5 mln ecu (ok. 70 mln zł). Dopiero wejście w życie ustawy Prawo bankowe z 1997 r. jednoznacznie określiło wysokość minimalnego wymogu kapitałowego.

W wyniku wprowadzenia na początku procesu transformacji tak liberalnych regulacji w latach 1989-1992 liczba banków, które otrzymały licencje na działalność bankową, szybko rosła. Do końca 1992 r. powstało 70 banków komercyjnych, a w latach 1989-1997 aż 89 takich banków. Największą liczbę, bo aż 45 licencji, wydano w 1990 r. (w tym 3 dla banków z udziałem kapitału zagranicznego). W 1989 r. funkcjonowało 25 banków, a pod koniec 1990 r. aż 70. W latach 1991-1994 nastąpił kolejny wzrost liczby banków.

Tabela 1. Liczba banków prowadzących działalność w latach 1989-1997

Wyszczególnienie	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Banki komercyjne	25	70	83	85	87	82	81	81	81
Banki spółdzielcze	1662	1663	1664	1663	1653	1612	1510	1394	1295
Sektor bankowy	1687	1733	1747	1748	1740	1694	1591	1475	1376

Źródło: *Nadzór bankowy 1989-2006*, NBP, Warszawa 2007, s. 14-15.

W latach 1990-1991, gdy tak dynamicznie rosła liczba banków, w gospodarce był realizowany „Program stabilizacyjny” (zwany programem Balcerowicza). W tym okresie nastąpił spadek PKB, znacznie ograniczono inflację, wiele przedsiębiorstw – szczególnie z sektora państwowego – znalazło się w trudnej sytuacji ekonomicznej i prowadzona była polityka nadmiernego fiskalizmu. Kondycja finansowa podmiotów kredytowanych przez banki była jednym z wielu czynników, które miały wpływ na wyniki finansowe osiągnięte w sektorze bankowym. Podstawowymi przyczynami pogorszenia się sytuacji finansowej banków były: niska jakość aktywów wynikająca przede wszystkim z udzielania kredytów bez prawidłowego badania zdolności kredytowej i niedostatecznego ich zabezpieczenia, nieprzestrzeganie norm ostrożnościowych, niski poziom płynności, zbyt niski poziom tworzonych rezerw celowych w stosunku do rzeczywistej wartości aktywów, niewłaściwe inwestycje kapitałowe, ekspansywny rozwój sieci placówek oraz nadmierne koszty działania itp. Wszystkie te czynniki miały wpływ na pojawienie się w latach 1993-1994 w sektorze bankowym ujemnych wyników finansowych.

3. Kryzys w sektorze bankowym

W latach 1993-1994 wystąpiła faza kulminacyjna kryzysu sektora bankowego w Polsce. Wynik finansowy osiągnięty przez banki komercyjne w 1993 r. był ujemny. Banki spółdzielcze osiągnęły ujemny wynik finansowy netto zarówno w 1993 r., jak i 1994 r.

Należy podkreślić, że osiągnięcie w 1994 r. przez banki komercyjne dodatniego wyniku finansowego było możliwe dzięki dochodom z obligacji restrukturyza-

cyjnych (ustawę przyjęto w 1993 r.) oraz pomocy finansowej udzielonej przez NBP. W latach 1993-1994 NBP w różnych formach udzielił pomocy finansowej na ogólną kwotę ponad 509 mln zł.

Tabela 2. Wyniki finansowe netto i liczba banków, które posiadały współczynnik wypłacalności poniżej 8% w latach 1993-1994

Wyszczególnienie	1993	1994
Banki komercyjne		
Wynik finansowy netto (mln zł)	-214,4	316,7
Współczynnik wypłacalności poniżej 8%	18	18
Banki spółdzielcze		
Wynik finansowy netto (mln zł)	-186,6	-195,0
Współczynnik wypłacalności poniżej 8%	353	424

Źródło: *Sytuacja finansowa banków w 1999 r.*, NBP, Warszawa 2000, s. 38-40; *Nadzór bankowy 1989-2006*, NBP, Warszawa 2007, s. 23.

Banki spółdzielcze niestety musiały poczekać na uchwalenie Ustawy z 24 czerwca 1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i BGŻ. Zatem pierwsze banki spółdzielcze otrzymywały obligacje restrukturyzacyjne dopiero w 1995 r. Banki spółdzielcze zrzeszone w BUG SA i GBPZ SA nie otrzymały obligacji restrukturyzacyjnych, gdyż zrzeszyły się w strukturach niezależnych od BGŻ. Pomoc finansową z NBP banki otrzymały w 1994 r.

Ujemne wyniki finansowe i niskie fundusze własne banków spowodowały, że znaczna ich część odnotowała współczynnik wypłacalności poniżej wymaganego minimum 8%. Ze względu na te uwarunkowania najtrudniejsza sytuacja była w sektorze banków spółdzielczych – tam średnia arytmetyczna całego sektora była ujemna i wyniosła w 1993 r. -4,7% i w 1994 r. -2,2%.

Kłopoty finansowe w pojedynczych bankach wystąpiły już znacznie wcześniej i dotknęły przede wszystkim te, które powstały na początku procesu transformacji gospodarki. Na efekty prowadzenia liberalnej polityki nie trzeba było długo czekać. Już w 1991 r. prezes NBP musiał w stosunku do dwóch banków komercyjnych podjąć działania polegające na ustanowieniu zarządu komisarycznego (Bank Handlowo-Kredytowy SA i Łódzki Bank Rozwoju SA). W 1992 r. wydane zostało pierwsze zarządzenie o likwidacji banku (Bank Handlowo-Kredytowy SA), sąd ogłosił upadłość banku spółdzielczego (Bank Spółdzielczy w Śremie), a działalność innego została zawieszona. Według stanu na koniec 2000 r. z 75 banków, które otrzymały licencje w latach 1989-1992, działało już tylko 43, tj. 53%. Warto jednak podkreślić, że zdecydowana większość z nich zmieniła strukturę swojego akcjonariatu, zmieniając przy tym nazwę i niekiedy strategię rynkową.

Analiza danych dotyczących banków, które w ocenie NBP zakwalifikowano do grupy o podwyższonym ryzyku, pozwala na stwierdzenie, że ich liczba, począwszy

od 1991 r., systematycznie wzrastała. Oczywiście najliczniejszą grupę stanowiły banki spółdzielcze. Posiadały one bardzo niskie fundusze własne, a historyczne uwarunkowania i brak koncepcji na restrukturyzację BGŻ powodował, że kondycja ekonomiczna tego sektora ulegała poprawie znacznie wolniej, niż miało to miejsce w odniesieniu do banków komercyjnych.

Tabela 3. Liczba banków o podwyższonym poziomie ryzyka w latach 1989-1997

Wyszczególnienie	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Banki komercyjne	0	0	5	14	29	26	23	19	15
Banki spółdzielcze	0	0	0	112	682	707	603	486	371
Sektor bankowy	0	0	5	126	711	733	626	505	386

Źródło: *Nadzór bankowy 1989-2006*, NBP, Warszawa 2007, s. 23-24.

W latach 1993-1997, mimo że kilkadziesiąt banków komercyjnych było zagrożonych upadłością, podejmowane przez NBP działania doprowadziły do ograniczenia istniejącego kryzysu. W tym czasie mieliśmy do czynienia z:

- ogłoszeniem przez sąd upadłości 4 banków,
- postawieniem w stan likwidacji 10 banków, a następnie sprzedaniem ich innym bankom,
- decyzjami odnośnie do 5 banków, które posiadały niskie kapitały, o połączeniu się z innym bankiem.

W tym okresie również kilkaset banków spółdzielczych znajdowało się w sytuacji kryzysowej. Przeobrażenia w tym sektorze były następujące:

- 202 banki spółdzielcze połączyły się z innymi bankami spółdzielczymi (w tym 85 z pomocą finansową z NBP),
- 49 przedsiębiorstw banków spółdzielczych po likwidacji w trybie art. 107 ustawy Prawo bankowe zostało sprzedanych innym bankom (w tym 30 bankom komercyjnym),
- udziałowcy 6 banków podjęli samodzielne decyzje o sprzedaży przedsiębiorstwa bankowego bankom komercyjnym,
- sądy ogłosiły upadłość 123 banków spółdzielczych, w tym 1 bank, którego upadłość została ogłoszona w 1992 r., wznowił swoją działalność,

Wszystkie te działania doprowadziły do znacznego zmniejszenia się liczby banków spółdzielczych. Na początku 1993 r. działały 1663 banki, a na koniec 1997 r. było ich 1295.

Proces restrukturyzacji sektora bankowego nie byłby możliwy, gdyby nie wsparcie finansowe, jakie zostało udzielone przez Skarb Państwa, NBP, BFG i inwestorów zagranicznych. Miało ono różne formy, począwszy od obligacji restrukturyzacyjnych, kredytu wekslowego, zwolnienia z rezerwy obowiązkowej, pożyczki udzielonej przez BFG do kredytu na zakup akcji innego banku. Pomoc ta była udzielana bankom zarówno na samodzielną sanację, jak i na przejęcie innego banku.

4. Konsolidacja sektora banków komercyjnych w latach 1998-2006

W latach 1998-2006 w sektorze banków komercyjnych wystąpiły procesy fuzji i przejęć. W tym okresie liczba banków zmniejszyła się z 83 na koniec 1998 r. do 51 na koniec 2006 r. W dalszym ciągu występowała duża liczba banków o podwyższonym poziomie ryzyka. W poszczególnych latach z okresu 2000-2002 aż 18 banków było zagrożonych. W 2002 roku ponad 32% banków nie spełniało ustawowych norm ostrożnościowych i ich działalność w ocenie nadzoru bankowego była obciążona ryzykiem. W tym też roku nastąpiło zmniejszenie liczby działających banków o 10.

Tabela 4. Liczba banków komercyjnych w latach 1998-2006*

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Banki komercyjne,	83	77	73	69	59	58	54	54	51
w tym o podwyższonym poziomie ryzyka	9	9	18	18	18	16	13	10	7

* W liczbie banków nie ujęto banków w stanie likwidacji i upadłości.

Źródło: *Nadzór bankowy 1989-2006*, NBP, Warszawa 2007, s. 49.

Jednym z czynników, który miał istotny wpływ na przeobrażenia, jakie dokonały się w sektorze bankowym w latach 1999-2003, był wzrost poziomu ryzyka kredytowego, spowodowany przede wszystkim spowolnieniem tempa wzrostu gospodarczego. Pogorszenie sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych oraz wzrost bezrobocia przyczyniły się do obniżenia jakości portfela kredytowego banków. Dotkliwy był również głęboki spadek dynamiki depozytów. Oznaczał bowiem zaostrzenie konkurencji o pieniądze nie tylko między bankami, lecz także ze strony innych instytucji finansowych. Nasilająca się konkurencja zmusiła banki do stałego poszerzania oferty produktów i usług i podnoszenia ich jakości, a także do poszukiwania możliwości obniżenia kosztów działania.

Gdy od początku 1999 r. widoczne były w gospodarce symptomy pogorszenia się jego kondycji, Komisja Nadzoru Bankowego podjęła uchwałę nr 8/1999 z dnia 22 grudnia 1999 r. zaostrzającą zasady tworzenia rezerw na ryzyko związane z działalnością banków. W wielu bankach nowa regulacja oraz obniżenie się jakości portfela kredytowego spowodowały wzrost poziomu tworzonych rezerw celowych i obniżenie wyników finansowych. Dodatkowym czynnikiem, który miał negatywny wpływ na sytuację finansową banków, była upadłość Banku Staropolskiego. W tym roku z tytułu wpłat na fundusz ochrony środków gwarantowanych BFG banki poniosły dodatkowe koszty w łącznej wysokości 484,1 mln zł. Wszystkie te czynniki sprawiły, że w 2000 r. w trudnej sytuacji finansowej znalazły się zwłaszcza banki posiadające niskie fundusze własne, co spowodowało konieczność pozyskania dla nich inwestorów strategicznych lub objęcie ich procesem konsolidacji z innymi, silniejszymi kapitałowo bankami.

W 2001 r. nastąpiło dalsze spowolnienie tempa wzrostu gospodarczego. Doszło do ograniczenia popytu na kredyty pod wpływem pogorszenia się sytuacji finansowej podmiotów gospodarczych i gospodarstw domowych. Jednocześnie banki w związku z rosnącym poziomem należności zagrożonych stosowały bardziej rygorystyczne procedury udzielania kredytów.

Poprawa sytuacji gospodarczej, począwszy od 2004 r., spowodowała, że spowolnione zostało tempo konsolidacji w sektorze banków komercyjnych.

5. Wymogi kapitałowe dla banków spółdzielczych

Na proces konsolidacji spółdzielczego sektora bankowego istotny wpływ miały nie tylko czynniki przedstawione powyżej, ale również wydanie przez KNB uchwały dotyczącej „progów kapitałowych”.

W bankach spółdzielczych największa liczba fuzji miała miejsce w latach 1998-2001. W tym okresie liczba banków zmniejszyła się z 1295, które działały na koniec 1997 r., do 642 funkcjonujących na koniec 2001 r. Tak duża liczba fuzji została niejako „wymuszona”, gdyż Komisja Nadzoru Bankowego wydała Uchwałę nr 9/98 z dnia 5 sierpnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad wyposażenia banków spółdzielczych w kapitał założycielski. Na mocy tej uchwały do końca 1998 r. banki miały posiadać kapitał założycielski w wysokości równowartości 300 tys. euro. Ze względu na bardzo krótki okres od wydania uchwały do końca roku banki nie były w stanie przygotować wielu połączeń. Na koniec 1998 r. 964 banki spółdzielcze nie spełniały tego wymogu kapitałowego. Banki postanowiły skorzystać z zapisanego w ustawie upoważnienia i wystąpiły o zgodę na przesunięcie terminu o jeden rok. Stąd też największa liczba połączeń miał miejsce w 1999 r., jednak i tak pozostała grupa ok. 400 banków, które nie osiągnęły wymaganego minimum kapitałowego. Z inicjatywy banków spółdzielczych została wprowadzona odpowiednia zmiana do ustawy Prawo bankowe przy okazji noweli-

Tabela 5. Fuzje w bankach spółdzielczych w latach 1997-2006

Wyszczególnienie	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Banki spółdzielcze	1295	1189	781	680	642	605	600	596	588	584
Upadłości	6	4			1					
Likwidacje	15	6	1							
Łączenia	78	96	406	99	35	35	5	3	8	4
Przejęcie przez inny bank			1	2	2	2		1		
Razem zmniejszenia	99	106	408	101	38	37	5	4	4	4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2007.

zacji Ustawy z dnia 9 kwietnia 1999 r. o Bankowym Funduszu Gwarancyjnym, która przesunęła termin na koniec 2000 r. Na koniec grudnia 2000 r. w dalszym ciągu 147 banków nie spełniało warunku posiadania funduszy własnych na wymaganym przez ustawodawcę poziomie. W związku z tym 12 grudnia 2000 r. Parlament, uchwalając ustawę o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających, ponownie określił terminy osiągnięcia kolejnych progów kapitałowych, które wynosiły: na koniec 2001 r. – 300 tys. euro, na koniec 2005 r. – 500 tys. euro, a na koniec 2010 r. – 1 mln euro.

W latach 1997-2006 liczba banków zmniejszyła się o 711. Procesy fuzji w spółdzielczym sektorze bankowym będą miały miejsce również w przyszłości, gdyż do końca 2010 r. banki będą musiały posiadać fundusze własne w wysokości 1 mln euro. Na podstawie szacunków opracowanych przez GINB można stwierdzić, że ok. 100 banków będzie musiało połączyć się z silniejszym kapitałowo partnerem.

6. Podsumowanie

Analizując procesy konsolidacji, jakie dokonały się w sektorze bankowym od początku procesu transformacji gospodarki, należy zwrócić uwagę na zmiany, które nastąpiły w wielkości funduszy podstawowych i uzupełniających, gdyż to one pozwalają na ewentualną absorpcję ryzyka i w dużym stopniu decydują o poziomie bezpieczeństwa. Na koniec 1993 r. fundusze podstawowe i uzupełniające całego sektora bankowego wyniosły 6 482,5 mln zł, w tym banki komercyjne miały ich 5 966,6 mln zł, banki spółdzielcze zaś 515,9 mln zł. W latach 1993-2006 fundusze podstawowe i uzupełniające zgromadzone w bankach komercyjnych wzrosły ponad 9-krotnie, w bankach spółdzielczych zaś ponad 7-krotnie.

W latach 1998-2006 fundusze własne banków komercyjnych wzrosły ponad 2-krotnie, banków spółdzielczych zaś ponad 3,5-krotnie. Należy pamiętać, że w tym okresie w niewielkim stopniu w restrukturyzację sektora bankowego angażowane były środki budżetowe i NBP. Podstawową dostępną formą pomocy finansowej były pożyczki udzielane przez BFG. Głównym źródłem zwiększenia funduszy własnych banków był przede wszystkim wypracowany wynik finansowy.

Wysokość wypracowywanego wyniku finansowego w poszczególnych latach w dużym stopniu była uzależniona od czynników przedstawionych powyżej i ryzyka w działalności bankowej. Kryzys gospodarczy miał wpływ na osiągnięte w latach 2001-2003 wyniki finansowe. Analiza danych zawartych w tab. 7 wskazuje, że ożywienie gospodarcze, z jakim mamy do czynienia od 2004 r., pozytywnie wpływa na osiągnięte w sektorze bankowym wyniki finansowe i pozwala na zwiększanie funduszy własnych banków. Budowa silnych kapitałowo banków leży nie tylko w interesie zarządów czy władz nadzorczych, ale przede wszystkim klientów. Należy oczekiwać, że kolejny etap konsolidacji sektora bankowego będzie w dużym stopniu zależny od wdrażania przez banki zapisów Nowej Umowy Kapitałowej

Tabela 6. Fundusze własne sektora bankowego w latach 1998-2006 (w mln zł)

Wyszczególnienie	1998	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2001
Banki komercyjne	21 500,8	24 559,7	29 223,9	38 477,2	38 123,9	40 004,8	42 462,6	47 391,5	35 951,1
Banki spółdzielcze	966,8	1 207,1	1 464,6	2 080,6	2 439,9	2 713,9	3 182,9	3 728,0	1 817,7
Sektor bankowy	22 467,6	25 766,8	30 688,5	40 557,8	40 563,8	42 718,7	45 645,5	51 119,5	37 768,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2007.

Tabela 7. Wyniki finansowe sektora bankowego w latach 1998-2006 (w mln zł)

	1998	1999	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2001
Wyszczególnienie									
Wynik finansowy brutto	4 655,4	5 090,0	6 004,6	3 826,9	4 503,3	7 915,6	10 933,9	13 014,2	5 790,2
Wynik finansowy netto	1 824,9	3 180,8	4 212,3	2 338,3	2 345,4	7 140,6	9 109,8	10 647,6	4 233,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Sytuacja finansowa banków w 2006 r.*, NBP, Warszawa 2007.

i pojawiania się coraz to nowych rodzajów ryzyka, które są również uzależnione od procesów globalizacji rynków finansowych.

Literatura

- Baka W. (red.), *Transformacja bankowości polskiej w latach 1988-1995. Studium monograficzno-porównawcze*, Biblioteka Menadżera i Bankowca, Warszawa 1997
- Banki spółdzielcze w Polsce*, Raport KNB, Warszawa 2006.
- Iwanicz-Drozdowska M. (red.), *Kryzysy bankowe. Przyczyny i rozwiązania*, PWE, Warszawa 2002.
- Nadzór bankowy 1989-2006, NBP, Warszawa 2007.
- Uchwała nr 9/98 Komisji Nadzoru Bankowego z dnia 5 sierpnia 1998 r. w sprawie szczegółowych zasad wyposażenia banków spółdzielczych w kapitał założycielski (DzU NBP nr 19, poz. 44).
- Ustawa z dnia 31 stycznia 1989 r. Prawo bankowe (DzU 1989 nr 4, poz. 21 z późn. zm.; tekst jednolity ogłoszony w DzU 1992 nr 72, poz. 359).
- Ustawa z dnia 20 stycznia 1990 r. o zmianie w organizacji i działalności spółdzielczości (DzU 1990 nr 6, poz. 36 z późn. zm.).
- Ustawa z dnia 3 lutego 1993 r. o restrukturyzacji finansowej przedsiębiorstw i banków oraz o zmianie niektórych ustaw (DzU nr 18, poz. 82).
- Ustaw z dnia 24 czerwca 1994 r. o restrukturyzacji banków spółdzielczych i Banku Gospodarki Żywnościowej oraz zmianie niektórych ustaw (DzU nr 80, poz. 369).
- Ustawa z dnia 7 grudnia 2000 r. o funkcjonowaniu banków spółdzielczych, ich zrzeszaniu się i bankach zrzeszających (DzU nr 119, poz. 1252).

IMPACT OF CHANGES IN CIRCUMSPECTION STANDARDS ON CONSOLIDATION OF BANKING SECTOR IN POLAND

Summary

The process of integration of financial markets including the banking sector requires creating uniform standards of action for these institutions. Referring to the banking sector creating these standards is one of the basic goals for the Basel Committee of Banks' Supervision, the EU, banks' supervision in particular countries and other international and national institutions. All these standards aim at making the financial turnover safe and the market mechanism – effective – due to the increased transparency and openness.

Since the beginning of the process of transformation of the Polish economy circumspection regulations have been implemented. They have been an essential factor influencing changes, in particular the consolidations processes.

Mirosław Mrówka

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

POLSKO-AMERYKAŃSKIE STOSUNKI GOSPODARCZE W ŚWIETLE INWESTYCJI BEZPOŚREDNICH W POLSKICH STREFACH EKONOMICZNYCH

1. Wstęp

Stosunki gospodarcze pomiędzy Polską a Stanami Zjednoczonymi, pomimo bardzo dynamicznego ich rozwoju w ostatniej dekadzie, w dalszym ciągu są nie adekwatne do możliwości gospodarczych obu krajów. W związku z tym istnieje konieczność zwiększenia obecności polskiej gospodarki w obrocie handlowym i gospodarczym z USA, jak również dynamiki i wielkości amerykańskich inwestycji bezpośrednich w Polsce. Przestrzeganie określonych ścisłych zasad, kontynuacji oraz więzi handlowych między uczestnikami rozwoju gospodarczego może wskazywać na drogę rozwoju oraz nakreślać istotne zmiany w kierunkach i zasadach, które winny być asymilowane lub uchylane. Temu, zdaniem autora, służy niniejsza publikacja. Mając to na uwadze, autor podjął próbę oceny współpracy handlowej pomiędzy krajami oraz poddał analizie zagraniczne inwestycje bezpośrednie dokonywane przez podmioty amerykańskie w polskich specjalnych strefach ekonomicznych. Zdaniem autora, będzie to pomocne w ocenie tych inwestycji. Do realizacji tego celu autor przyjął zasadę opracowania treści pracy, opierając się na całościowych ujęciach tematu przez poszczególnych autorów lub instytucje, nie zaś na fragmentarycznym cytowaniu myśli.

2. Ujęcie teoretyczne zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Obserwowana w ostatniej dekadzie postępująca globalizacja stosunków gospodarczych na świecie w bardzo dużym stopniu wymusza na krajach goszczących aktywne uczestnictwo w tym procesie. Systemy gospodarcze poszczególnych krajów, chcąc utrzymać lub wzmocnić swoją pozycję konkurencyjną, stają przed dylematem utworzenia swojej wewnętrznej gospodarki lub rozszerzenia jej działalności poza granice kraju. W literaturze ekonomicznej często poświęca się uwagę roz-

prawom nad formą i dynamiką rozwoju gospodarczego oraz stosowanymi przez nie strategiami rozwoju. Jedną z nich są zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB).

Opracowywaniem tego istotnego problemu zajmuje się m.in. M. Waresa [Waresa, 2002], wyrażająca opinię, iż wybór pomiędzy handlem a ZIB zależy od motywów korporacji globalnych, typów preferowanych inwestycji, charakterystyki krajów goszczących współpracujących między sobą, położenia geograficznego. Analizując aspekt ZIB, skupia się uwagę również na przyczynach podejmowania ZIB przez korporacje transnarodowe oraz oczekiwaniach kraju przyjmującego kapitał [Zorska, 2000; Liberska, 2002].

Głównym celem przedsiębiorstw globalnych i dążących do umiędzynarodowienia swojej działalności gospodarczej jest rozwój, a ze względu na proces globalizacji oraz postępującą liberalizację w transnarodowych przepływach kapitałowych i czynnikach produkcji powstaje dodatkowa możliwość wdrożenia strategii ekspansji zagranicznej poprzez ZIB. Korporacje globalne i podmioty międzynarodowe kierują się różnymi motywami, podejmując decyzję o formie inwestycji, eksporcie kapitału za granicę kraju macierzystego, ale podstawowe przesłanki, które są decydujące, to cele zorientowane na potencjalny rynek zbytu [Kraszewski, 2004]. W przedmiotowej literaturze wyszczególniono dwojaki charakter tych inwestycji: ofensywny i defensywny. Pierwszego rodzaju inwestycje podejmuje się w celu zdobycia nowych zagranicznych rynków zbytu lub regionów handlowych, natomiast drugiego prowadzą do ochrony uzyskanej pozycji na rynku.

Przeglądając wybrane teorie międzynarodowej wymiany handlowej, należy wskazać te, które w sposób bezpośredni stanowią podstawę analizy ZIB. Należą do nich teorie internacjonalizacji i eklektyczna teoria produkcji międzynarodowej. Pierwsza z nich, nazywana również teorią transakcji wewnętrznych, zawarta została w teorii mikroekonomicznej ZIB, której nieformalne podstawy przedstawił R. Coase, a następnie rozwinął ją P. Buckley [Rymarczyk, 2004(b)]. Zauważono, że omijając koszty – ceł, podatków, opłat administracyjnych, ryzyka transakcji itp. – można dokonać transakcji wewnątrz własnej struktury podmiotu. Dlatego zasadne jest przejmowanie dostawców, kooperantów poprzez internacjonalizację i internalizację działalności gospodarczej.

Drugą teorią jest tzw. paradygmat OLI należący m.in. do mieszanych teorii ZIB [Misala, 2003]. Autorem eklektycznej teorii produkcji jest J.H. Dunning, który przedstawił alokacje inwestycji zagranicznych za pomocą posiadania przez podmioty trzech przewag konkurencyjnych. Przewagi własności (*ownership*), lokalizacji (*localization*), internacjonalizacji (*internationalization*) są ukształtowane przez czynniki składowe większości teorii rozwoju ZIB.

Mając powyższe założenie na uwadze, można wyróżnić jeszcze wyższy poziom uogólnienia. Korporacje transnarodowe podejmują ZIB z powodu przekonania, iż są one niezbędne dla utrzymania lub poprawy międzynarodowej pozycji konkurencyjnej [Oziewicz, 2000; Rymarczyk, 2004(a); Rymarczyk, 2004(b)].

Obierając taki punkt widzenia, można przedstawić dwa rodzaje czynników determinujących inwestycje bezpośrednie na rynkach międzynarodowych:

- ZIB zmierzające do poszukiwania nowych rynków zbytu, które charakteryzują się przesłankami do unikania barier celnych i omińnięcia ograniczeń wejścia, jak również nastawieniem na produkcję i sprzedaż na danym rynku,
- ZIB zmierzające do znacznego polepszenia efektywności, które charakteryzują się przesłankami rozszerzenia działalności gospodarczej na międzynarodowych rynkach, celem których jest zwiększenie efektu skali w globalnej działalności wszystkich filii i oddziałów.

Takie ujęcie pozwoli w dalszej części pracy na analizę ZIB amerykańskich korporacji w polskich strefach ekonomicznych (SSE) z punktu widzenia kraju przyjmującego. Literatura ekonomiczna na temat wpływu inwestycji w SSE jest raczej uboga i niejednoznaczna. Prezentowane prace wyrażają zarówno pozytywny punkt widzenia [Domański, Gwosdz, 2005], jak i negatywny [Kryńska, 2000]. Na szczególną uwagę, zdaniem autora, zasługuje praca E. Kryńskiej, której wyniki badań oraz wnioski są szczególnie interesujące w aspekcie całości funkcjonowania SSE w Polsce. Wielu badaczy w literaturze przedmiotu również analizowało poszczególne obszary stref, lecz nie ujmowano inwestycji bezpośrednich przez pryzmat poszczególnych krajów, typów korporacji, jak również struktury ZIB. Dlatego interesujące wydaje się poddanie analizie ZIB amerykańskich korporacji w polskich SSE.

3. Bieżąca próba oceny gospodarczej USA

Według statystyki US Census Bureau – 2007 Stany Zjednoczone utrzymywały w 2006 r. wzrost gospodarczy w stosunku do roku 2005 na podobnym poziomie. Produkt krajowy brutto wzrósł w 2006 r. o 3% w porównaniu z 3,2% z rokiem 2005. Lata 2006 i 2007 charakteryzowały się dużym kwartalnym wahaniami wzrostu gospodarczego: I kw. – 5,6%, II kw. 2,6%, III kw. – 2,0%, IV kw. – 3,5%. Jak wynika z analizy dynamiki, największy wpływ na zwolnienie tempa wzrostu w poszczególnych kwartałach 2006 r. miały przede wszystkim takie czynniki, jak: spadek produkcji w budownictwie; przemysłe wytwórczym, zwłaszcza w przemyśle samochodowym i artykułów konsumpcyjnych. Natomiast stymulantami wzrostu gospodarczego były: wysokie wydatki konsumpcyjne osób fizycznych, wysokie tempo wzrostu eksportu. Stosunkowo wysokie wzrosty odnotowano także w podstawowych giełdowych indeksach gospodarczych.

Ponadto, czynnikami wzrostu gospodarczego, które przyczyniły się do dalszej poprawy w 2006 r. były sytuacje na amerykańskim rynku pracy oraz redukcja deficytu budżetowego. Jak wynika z analizy ww. danych statystycznych, średnio w każdym miesiącu tworzono ponad 150 tys. nowych miejsc pracy, przy stopie bezrobocia wynoszącej w 2006 r. 4,6%, najniższej od 4 lat. Wskazać należy, iż wskaźnik inflacji w badanym okresie wyniósł 2,2% w porównaniu z 3,6% w 2005 r.

Przyczyną osłabienia tendencji inflacyjnych, widocznych w II połowie roku 2006, były wyraźne spadki cen ropy naftowej – o ok. 22,5%. Deficyt zmniejszył się z przyjętych 423 mld dolarów do 248 mld dolarów, m.in. dzięki większej efektywności w ściąganiu podatków i znacznej redukcji części federalnych.

W 2006 r. eksport towarów w USA wyniósł 1 037,3 mld dolarów i był wyższy o 14,5% od wartości eksportu osiągniętego w 2005 r. Natomiast import towarów przekroczył wartość 1 885 mld dolarów i był wyższy niż w roku 2005 o ok. 11%. Ujemne saldo obrotu towarowego osiągnęło wartość pow. 818 mld dolarów i było wyższe w porównaniu z rokiem 2005 o 6,6%. Według analizy w zakresie usług, można stwierdzić, że Stany Zjednoczone odnotowały nadwyżkę w wysokości 72,5 mld dolarów odpowiednio wyższą niż w roku 2005 o ok. 29%. Powyższe ujemne saldo handlowe było m.in. przyczyną stosunkowo wysokiego deficytu w obrotach bieżących bilansu płatniczego USA, który wyniósł 6,5% PKB.

Handel zagraniczny USA w 2006 r., według struktury, przedstawia się następująco: produkty rolno-spożywcze przypadają na 6,4% eksportu i 4% amerykańskiego importu, surowce i produkty przemysłowe – 26,6% eksportu i 32,5% importu, wyroby przemysłowo-inwestycyjne – 40% eksportu i 22,5% importu, pojazdy samochodowe i ich części składowe – 10,5% eksportu i 14% importu, dobra konsumpcyjne – 12,5% eksportu i 24% importu. Poddając analizie kierunki obrotu handlowego, stwierdzono, iż głównymi amerykańskimi partnerami handlowymi są Kanada, Chiny, Meksyk i Japonia. Na kraje te przypada ok. 50% wysokości obrotów handlowych USA. Polska w tym zestawieniu osiągnęła wartość 2 255 mln dolarów eksportu i była w 2006 r. na 62 miejscu. W imporcie z USA do Polski odnotowano wartości ok. 1 961 mln dolarów, co daje 55 miejsce. Obecnie Stany Zjednoczone Ameryki utrzymują status największej gospodarki na świecie. Prognozuje się, iż w 2007 i 2008 r. tempo wzrostu gospodarczego zostanie utrzymane w wysokości ok. 3%. Przewiduje się 12-procentowy wzrost eksportu z USA, m.in. dzięki spadkowi wartości amerykańskiego dolara w stosunku do euro oraz 11-procentowy wzrost importu, co powinno w efekcie zmniejszyć deficyt handlowy. Głównym założeniem polityki pieniężnej centralnego banku FED jest stabilizacja cen i ograniczanie poziomu inflacji do ok. 2% rocznie, co ma doprowadzić do dalszego wzrostu stóp procentowych.

4. Polsko-amerykańskie obroty handlowe

Wartość obrotów gospodarczych i handlowych w ostatniej dekadzie przedstawia tab. 1. Podkreślenia wymaga, iż w całym analizowanym okresie saldo obrotów bieżących jest ujemne, przy czym od roku 1997 do 2000 r. było na podobnym poziomie i kształtowało się w przedziale wartości od 1 239 mln dolarów do 1 160 mln dolarów. Od roku 2001 do 2004 r. ujemne saldo wyraźnie malało, natomiast od roku 2005 do 2007 r. rosło. Według danych przedstawionych w tab. 1, obroty handlowe Polski z USA w 2003 r. wyniosły 2 960 mln dolarów i były wyż-

sze od wykazanych w 2002 r. o ok. 3,4%. Wielkość eksportu do USA osiągnęła poziom 663 mln dolarów w roku 1997, a do roku 2006 wzrosła do poziomu 2 137 mln dolarów. Import w tym samym czasie wyniósł 1 902 mln dolarów (rok 1997), wobec 2 738 mln dolarów w roku 2006. Wykazując poprawę w stosunku rok do roku, wskazać należy, iż tendencja ujemnego salda obrotów ma charakter stały.

Tabela 1. Wartość polsko-amerykańskich obrotów handlowych (mln dolarów)

Lata	Import	Eksport	Saldo
1997	1902	663	-1239
1998	1766	756	-1010
1999	1647	754	-893
2000	2155	995	-1160
2001	1690	852	-838
2002	1795	1099	-696
2003	1763	1197	-566
2004	2119	1776	-343
2005	2416	1849	-567
2006	2738	2137	-601

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki z 25 kwietnia 2007 r. i CIHZ według JDA SAD, www.mg.gov.pl; oraz US Census Bureau – Foreign Trade Statistics 2007, www.census.gov.

Na powyższe wartości wpływ miały składniki wyrobów przemysłowych, które stanowiły ponad 47% eksportu z Polski do USA. W eksporcie Stanów Zjednoczonych do Polski składniki te stanowiły ok. 60%. Najważniejsze pozycje polskiego eksportu do USA do roku 2002 to: maszyny i urządzenia mechaniczne (wartość 100,5 mln dolarów), maszyny i urządzenia elektryczne (wartość 139 mln dolarów), meble, materace, lampy i oprawy (wartość 76 mln dolarów), szkło i wyroby ze szkła (63,5 mln dolarów), ozdoby choinkowe, zabawki i gry (38 mln dolarów), odzież i dodatki odzieżowe (30 mln dolarów), przetwory mięsne, konserwy (40,2 mln dolarów), opony samochodowe (28,5 mln dolarów), wyroby alkoholowe (30,7 mln dolarów), węgiel i wyroby węglowe (20,5 mln dolarów).

Największe wartościowo składniki wyrobów w eksporcie do USA (po roku 2004) stanowiły wyroby, które przedstawiono w tab. 2. Podkreślenia wymaga, iż odnotowano zmianę struktury składników, jak również wartości grup towarowych stanowiących przedmiot obrotu towarowego ze Stanami Zjednoczonymi. Podobna tendencja zmian w strukturze i wartości przedstawia ujęcie importu z USA do Polski. Powodem tego stanu było toczące się przeciwko Polsce i innym krajom od połowy 2000 r. postępowanie antydumpingowe dotyczące prętów stalowych do uzbrajania cementu. Grupa podmiotów amerykańskich wytwarzających wyroby stalowe oskarżyła 12 krajów (m.in. Polskę) o nierzetelne ceny w eksporcie na rynek USA, co spowodowało zdaniem producentów ze Stanów Zjednoczonych, powstanie szkody materialnej miejscowego przemysłu. W wyniku tego procesu wła-

dze administracyjne USA obłożyły w 2001 r. import prętów stalowych z Polski i pozostałych krajów cłem w wysokości 62%.

Tabela 2. Wartość największych składników eksportu Polski według kodu PCN

Kod PCN	Wyszczególnienie	Wartość (mln dolarów)
9403	Meble	55,1
8411	Silniki turboodrzutowe i turbośmigłowe	38,0
8544	Kable, przewody, drut izolowany	22,6
2208	Napoje alkoholowe	19,4
8708	Części do pojazdów samochodowych	17,9
7013	Wyroby ze szkła	17,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki z 25 kwietnia 2007 r. i CIHZ według JDA SAD www.mg.gov.pl; US Census Bureau – Foreign Trade Statistics 2007, www.census.gov.

Do największych podmiotów, które były eksporterami do USA, można zaliczyć WSK PZL Rzeszów, Swedwood Poland Sp. z o.o., Tele-Fonikę Kable SA, Animex Sp. z o.o., Polmos Żyrardów Sp. z o.o., Cargill Polska Sp. z o.o., Rafako SA, Hutmen SA, Fabrykę Osi Napędowych SA. Do roku 2002 głównymi towarami importowanymi były: sprzęty do telefonii i telegrafii i sprzęty telekomunikacyjne (wartość 151 mln dolarów), leki (wartość 109 mln dolarów), maszyny do automatycznego przetwarzania danych (68 mln dolarów), elektroniczne układy scalone i mikromoduły (94 mln dolarów), narzędzia i przyrządy chirurgiczne, stomatologiczne, weterynaryjne (80 mln dolarów), masa celulozowa drzewna (42 mln dolarów), urządzenia radiotelefonii, radiotelegrafii, radiofonii i telewizji (40 mln dolarów), statki powietrzne (237,5 mln dolarów), części do maszyn biurowych (27 mln dolarów), silniki samolotowe (17 mln dolarów). Od roku 2004 składniki i wartość grup towarowych, które były przedmiotem obrotu towarowego z USA, przedstawiają zmianę i spadek wartościowy. Wpływ na taki stan miały przyczyny, o których była mowa wyżej, jak również to, iż przez ZIB w Polsce niektóre towary zostały wytwarzane w Polsce i UE oraz poddawane procesom przerobu, przetworzenia lub uszlachetnienia na obszarze UE. W tab. 3. przedstawiono ujęcie wartościowe i towarowe składników eksportu USA według kodu PCN.

Poddając analizie powyższe wartości, należy stwierdzić, że eksport z Polski do USA w okresie 2006-2007 zmalał o 12,4% w stosunku do 2006 r. i wynosił 688,4 mln dolarów, natomiast eksport z USA do Polski wzrósł o ponad 90% i wynosił 919,5 mln dolarów [US Census..., 2007]. Największymi podmiotami gospodarczymi, które były importerami z rynku USA do Polski, były m.in. WSK PZL Rzeszów, Dębica SA, Metaltech-Piasecki Sp. J., Delphi Automotive Systems Sp. z o.o., Procter&Gamble Operations Sp. z o.o., 3M Poland Sp. z o.o., Johnson & Johnson Poland Sp. z o.o., US Pharmacia Sp. z o.o., Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych SA, Avio Polska Sp. z o.o.

Tabela 3. Wartość największych składników eksportu USA według kodu PCN

Kod PCN	Wyszczególnienie	Wartość (mln dolarów)
8703	Pojazdy samochodowe	46,5
3004	Leki	43,2
8411	Silniki turbodoładowane	35,9
9021	Urządzenia ortopedyczne	34,3
9018	Przyrządy medyczne	28,7
8542	Układy scalone	28,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Ministerstwa Gospodarki z 25 kwietnia 2007 r. i CIHZ według JDA SAD www.mg.gov.pl; US Census Bureau – Foreign Trade Statistics 2007, www.census.gov.

Obrót gospodarczy Stanów Zjednoczonych i Unii Europejskiej (przy uwzględnieniu akcesji Bułgarii i Rumunii od 1 stycznia 2007 r.) w pierwszym kwartale 2007 r. wyniósł 193,8 mld dolarów i stanowił 19,6% całego handlu USA w ujęciu globalnym. Stany Zjednoczone były dla Polski ważnym partnerem. W 2006 r. USA zajmowały 15 pozycję w obrocie handlowym polskiego eksportu oraz były 12 partnerem w imporcie. Polska z kolei w 2006 r. była dla USA 55 partnerem w eksporcie oraz znajdowała się na 62 pozycji w amerykańskim imporcie [UNCTAD 2006; US Census..., 2007].

Wspomnieć należy, iż Unia Europejska, jako całość, była pierwszym pod względem wielkości obrotów handlowych partnerem gospodarczym Stanów Zjednoczonych. Na drugiej pozycji znajdowała się Kanada (z wynikiem 18,1% obrotów handlowych), na trzecim miejscu znalazły się Chiny (z wynikiem 11,6%), następnie Meksyk (10,9%) i Japonia z wynikiem 7%. Wśród 27 krajów Unii Europejskiej Polska znalazła się na 13 pozycji w eksporcie z USA oraz na 15 pozycji w imporcie [UNCTAD, 2006; US Census..., 2007].

Struktura geograficzna inwestycji w specjalnych strefach ekonomicznych według stanu na dzień 31 grudnia 2006 r. [Ministerstwo Gospodarki..., 2007] wygląda następująco: blisko 70% zainwestowanego w strefach kapitału pochodzi z czterech państw: Polski, USA, Niemiec i Japonii. W roku 2005 r. udział tych państw kształtował się na zbliżonym poziomie i wynosił ok. 73%. Największy udział w inwestycjach zrealizowanych na koniec 2006 r. miały podmioty z kapitałem polskim i amerykańskim (po 20%). W porównaniu z rokiem 2005 r. nastąpił niewielki spadek udziału inwestycji amerykańskich (2%). Na kolejnych miejscach w 2006 r. znalazły się inwestycje przedsiębiorców z kapitałem niemieckim (16%) i japońskim (12%). Dla porównania ich udział w 2005 r. wynosił odpowiednio 16 i 14%. Inwestycje amerykańskie dominują w strefach: krakowskiej (71%), i katowickiej. Na uwagę zasługują także inwestycje japońskie, które koncentrują się w strefie wałbrzyskiej, stanowiąc połowę zainwestowanego tam kapitału. W strefie katowickiej obserwuje się znaczny udział inwestycji amerykańskich (47%).

Analizując strukturę branżową w okresie od 2006 r., należy zwrócić uwagę na branżę BPO (*Business Process Offshoring*), tj. usługi z dziedziny finansów, księgowości i *call centers*. Możliwość udzielania zezwoleń na tego typu działalności została wprowadzona w marcu 2005 r. w odpowiedzi na duże zainteresowanie inwestorów i ze względu na argumentację o szansie zapewnienia zatrudnienia absolwentom szkół wyższych (inwestycje Hewlett Packard, ACN, UPS we Wrocławiu, IBM, Avon, Accenture w Warszawie, Affiliated Computer Services w Krakowie, ProLogis w Chorzowie). Inwestycje z branży motoryzacyjnej dominują w strefach: legnickiej, katowickiej (General Motors, Fiat-GM Powertrain, TVR, Gates, Delphi Automotive, Eaton Automotive, Leca) i wałbrzyskiej (General Electric, Lincoln Electric, Whirpool). Branża papiernicza jest najsilniej reprezentowana w strefach: pomorskiej i starachowickiej (International Kwidzyn), krakowskiej (RR Donnelley) i kostrzyńsko-słubickiej (ICT Poland). W strefie mieleckiej (Lear Automotive).

5. Wyniki badań

Badania wykazały, iż wyróżniono trzy podstawowe formy inwestycji podmiotów amerykańskich w polskich SSE. Pierwszą formą (i najbardziej rozpowszechnioną) są inwestycje bezpośrednie, typu *green field*, drugą pośrednie – fuzje i akwizycje (*Mergers and Acquisition – M&A*), trzecia forma, najmniej rozpowszechniona w obszarach polskich SSE, to inwestycje typu *joint ventures*. Wynika to z tego, iż podmioty amerykańskie korzystają głównie z coraz silniejszej formy własnościowej [Mrówka, 2007].

Procentowy udział w przedmiotowych formach inwestycyjnych kształtuje się następująco: 60% badanych podmiotów realizuje formę inwestycji bezpośrednich przez budowę zakładów produkcyjnych typu *green field*. Dotyczy to zwłaszcza przedsiębiorstw, takich jak – General Electric, Whirpool Poland, Lincoln Electric, Opel Polska, TRW Varsity, Lear, Eaton, Gillette International, Procter&Gamble i in. 36% inwestycji to M&A, które związane są z przejęciem pakietu większościowego akcji, umożliwiającego nabycie pakietu kontrolnego, a następnie przez wezwanie do zbycia udziałów, a od inwestorów mniejszościowych nabycie pozostałej części akcji. Ponadto stwierdzono nabycie pakietu kontrolnego bezpośrednio od Skarbu Państwa lub przez sprzedaż udziałów inwestorowi strategicznemu. Ta forma stosowana była m.in. przez firmę International Paper – przejmującą spółkę zakładów papierniczych Kwidzyn SA, F&P Holding – przejmującą spółkę Can-Pack SA, Kimberly-Clark – przejmującą filię należącą do International Paper i in. Natomiast trzecia forma, najmniej rozpowszechniona wśród przedsiębiorstw produkcyjnych, to inwestycje typu *joint venture*. Stanowią one 4% wszystkich i zastosowane są przede wszystkim przez firmy Bester i Lincoln International, General Motors i Opel Niemcy. Przy inwestycji Opel Polska również General Motors oraz Fiat

utworzyły spółkę Fiat GM Power Train przy produkcji silników Diesla w katowickiej SSE.

Podjmując decyzje o formie inwestycji lub zaangażowaniu się danego podmiotu gospodarczego, należącego do amerykańskich spółek, rozważa się dane zawierające wartość inwestycji brutto (wliczając podatki lokalne i koszty kapitału), miejsce lokalizacji SSE (uwarunkowania infrastruktury technicznej, powiązania komunikacyjne, infrastrukturę drogową), czas trwania inwestycji (zależnie od obsługiwanego rynku, jego rozmiarów, planowanego zwrotu z kapitału, okresu zwolnień podatkowych i ulg inwestycyjnych). Decyzje o formie inwestycji to również analiza m.in. warunków technicznych budowy zakładu produkcyjnego, kosztorysu planowanego M&A, kosztów wykupu własności zakładu należącego do innego krajowego podmiotu. Analizowanymi czynnikami są również wspólne przedsięwzięcia, jeśli są możliwe, we współpracy z partnerem gospodarczym jako wdrożenie nowego projektu przedsięwzięcia oraz możliwości przejęcia współwłasności już istniejącego obiektu inwestycyjnego wniesionego przez partnera w formie aportu rzeczowego do spółki *joint venture*.

Podkreślenia wymaga, iż łącznie na inwestycje amerykańskich podmiotów w przemysł motoryzacyjny i spożywczy przypada połowa inwestycji w działalność produkcyjną. Resztę inwestycji stanowią: przemysł cementowy i inne materiały mineralne, przemysł papierniczy, działalność publikacyjna i poligraficzna oraz chemikalia i wyroby chemiczne. Najatrakcyjniejszymi branżami w przemyśle spożywczym okazały się: tytoniowa, cukiernicza i napojów bezalkoholowych. Przypało na nie około połowy tych inwestycji.

Zauważyć należy, iż struktura inwestycji według sektorów i branż w pierwszych latach transformacji charakteryzowała się inwestycjami w przemyśle niskiego przetwórstwa, o relatywnie wysokiej rentowności. Były to zwłaszcza: przemysł spożywczy, tytoniowy, celulozowo-papierniczy i chemii gospodarczej. W dalszej kolejności przemysł motoryzacyjny, a więc dziedzina o bardziej zaawansowanej technologii (w Polsce przybiera formę nisko skomplikowanych procesów montażowych, produkcji masowej komponentów oraz wstępnej fazy łączenia elementów). Produkcja przemysłowa w SSE nie dotyczy wyrobów przedstawionych w tab. 1-3, nie stanowi również istotnej wymiany handlowej z polskimi podmiotami.

Uwidacznia się tendencja stałego zmniejszania udziału sektora produkcyjnego w strukturze branżowej ZIB. Tendencja ta jest zgodna z kierunkami zmian dokonujących się w krajach wysoko rozwiniętych. Kapitał amerykański zaczął się przemieszczać z działalności produkcyjnej do sektora usług produkcyjnych. W tab. 4 przedstawiono powiązania kooperacyjne podmiotów zagranicznych i polskich, które są dostawcami, odbiorcami lub głównymi wykonawcami usług zleconych przez podmioty amerykańskie. Jak wynika z analizy, przeważająca większość podmiotów amerykańskich (36 badanych inwestycji) nie wykorzystuje działalności polskich przedsiębiorstw. Kooperacja jest szczątkowa, wymiana handlowa prefe-

rowana jedynie w prostych procesach wytwórczych, produkty nieskomplikowane technologicznie. Wskazać należy, iż proces produkcyjny w polskich SSE ma charakter przerobu, montażu, uszlachetnienia. Nie odznacza się wykorzystaniem polskich dóbr przemysłowych. Oznacza to, że polskie podmioty nie uczestniczą w wymianie handlowej z podmiotami z USA.

Tabela 4. Lokalizacja pochodzenia kooperantów dla przedsiębiorstw amerykańskich

Udział dostawców	Import z UE-25		Polska	
	liczba podmiotów	udział (%)	liczba podmiotów	udział (%)
0-10	25	70	36	100
10-20	7	19	0	0
20-30	4	11	0	0
30-40	0	0	0	0
Razem		100,0		100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie dokumentacji JDA SAD i INTRASTAT (w latach 1996-2006).

Wymiana handlowa, związana z procesem wytwórczym w zakładach produkcyjnych, które ulokowane zostały w SSE, przebiega pomiędzy kooperantami z UE, w tym powiązanymi sieciowo filiami i oddziałami korporacji amerykańskich. 36 podmiotów prowadzących działalność w polskich SSE ma od 0 do 4-6 poddostawców produktów. Natomiast dostawy wewnątrzspółnotowe to domena wszystkich podmiotów amerykańskich, przy czym oparte są w większości na małej liczbie poddostawców i w 7 przypadkach mają od 10 do 17 partnerów handlowych. Dla 4 podmiotów liczba poddostawcy to od 20 do 29 przedstawicieli.

Oceniając ZIB amerykańskich korporacji w SSE, można stwierdzić, że polska gospodarka jest przedmiotem, nie podmiotem w procesie globalizacji. Za pomocą tych inwestycji polskie przedsiębiorstwa nie uczestniczą w globalnym handlu, a co za tym idzie, nie wykorzystują w pełni SSE jako motoru napędowego dla krajowej gospodarki. Proces globalizacji gospodarki jest ograniczony. Wobec tego, zgodzić się należy z A. Zorską [Zorska, 2000], która w tytule pracy *Ku globalizacji? (...)* postawiła znak pytania, zastanawiając się, czy aby na pewno uczestniczymy w procesach globalizacji?

Czy zatem powinno się zrezygnować z takich inwestycji? Odpowiedzią mogą być słowa prof. Leszka Balcerowicza [Balcerowicz, 1999], który stwierdził: „Globalizacja, która wiąże się z większą konkurencją międzynarodową, przynosi zagrożenia i daje szansę. Można ją porównać z ogniem. Jest on pożyteczny, ale może też poparzyć. Jednak mało kto twierdzi, że ognia trzeba się pozbyć”. Zatem nie powinno się rezygnować, ale bacznie przyglądać, analizować oraz wyciągać wnioski celem skuteczniejszej integracji w procesach globalizacji.

Literatura

- Balcerowicz L., *Globalne Davos*, „Wprost” 1999 nr 42.
- Domańska B., Gwosdz K. (red.), *Dziesięć lat doświadczeń pierwszej polskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Mielec 1995-2005*, Wyd. IGiGP, Kraków-Mielec 2005.
- Gorynia M., *Zachowania przedsiębiorstw a procesy globalizacyjne*, [w:] J. Rymarczyk, M. Sutkowski, *Internacjonalizacja i globalizacja polskiej gospodarki. Handel międzynarodowy i inwestycje zagraniczne*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 867, AE, Wrocław 2000.
- Gwosdz K., Jarczewski W., Huculak M., Wiedermann K., *Specjalne strefy ekonomiczne w Polsce*, [w:] B. Domański, K. Gwosdz (red.), *Dziesięć lat doświadczeń pierwszej polskiej specjalnej strefy ekonomicznej. Mielec 1995-2005*, Wyd. IGiGP, Kraków-Mielec 2005.
- Kraszewski W., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, TNOiK, Toruń 2004.
- Kryńska E. (red.), *Polskie specjalne strefy ekonomiczne – zamierzenia i efekty*, Wyd. Scholar, Warszawa 2000.
- Liberska B., *Globalizacja: mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2003.
- Ministerstwo Gospodarki, *Informacja o realizacji ustawy o specjalnych strefach ekonomicznych – stan na dzień 31.12.2006 r.*, Warszawa 2007.
- Mrówka M., *Strategie lokalizacji inwestycji bezpośrednich w polskich strefach ekonomicznych – na podstawie wybranych korporacji amerykańskich*, [w:] J. Rymarczyk, B. Drelich-Skulska, W. Michalczyk (red.), *Regionalizacja a globalizacja we współczesnym świecie*, AE, Wrocław 2007.
- Oziewicz E., *Procesy globalizacyjne w gospodarce światowej u progu XXI wieku*, [w:] H. Treder (red.), *Problemy współpracy międzynarodowej w warunkach globalizacji gospodarki. Problemy międzynarodowej współpracy gospodarczej, funkcjonowanie rynków finansowych, organizacja i zarządzanie procesami gospodarczymi*, Wyd UG, Gdańsk 2000.
- Rymarczyk J., *Globalna strategia lokalizacji*, PWE, Warszawa 2004(a).
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja i globalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2004(b).
- US Census Bureau 2007 – Foreign Trade Statistics, www.census.gov/foreign-trade/balance.
- Waresa M., *Inwestycje niemieckie w Polsce a handel bilateralny: substytucja czy komplementarność?*, Instytut Gospodarki Światowej, nr 240, SGH, Warszawa 2002.
- World Investment Report 2007, *Transnational Corporation and the Internationalization of R&D*, UNCTAD, New York and Geneva 2006.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, PWN, Warszawa 2000.

POLISH-AMERICAN ECONOMIC RELATIONS IN THE LIGHT OF DIRECT INVESTMENTS IN THE POLISH ENTERPRISE ZONES

Summary

Economic relations between Poland and the United States of America, in spite of considerably rapid development in the last decade, are still insufficient taking into account the economic possibilities of both countries. Therefore, the need for increasing the presence of the Polish economy exists in the commercial and economic turnover from the USA and also dynamics and sizes of American direct investments in Poland. This publication is an attempt to assess the commercial co-operation between both countries and to analyze US foreign direct investments in the Polish enterprise zones.

Bogumiła Mucha-Leszko

Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej

POZYCJA STREFY EURO W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ**1. Wstęp**

Utworzenie Unii Gospodarczej i Walutowej (UGiW) przyczyniło się do powstania, w ramach Unii Europejskiej, obszaru o wyższym stopniu zintegrowania systemów gospodarczych krajów członkowskich. Wprowadzenie wspólnej waluty spowodowało stworzenie największej regionalnej strefy walutowej, która jest przedmiotem monitoringu i ocen ekonomicznych przeprowadzanych przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy oraz Organizację Współpracy Gospodarczej i Rozwoju. Badania i analizy podejmowane przez Europejski Bank Centralny, Komisję Europejską oraz zespoły niezależnych ekspertów mają na celu przedstawienie przede wszystkim efektów integracji europejskiej w warunkach funkcjonowania UGiW.

Tabela 1. Charakterystyka głównych ośrodków gospodarki światowej w roku 2006

Podstawowe dane gospodarcze	Strefa euro	UE	USA	Japonia
Ludność w mln	317,2	493,5	299,8	127,7
Stopa aktywności zawodowej na rynku pracy w %	70,6	70,2	75,5	73,1
PKB (PPP) w bln euro	8,4	11,9	11,2	3,5
PKB <i>per capita</i> (PPP) w tys. euro	26,5	24,1	37,3	27,5
Wydajność pracy (PPP), PKB / na 1 zatrudnionego, strefa euro = 100	100,0	90,6	126,2	91,7
Saldo budżetu państwa, deficyt do PKB w %	-1,6	-1,7	-2,3	-6,4*
Dług publiczny do PKB w %	68,9	61,7	48,5	164,2*
Eksport towarów i usług do PKB w %	21,6	13,9	11,0	16,8
Import towarów i usług do PKB w %	20,8	14,8	16,7	15,4
Saldo rachunku obrotów bieżących do PKB w %	-0,1	-0,8	-6,2	3,9

Uwaga: (PPP) *Purchasing Power Parity* to metoda obliczania PKB uwzględniająca siłę nabywczą waluty krajowej. * Dane za rok 2005.

Źródło: European Central Bank, *Statistics Pocket Book*, August 2007, s. 7.

Celem niniejszego opracowania jest ocena strefy euro jako jednego z głównych ośrodków gospodarki światowej na podstawie trzech kryteriów, które zdaniem autorki najlepiej pokazują dotychczasowe rezultaty funkcjonowania UGiW oraz możliwości wzrostu znaczenia strefy euro w przyszłości. Przyjęte kryteria są następujące: 1) wzrost gospodarczy, 2) wzrost wydajności pracy, 3) pozycja innowacyjna. Analiza ma charakter porównawczy – punktem odniesienia są wyniki gospodarcze Stanów Zjednoczonych.

Wprowadzenie do oceny, według wymienionych kryteriów, stanowi ogólna charakterystyka głównych ośrodków gospodarki światowej (por. tab. 1).

Produkt krajowy brutto (PPP) strefy euro w roku 2006 osiągnął wysokość 70,6% PKB całej Unii Europejskiej i 75,0% PKB Stanów Zjednoczonych. Natomiast jeśli za podstawę oceny przyjmujemy PKB w przeliczeniu na jednego mieszkańca (*per capita*), wówczas uzyskujemy informacje na temat poziomu życia. PKB *per capita* w strefie euro w roku 2006 wynosił 110% PKB *per capita* w UE i tylko 71% PKB *per capita* w USA.

2. Wzrost gospodarczy

Przedmiotem analizy będzie stopa wzrostu PKB w strefie euro i w Stanach Zjednoczonych w latach 1999-2006. Dane statystyczne zostały zamieszczone w tab. 2, a ich graficzną prezentację stanowi rys. 1.

Z danych w tab. 2 i z rys. 1 wynika, że w okresie ośmiu lat (1999-2006) tylko w roku 2001 stopa wzrostu PKB była w strefie euro wyższa niż w Stanach Zjednoczonych. Największa różnica stóp wzrostu PKB (na korzyść USA) miała miejsce w latach 2003-2005. Wyraźna poprawa tempa wzrostu gospodarczego w UGiW nastąpiła dopiero w roku 2006, a prognozy na rok 2007 zapowiadały wyższy wzrost PKB w strefie euro w porównaniu z USA o 0,4 pkt procentowego¹. Następuje bowiem spadek dynamiki gospodarki Stanów Zjednoczonych. **Lata 1999-2006 charakteryzowało zróżnicowanie tempa wzrostu gospodarczego i w strefie euro można wyróżnić trzy okresy [Mucha-Leszko, 2007, s. 234-242]: 1) 1999-2000, 2) 2001-2003, 3) 2004-2006.**

W pierwszych dwóch latach po wprowadzeniu euro stopa wzrostu PKB była najwyższa w badanym okresie (1999-2006). Przynajmniej częściowo było to rezultatem **reform gospodarczych** przeprowadzanych przez kraje członkowskie w celu spełnienia warunków przystąpienia do UGiW. Obniżenie inflacji spowodowało spadek stóp procentowych i kosztów pozyskiwania kapitału przez podmioty go-

¹ Stopa wzrostu PKB w latach 2007-2008 (tab. 2 i rys. 1.) została oparta na prognozach zamieszczonych w *Economic Forecast, Spring 2007*, s. 127. Natomiast prognozy z jesieni 2007 r. są mniej korzystne zarówno dla strefy euro, jak i USA. Przewidują, że wzrost PKB w roku 2008 będzie wynosił w strefie euro 2,2%, a w USA 1,7%. Dla roku 2009 analogiczne prognozy są następujące: strefa euro 2,1%, USA 2,6%. European Commission, *Economic Forecast, Autumn 2007*, „European Economy” 2007 no. 7, s. 132.

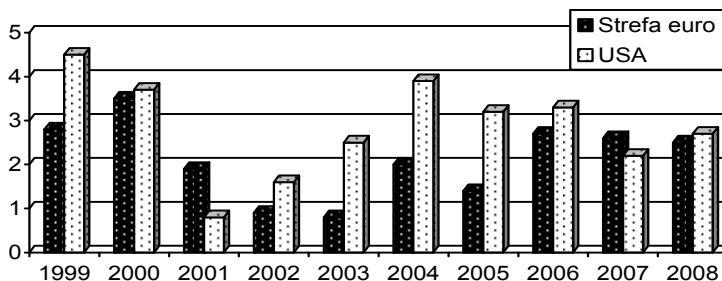
spodarcze. Korzystniejsze warunki zaciągania kredytów sprzyjały podejmowaniu inwestycji. Na wzrost aktywności gospodarczej wpływał również **postępujący proces liberalizacji rynków** ułatwiającej przepływ towarów, usług, kapitału i siły roboczej. Dobra koniunktura gospodarcza przyczyniała się do wzrostu zatrudnienia i popytu konsumpcyjnego. Stopa bezrobocia obniżyła się z 10,8% w roku 1997 do 8,0% w roku 2001 [European Commission..., 2004 no. 1, s. 25].

Tabela 2. Tempo wzrostu PKB w strefie euro i w USA w latach 1999-2008 (rok poprzedni =100)

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007*	2008*
Belgia	3,2	3,9	1,0	1,5	1,0	3,0	1,1	3,1	2,3	2,2
Niemcy	2,0	2,9	1,2	0,0	-0,2	1,2	0,9	2,7	2,5	2,4
Grecja	3,4	4,5	4,6	3,8	4,8	4,7	3,7	4,3	3,7	3,7
Hiszpania	4,2	4,4	3,5	2,7	3,0	3,2	3,5	3,9	3,7	3,4
Francja	3,2	3,8	2,1	1,0	1,1	2,3	1,2	2,0	2,4	2,3
Irlandia	11,3	9,9	6,2	6,0	4,3	4,3	5,5	6,0	5,0	4,0
Włochy	1,7	3,0	1,8	0,3	0,0	1,1	0,0	1,9	1,9	1,7
Luksemburg	7,8	9,0	1,5	3,8	1,3	3,6	4,0	6,2	5,0	4,7
Holandia	4,0	3,5	1,4	0,1	0,3	2,0	1,5	2,9	2,8	2,6
Austria	2,7	3,4	0,8	0,9	1,1	2,4	2,0	3,1	2,9	2,5
Portugalia	3,8	3,4	2,0	0,8	-1,1	1,2	0,4	1,3	1,8	2,0
Finlandia	3,4	5,1	1,0	1,6	1,8	3,5	2,9	5,5	3,1	2,7
Słowenia								5,2	4,3	4,0
Strefa euro	2,8	3,5	1,9	0,9	0,8	2,0	1,4	2,7	2,6	2,5
USA	4,5	3,7	0,8	1,6	2,5	3,9	3,2	3,3	2,2	2,7

* Prognozy

Źródło: European Commission, *Economic Forecasts, Spring 2004*; „European Economy” 2004 no. 2, s. 113; European Commission, *Economic Forecasts, Autumn 2004*; „European Economy” 2004 no. 5, s. 117; European Commission, *Economic Forecasts, Autumn 2005*, „European Economy” 2005 no. 5, s. 121; European Commission, *Economic Forecasts, Autumn 2006*, „European Economy” 2006 no. 5, s. 133; European Commission, *Economic Forecast, Spring 2007*, „European Economy” 2007 no. 2, s. 127.



Rys. 1. Tempo wzrostu PKB w strefie euro i w USA w latach 1999-2008 (rok poprzedni =100)

Źródło: dane z tab. 2.

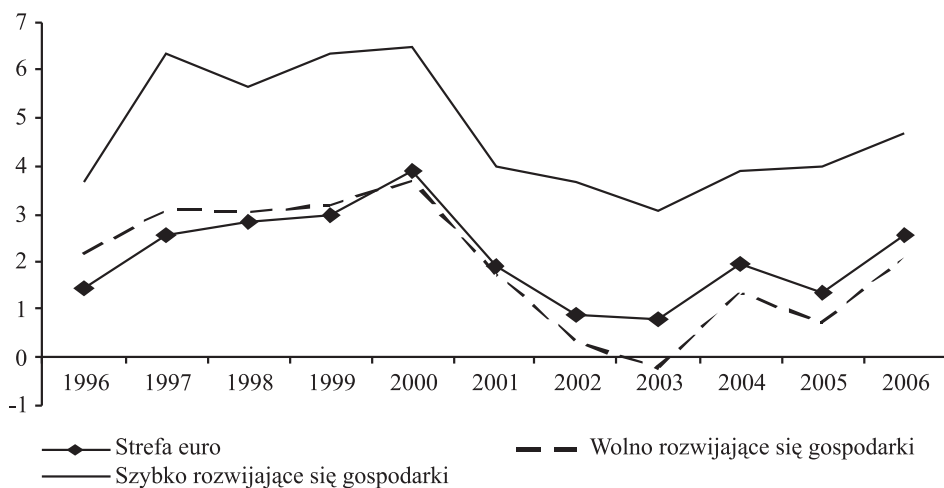
Pozytywny wpływ na wzrost gospodarczy w krajach Unii Europejskiej (w tym również w strefie euro) w latach 1996-2000 **miały czynniki zewnętrzne**. Najważniejszym z nich był popyt związany z wysokimi obrotami w handlu międzynarodowym, które średniorocznie (1996-2000) rosły o 8% [European Commission..., 2004 no. 1, s. 29]. Konkurencyjności eksportu krajów UGiW sprzyjał niski kurs euro, szczególnie w roku 2000 – gdy we wrześniu spadł poniżej 0,90 dolara. Jednak najważniejszy wpływ na wzrost gospodarczy w UE i strefie euro w latach 1999-2000 miał wysoki poziom inwestycji, ich wzrost wynosił 5,4 i 4,4% [European Commission..., 2001 no. 73, s. 91].

Spadek koniunktury rozpoczął się w strefie euro wcześniej niż w Stanach Zjednoczonych i na świecie, ponieważ stopa wzrostu PKB zaczęła się obniżać już w drugiej połowie 2000 r. Okres słabej koniunktury był dłuższy, gdyż ożywienie gospodarcze w krajach UGiW nastąpiło dopiero w roku 2004, czyli dwa lata później niż w Stanach Zjednoczonych i rok później niż w gospodarce światowej. Spadek stopy wzrostu gospodarczego w strefie euro w latach 2001-2003 był spowodowany czynnikami wewnętrznymi i zewnętrznymi. **Do obniżenia stopy wzrostu PKB przyczyniły się: spadek inwestycji, zapasów, eksportu i importu oraz niski poziom konsumpcji indywidualnej**. Sektorem podtrzymującym aktywność gospodarczą były usługi. Recesyjnie oddziaływały na gospodarkę strefy euro takie czynniki zewnętrzne, jak: spadek koniunktury w Stanach Zjednoczonych i w gospodarce światowej oraz stagnacja obrotów w handlu międzynarodowym, a także wzrost cen ropy naftowej. Wysokie ceny ropy naftowej przyczyniały się do wzrostu kosztów produkcji, spadku zysków i inwestycji. Na obniżanie konkurencyjności eksportu wpływała aprecjacja kursu euro wobec dolara.

Zdecydowana poprawa koniunktury w gospodarce światowej rozpoczęła się w roku 2003 dzięki wzrostowi aktywności gospodarczej w Azji (szczególnie w Chinach), Australii, w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz w Stanach Zjednoczonych. Natomiast gospodarka strefy euro znajdowała się w dalszym ciągu w stagnacji, która przedłużała się z powodu niskiego popytu konsumpcyjnego i inwestycyjnego. Inwestycje spadały w ośmiu z dwunastu kwartałów w latach 2001-2003 [European Commission..., 2001 no. 73, s. 32]. **Za jedną z przyczyn niskiego popytu konsumpcyjnego w strefie euro jest uważany wzrost skłonności do oszczędzania w latach 2000-2001, który utrzymywał się mimo spadku PKB w kolejnych latach** [European Commission..., 2006 no. 3, s. 8]. Zachowania konsumentów zmieniły się w całej Unii Europejskiej wskutek podjęcia przez kraje członkowskie reform emerytalnych i systemów ochrony zdrowia. Ograniczanie zakresu zabezpieczenia społecznego ze środków budżetowych spowodowało wzrost oszczędności indywidualnych w celu zapewnienia sobie bezpiecznego poziomu życia po zakończeniu aktywności zawodowej.

Ożywienie gospodarcze w Unii Europejskiej i w strefie euro rozpoczęło się w roku 2004, lecz było krótkotrwałe. W roku 2005 tempo wzrostu PKB ponownie spadło z 2 do 1,4% (por. tab. 2). Główną przyczynę osłabienia wzrostu gospo-

darczego stanowił niski poziom konsumpcji indywidualnej [EEAG, *Report...*, 2006, s. 12]. Bardziej zdecydowana poprawa koniunktury gospodarczej w strefie euro nastąpiła dopiero w roku 2006 (wzrost PKB osiągnął 2,7%). Z danych w tab. 2 wynika, że stopa wzrostu PKB w roku 2006 była wyższa w stosunku do roku 2005 we wszystkich krajach UGiW. Najwyższy wzrost miał miejsce w Finlandii – o 2,6 pkt procentowego, Luksemburgu – o 2,2 pkt procentowego, Belgii – o 2 pkt procentowe, we Włoszech – o 1,9 pkt procentowego, w Niemczech – o 1,8 pkt procentowego i w Holandii – o 1,4 pkt procentowego. W tej grupie znalazły się trzy z czterech krajów, które od 2002 r. rozwijały się najwolniej i miały duży wpływ na obniżenie średniego tempa wzrostu gospodarczego w strefie euro, czyli Niemcy, Włochy i Holandia. Prognozy wzrostu gospodarczego na lata 2007-2008 są dla obszaru UGiW raczej pozytywne, wskazują na utrzymanie się tempa wzrostu gospodarczego w granicach 2,6-2,5%, a więc nieco powyżej stopy wzrostu PKB w Stanach Zjednoczonych². Wysoki wzrost PKB w Irlandii i bardzo niski we Włoszech sprawiał, że średnia różnica stóp wzrostu gospodarczego między tymi krajami w latach 1999-2005 wynosiła 5,7 pkt procentowego; w samym tylko roku 2005 obniżyła się do 4,5 pkt procentowego, a w roku 2006 wzrosła do 4,9 pkt procentowego [European Commission..., 2006 no. 3, s. 32]. Zróżnicowanie stopy wzrostu krajów strefy euro ilustruje również rys. 2.



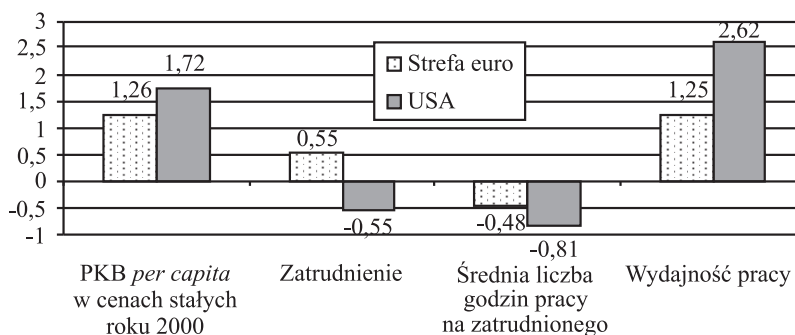
Uwaga: Wolno rozwijające się systemy gospodarcze: Niemcy, Włochy, Holandia, Portugalia. Szybko rozwijające się systemy gospodarcze: Grecja, Hiszpania, Irlandia, Luksemburg, Finlandia.

Rys. 2. Tempo wzrostu PKB w strefie euro (w %)

Źródło: European Commission, *Annual Report on the Euro Area 2007*, „European Economy” 2007 no. 5, s. 17.

² Prognozy te zostały skorygowane w przypadku strefy euro do 2,1% a Stanów Zjednoczonych do 1,9% (październik 2007 r.).

Na wyraźny wzrost dynamiki gospodarczej w strefie euro w roku 2006 wpłynęły głównie dwa czynniki: wyższy poziom popytu wewnętrznego (w tym przede wszystkim konsumpcji indywidualnej) oraz wzrost eksportu. Wyższa konsumpcja indywidualna była rezultatem stworzenia w strefie euro ok. 2 mln nowych miejsc pracy i spadku stopy bezrobocia, która w połowie roku 2007 była najniższa od 15 lat, ponieważ osiągnęła poziom 7% [European Commission..., 2007 no. 5, s. 3; European Central..., 2007, s. 9]. Najważniejszym czynnikiem wzrostu gospodarczego w IV kwartale 2006 r. był eksport, nawet mimo aprecjacji euro. Czynnikiem sprzyjającym konkurencyjności eksportu był umiarkowany wzrost płac [European Commission..., 2007 no. 5, s. 3].



Uwaga: 1) dane dla roku 2005 na podstawie szacunku komisji, 2) zatrudnienie wyraża wpływ zmian stopy zatrudnienia na PKB *per capita*.

Rys. 3. Średnia roczna stopa wzrostu realnego PKB *per capita*, zatrudnienia, średniej liczby godzin pracy na zatrudnionego i wydajności pracy w strefie euro i w USA w latach 1999-2005

Źródło: European Commission, *Annual Report on the Euro Area 2006*, „European Economy. Special Report” 2006 no. 3, s. 24.

Stopa wzrostu PKB *per capita* w latach 1999-2005 wynosiła w strefie euro 1,26%, a w Stanach Zjednoczonych 1,72% (por. rys. 3). Dlatego poziom PKB *per capita* w strefie euro nie tylko nie wzrósł w stosunku do Stanów Zjednoczonych, ale nastąpiło jego obniżenie w porównaniu z rokiem 1999. W roku 2005 stanowił on ok. 70% produktu krajowego brutto na mieszkańca Stanów Zjednoczonych, podczas gdy w roku 1990 wynosił 77% (UE-15) [EEAG, *Report...*, 2002, s. 57]. Doszło jednak do istotnej zmiany przyczyn powodujących pogłębianie się tej różnicy. Wcześniej na początkowym etapie wprowadzania UGiW, jak stwierdzili m.in. autorzy tzw. Raportu Sapira, 1/3 różnicy PKB na mieszkańca w UE w porównaniu z USA była skutkiem niższej wydajności pracy, 1/3 niższej liczby godzin pracy i 1/3 niższego tempa wzrostu zatrudnienia [Sapir i in., 2004, s. 28]. **W drugiej połowie lat 90. zatrudnienie w strefie euro rosło i wskaźniki wkładu pracy w relacji do Stanów Zjednoczonych poprawiały się, ale spadało tempo**

wzrostu wydajności pracy. Stopa zatrudnienia w strefie euro w roku 2005 stanowiła 88% stopy zatrudnienia w Stanach Zjednoczonych i wzrosła w porównaniu z rokiem 1999 o 6 pkt procentowych, ale w tym samym czasie spadła wydajność pracy z 92 (w porównaniu z USA) do 87% [European Commission..., 2006 no. 3, s. 23]. **Zmiana przyczyn powodujących utrzymywanie się niższego poziomu PKB per capita w strefie euro polega na tym, że obecnie w zbliżonym stopniu wpływają na to niższy wkład pracy i niższa wydajność pracy** [Mucha-Leszko, 2007, s. 244]. Dokładniej zmiany PKB per capita, zatrudnienia, średniej liczby godzin pracy na zatrudnionego i wydajności pracy w strefie euro i w USA przedstawia rys. 3.

Rysunek 3 pokazuje udział wkładu pracy i wydajności pracy we wzroście PKB per capita w latach 1999-2005. Wyższy wzrost gospodarczy w Stanach Zjednoczonych został osiągnięty w warunkach spadku zatrudnienia, średniorocznie o 0,55%, i liczby godzin pracy na zatrudnionego, o 0,81%. Podstawą wzrostu PKB na mieszkańca była więc rosnąca wydajność pracy – (średniorocznie) o 2,62%. Wzrost gospodarczy na obszarze euro wypada gorzej w porównaniu ze Stanami Zjednoczonymi nie tylko ze względu na niższe tempo, lecz także z powodu jakościowej różnicy czynników wzrostu. W Stanach Zjednoczonych był to wzrost w najwyższym stopniu intensywny, a w strefie euro średnioroczny wzrost zatrudnienia wynosił 0,55%, spadek liczby godzin pracy na zatrudnionego wyniósł 0,48%, a wzrost wydajności pracy 1,25% i był o 1,37 pkt procentowego (średniorocznie) niższy niż w USA. **Jeśli w Stanach Zjednoczonych podstawą wzrostu był tylko wzrost wydajności pracy, to w krajach obszaru euro duże znaczenie miał wzrost zatrudnienia w warunkach spadającego tempa wzrostu wydajności pracy** [Mucha-Leszko, 2007, s. 245].

3. Wydajność pracy

Wydajność pracy jest podstawowym czynnikiem wzrostu gospodarczego i poziomu życia ludności w długim okresie. W średnim okresie wpływa na podstawowe wielkości makroekonomiczne, jak: konsumpcja, inwestycje, zatrudnienie i bezrobocie, inflacja oraz kursy walutowe. Miarą wydajności pracy jest realny produkt w przeliczeniu na jednostkę wkładu pracy, czyli na godzinę pracy lub na jednego zatrudnionego.

Najwyższe tempo wzrostu wydajności pracy w krajach tworzących obecnie strefę euro występowało w latach 50. i 60. XX wieku, gdy średnioroczna stopa wzrostu kształtowała się na poziomie 6%. W Stanach Zjednoczonych wzrost wydajności pracy był wówczas znacznie niższy – w latach 1950-1973 wynosił 2,6% (średniorocznie) [Maddison, 1982, s. 96]. Tempo wzrostu wydajności pracy w krajach strefy euro utrzymywało się na wyższym poziomie niż w Stanach Zjednoczonych do połowy lat 90.

Dynamika wzrostu wydajności pracy w strefie euro spadła w drugiej połowie lat 90. i ta negatywna tendencja pogłębiła się w latach 2000-2005. W tym

samym czasie coraz wyższe wskaźniki wzrostu wydajności pracy charakteryzowały gospodarkę Stanów Zjednoczonych. W tabeli 3 zostały zamieszczone wskaźniki procentowe ilustrujące zmiany wydajności pracy obliczone przy zastosowaniu dwóch metod: PKB na zatrudnionego i PKB na godzinę pracy. Obie metody potwierdziły spadek tempa wzrostu wydajności pracy w krajach obszaru euro od połowy lat 90. Natomiast w latach 1981-1995 strefa euro wyróżniała się na tle Stanów Zjednoczonych wysoką dynamiką wzrostu wydajności pracy, szczególnie w przeliczeniu PKB na godzinę pracy. Wtedy różnica poziomów wydajności pracy między *strefą euro* i USA zmniejszała się. W połowie lat 90. wydajność pracy w *strefie euro* i w USA była porównywalna.

Tabela 3. Wzrost wydajności pracy w całej gospodarce w strefie euro i w USA w latach 1981-2005 (średnioroczne zmiany procentowe)

Strefa euro i kraje	PKB na zatrudnionego				PKB na godz. pracy			
	1981-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005	1981-1990	1991-1995	1996-2000	2001-2005
USA	1,4	1,3	2,3	1,9	1,5	1,1	2,1	2,6
Strefa euro	1,8	1,9	1,3	0,5	2,5	2,3	1,7	0,7
Belgia	1,7	1,6	1,4	1,0	1,9	2,3	1,6	1,3
Niemcy	1,8	2,6	1,8	0,9	2,7	2,9	2,5	1,2
Grecja	0,6	0,7	2,0	2,8	1,1	0,6	2,1	2,9
Hiszpania	2,3	2,2	-0,2	-0,8	3,3	2,3	-0,2	-0,6
Francja	2,1	1,5	1,5	1,1	2,9	1,7	2,1	1,9
Irlandia	3,6	2,6	3,9	2,5	3,8	3,5	5,6	3,0
Włochy	1,7	1,8	0,9	-0,6	2,0	2,3	0,9	-0,2
Luksemburg	2,7	1,2	2,8	0,0	3,3	2,1	2,9	1,1
Holandia	0,9	0,6	0,4	0,6	2,0	1,4	0,4	0,8
Austria	1,9	1,1	2,9	1,5	2,4	2,7	3,3	1,9
Portugalia	1,5	2,2	2,1	0,3	1,8	2,8	3,4	0,2
Finlandia	2,6	2,9	2,3	1,4	3,1	2,8	2,6	1,5

Źródło: Kalkulacje EBC na podstawie danych Groningen Growth and Development Centre and the Conference Board (Total Economy Database, May 2006). Podaję za R. Gomez-Salvador, A. Musso, M. Stocker, J. Turunen, *Labour Productivity Development in the euro Area*, „ECB Occasional Paper Series” no. 53, October 2006, s. 10.

Średnioroczne tempo wzrostu wydajności pracy na obszarze UGiW jest rezultatem kształtowania się wydajności pracy w krajach członkowskich. Z danych liczbowych zamieszczonych w tab. 3 wynika, że w latach 1996-2000 i 2001-2005 najwyższe tempo wzrostu wydajności pracy miały następujące kraje: Irlandia (5,6 i 3,0%), Grecja (2,1 i 2,9%), Austria (3,3 i 1,9%), Finlandia (2,6 i 1,5%) oraz Francja (2,1 i 1,9%). Trzy z tych krajów (Irlandia, Grecja i Finlandia) wyróżniały się także najwyższym w strefie euro tempem wzrostu gospodarczego. Tempo wzrostu wydajności pracy zdecydowanie zaniżały: Hiszpania (-0,2 i -0,6%) i Włochy (0,9 i -0,2%), a w latach 2001-2005 nastąpił również duży jego spadek w Portugalii z 3,4% (1996-2000) do 0,2%. Włochy i Portugalia należały do grupy o najniższym

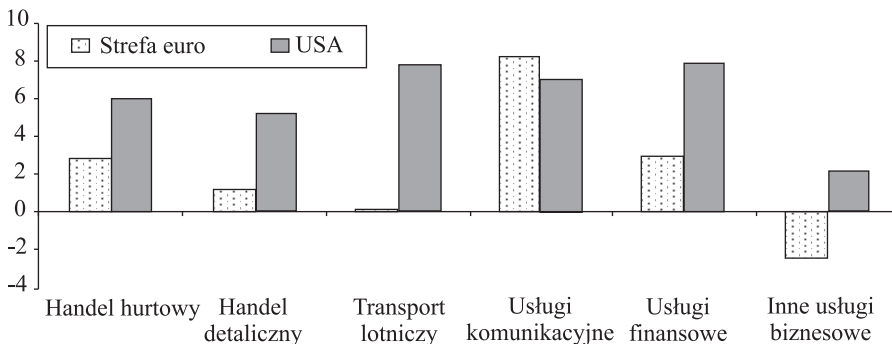
wzroście gospodarczym, natomiast w Hiszpanii utrzymuje się stabilny wzrost PKB, a spadek wydajności pracy świadczy o tym, że miał on cechy wzrostu ekstensywnego.

Problem przyczyn spadającego tempa wzrostu wydajności pracy w UE i strefie euro stał się przedmiotem wielu analiz ekonomicznych, a ich autorzy dochodzili do podobnych wniosków. Podsumowując, można je sprowadzić do dwóch zasadniczych:

1) największy wpływ na obniżenie tempa wzrostu wydajności pracy w strefie euro miały usługi, ponieważ udział tego sektora w gospodarce wynosi ok. 70%,

2) dynamiczny rozwój technologii informacyjno-telekomunikacyjnych ICT w Stanach Zjednoczonych, a szczególnie ich zastosowanie w dziedzinie usług, stanowił podstawę wysokiej przewagi w wydajności pracy nad strefą euro.

Wzrost udziału usług w gospodarce krajów UGiW przyczynił się do wzrostu zatrudnienia i spadku tempa wzrostu całkowitej wydajności pracy. Największy wpływ na obniżenie tempa wzrostu wydajności pracy miały te usługi, które rozwijały się najszybciej, tj.: handel, usługi finansowe i biznesowe. Wydajność pracy w tych usługach rosła znacznie wolniej niż w Stanach Zjednoczonych. Pogłębiała się bowiem luka technologiczna spowodowana ograniczonym wykorzystaniem nowoczesnych technologii ICT. Stany Zjednoczone uzyskały wysoką przewagę w wydajności pracy nad strefą euro w handlu, transporcie lotniczym, usługach finansowych i innych usługach biznesowych (por. rys. 4).



Rys. 4. Średnioroczne tempo wzrostu wydajności pracy w przeliczeniu na godzinę pracy w najszybciej rozwijających się usługach w latach 1997-2003 (w %)

Źródło: European Commission, *Quarterly Report on the Euro Area*, 2006 vol. 5 no. 2, s. 29.

Od drugiej połowy 2005 r. wskaźniki wzrostu wydajności pracy w strefie euro zaczęły wskazywać na odwrócenie spadkowego trendu tempa wzrostu wydajności pracy. W roku 2006 stopa wzrostu wydajności pracy w strefie euro kształtowała się na zbliżonym poziomie jak w Stanach Zjednoczonych (1,4 i 1,6% – USA) [European Central..., 2007, s. 8]. Natomiast w ostatnim kwartale 2006 r. i pierwszym

kwartale roku 2007 tempo wzrostu wydajności pracy było już wyższe w porównaniu z USA. W strefie euro wynosiło odpowiednio 1,8 i 1,7%, a w USA 1,6 i 1% [European Central..., 2007, s. 8]. Z analizy wzrostu gospodarczego wynika, że stopa wzrostu PKB w roku 2006 była najwyższa od 2000 r. W porównaniu ze wszystkimi wcześniejszymi latami nastąpiło wyraźne ożywienie gospodarcze. **W okresie ożywienia wydajność pracy rośnie**, a w schyłkowej fazie cyklu koniunkturalnego spada wraz z ograniczaniem produkcji. **Długookresowy trend wzrostu wydajności pracy** pozostaje w ścisłej zależności od wielkości nakładów kapitałowych i całkowitej produktywności czynników wytwórczych (*total factor productivity*)³.

4. Pozycja innowacyjna

Wzrost produktywności czynników wytwórczych zależy od innowacyjności. Przyjęcie przez Unię Europejską strategii lizbońskiej przyczyniło się do zwiększenia intensywności badań w celu oceny poziomu innowacyjności w krajach członkowskich. Chodzi także o bieżące porównywanie pozycji UE w tej dziedzinie z najważniejszymi konkurentami – USA i Japonią. W roku 2006 został opublikowany już szósty raport *European Innovation Scoreboard* [Pro Inno Europe..., 2006]. **W całościowej ocenie poziomu innowacyjności krajów członkowskich jest stosowany syntetyczny miernik potencjału i efektów (*Summary Innovation Index – SII*)**. Potencjał innowacyjności tworzą: 1) zakres kształcenia i poziom wykształcenia, 2) kreacja wiedzy (B+R), 3) przedsiębiorczość i zdolność do innowacji.

Zgodnie z oceną za rok 2006 najlepiej pod względem tworzenia potencjału innowacyjności wypadły następujące kraje (według wyżej przedstawionych mierników grupowych) [Pro Inno Europe..., 2006, s. 12]: 1) Finlandia, Szwecja, Dania, Japonia, Szwajcaria, 2) Szwecja, Finlandia, Japonia, USA, Niemcy, 3) Szwecja, Dania, Finlandia, Estonia, Islandia. **Zdecydowanymi światowymi liderami w tworzeniu potencjału innowacyjności były Szwecja, Finlandia i Dania**. Warto podkreślić, że Szwecja i Finlandia zajmowały w tym rankingu podobną pozycję, a Dania awansowała pod względem przedsiębiorczości i zdolności do innowacji.

Efektywność innowacyjności polega na zdolności podmiotów gospodarczych do przetwarzania stworzonego w tej dziedzinie potencjału w rezultaty, takie jak: wzrost zatrudnienia w sektorach technologicznie zaawansowanych, wprowadzanie na rynek nowych produktów, wzrost udziału w eksporcie produktów nowoczesnych technologii, wynalazki i patenty, znaki handlowe, wzornictwo przemysłowe i inne rodzaje własności intelektualnej. Rezultaty innowacyjności są oceniane w raportach *European Innovation Scoreboard* (EIS) na podstawie dwóch grupo-

³ Dokładna analiza przyczyn spadającego tempa wzrostu wydajności pracy w strefie euro i pogłębiania się dystansu w tej dziedzinie w stosunku do USA została przedstawiona przez B. Muchę-Leszko w pracy [Mucha-Leszko, 2007, s. 245-266].

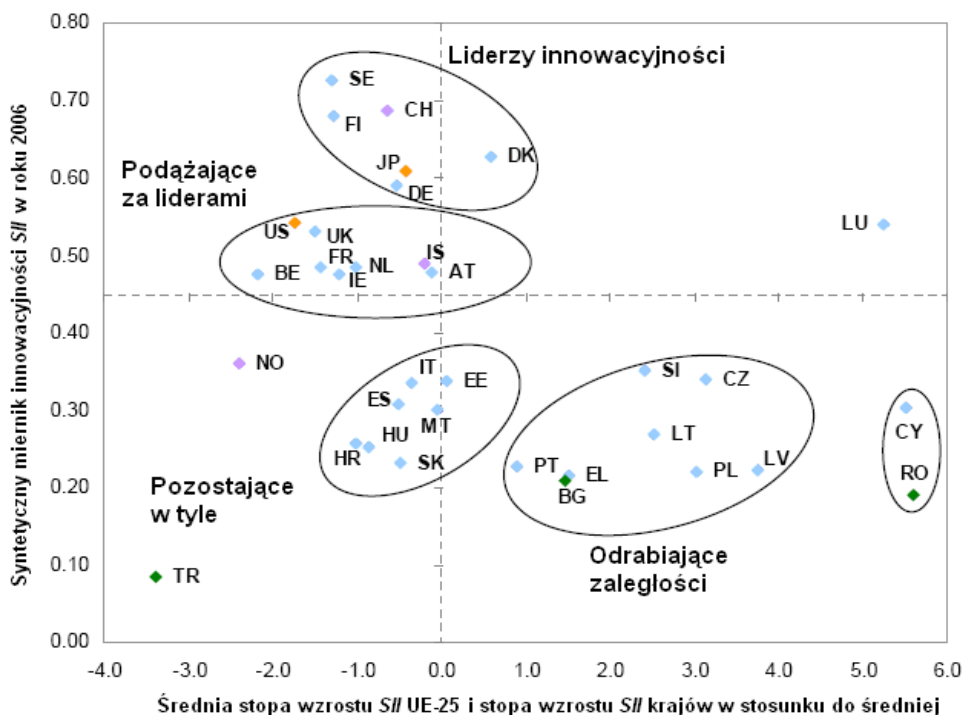
wych mierników: 1) wykorzystania potencjału innowacyjnego i 2) efektów, czyli własności intelektualnej. Według ostatniej oceny **za rok 2006, krajami o najlepszych efektach w dziedzinie innowacyjności były** [Pro Inno Europe..., 2006, s. 12]: 1) Malta, Niemcy, Finlandia, Wielka Brytania, Szwecja, 2) Szwajcaria, Niemcy, Luksemburg, Finlandia, Szwecja. Zmiana w roku 2006 w stosunku do roku poprzedniego polegała na tym, że do grupy liderów pod względem zdolności przetwarzania potencjału innowacyjności w rezultaty awansowały Malta i Wielka Brytania.

Syntetyczny miernik innowacyjności (*Summary Innovation Index – SII*) obejmujący potencjał i efekty innowacyjności **stanowi podstawę całościowej analizy porównawczej i ostatecznego rankingu krajów**. Ścisłą czołówkę krajów – światowych liderów innowacyjności w roku 2006 (według SII – EIS) tworzyły [Pro Inno Europe..., 2006, s. 8]: Szwecja, Szwajcaria, Finlandia, Dania, Japonia, Niemcy. Strefę euro reprezentują w tej grupie tylko dwa kraje – Finlandia i Niemcy, ale należy podkreślić obecność jeszcze dwóch krajów UE, które nie są członkami UGiW, czyli Szwecji i Danii. W grupie 15 najbardziej innowacyjnych krajów świata znajdują się [Pro Inno Europe..., 2006]: Luksemburg (8), Słowenia (10), Holandia (11), Francja (12), Austria (13), Belgia (14) i Irlandia (15). W pierwszej „piętnastce” znajduje się więc dziewięć krajów strefy euro. Głównym problemem obszaru UGiW jest duże zróżnicowanie poziomu innowacyjności. Kraje członkowskie dzielą się na trzy grupy – reprezentujące poziom innowacyjności najwyższy, średni i poniżej średniego (kraje południowe).

W raporcie *European Innovation Scoreboard 2006* przedstawiono klasyfikację krajów UE i kilku innych wybranych (w tym USA i Japonii) na podstawie aktualnego syntetycznego miernika innowacyjności SII oraz stopy wzrostu miernika innowacyjności krajów w stosunku średniej stopy wzrostu SII UE-25. Niektóre kraje wykazują wyjątkowo wysoką dynamikę wzrostu innowacyjności, dzięki czemu znacznie szybciej mogą poprawić swoją pozycję w rankingu. W innych stopa wzrostu SII jest niższa od średniej UE-25 i jeśli taka tendencja będzie się utrzymywać, może to spowodować pogłębianie się luki technologicznej w stosunku do liderów innowacyjności (por. rys. 5).

Wysokość syntetycznego miernika innowacyjności i jego zmiany zostały przyjęte za kryteria podziału krajów na cztery grupy. **Grupę I tworzą liderzy innowacyjności** (Szwecja, Szwajcaria, Finlandia, Dania, Japonia i Niemcy). Wzrost innowacyjności mierzony stopą wzrostu wskaźnika SII w stosunku do średniej stopy wzrostu SII UE-25 miał miejsce tylko w Danii. **W krajach podążających za liderami – grupa II** (USA, Wielka Brytania, Islandia, Belgia, Francja, Holandia, Irlandia i Austria), stopa wzrostu SII była niższa niż średnia UE-25 i wskutek tego pogłębiała się luka technologiczna w stosunku do krajów grupy I. W takiej sytuacji znalazło się aż 5 krajów strefy euro. **Do grupy III** zostały zaliczone te kraje, które mają niski wskaźnik innowacyjności SII bądź nawet niższy od krajów grupy IV, ale wyróżniają się wysoką dynamiką wzrostu tego wskaźnika. Dlatego określono je

jako „odrabiające zaległości”. W tej grupie znajdują się m.in. Słowenia, Portugalia i Grecja. **W grupie IV** są Włochy, Hiszpania, Estonia, Węgry, Malta, Słowacja i Chorwacja. Charakteryzują się one niskim i spadającym wskaźnikiem innowacyjności SII (z wyjątkiem Estonii).



Rys. 5. Grupy krajów według syntetycznego miernika innowacyjności SII i dynamiki jego zmian w roku 2006

Źródło: Pro Inno Europe, INNO METRICS, *European Innovation Scoreboard 2006, Comparative Analysis of Innovation Performance*, s. 9.

Unia Europejska jako całe ugrupowanie nie dorównuje pod względem innowacyjności Japonii i Stanom Zjednoczonym. Przyczyniają się do tego przede wszystkim duże różnice na korzyść konkurentów pod względem: 1) poziomu wykształcenia społeczeństwa (chodzi o różne formy kształcenia na poziomie wyższym niż średnie), 2) wydatków na B+R, 3) nakładów na technologie ICT i 4) liczby patentów triadowych i USPTO⁴. Dokładna charakterystyka pozycji UE w dziedzinie innowacyjności w porównaniu z USA i Japonią została przedstawiona w tab. 4.

⁴ Patenty triadowe to takie, które są rejestrowane przez *European Patent Office* (EPO), *Japanese Patent Office* (JPO) i *US Patent & Trademark Office* (USPTO).

Tabela 4. Mocne i słabe strony UE w dziedzinie innowacyjności w relacji do USA i Japonii

UE – USA		UE – Japonia	
przewaga	luka	przewaga	luka
Zatrudnienie w średnio i wysoko zaawansowanych technologicznie gałęziach przemysłu Wspólnotowe wzornictwo Wspólnotowe znaki handlowe	Patenty USPTO Szkolnictwo wyższe Kapitał podwyższonego ryzyka B+R przedsiębiorstw Eksport produktów wysokich technologii Dostęp społeczeństwa do łączy szerokopasmowych Patenty triadowe Nakłady na ICT B+R ze środków publicznych	Wspólnotowe znaki handlowe Wspólnotowe wzornictwo Własne innowacje MŚP Innowacje MŚP w kooperacji B+R w sektorach średnich i wysokich technologii	Patenty USPTO Patenty triadowe Szkolnictwo wyższe B+R przedsiębiorstw Nakłady na ICT Dostęp społeczeństwa do łączy szerokopasmowych

Źródło: Pro Inno Europe, INNO METRICS, *European Innovation Scoreboard 2006, Comparative Analysis of Innovation Performance*, s. 17.

Zgodnie z oceną przeprowadzoną w raporcie *EIS 2006*, luka technologiczna UE wobec najważniejszych konkurentów zmniejsza się. Proces ten postępuje szybciej w stosunku do Stanów Zjednoczonych, technologiczna przewaga Japonii zaś utrzymywała się prawie na tym samym poziomie do 2005 r. i zaczęła się zmniejszać w roku 2006.

Ocena innowacyjności krajów UE-25 i wielu innych krajów świata została przeprowadzona również przez autorów z Instytutu Badań Ekonomicznych w Maastricht i przedstawiona w *Global Innovation Scoreboard 2006* [Hollanders, Arundel, 2006]. Syntetyczny globalny indeks innowacyjności (*Global Summary Innovation Index – GSII*) obejmuje następujące mierniki grupowe: 1) stymulatory innowacyjności (*innovation drivers*), 2) tworzenie nowej wiedzy (*knowledge creation*), 3) rozprzestrzenianie się wiedzy (*diffusion*), 4) zastosowanie wiedzy (*application*), 5) własność intelektualną (*intellectual property*)⁵. W rankingu globalnym liderami innowacyjności są następujące kraje: Finlandia, Szwecja, Szwajcaria, Japonia, Singapur, Izrael, USA⁶.

Podsumowując, należy podkreślić, że najwyższy poziom innowacyjności reprezentują kraje skandynawskie (z wyjątkiem Norwegii). Duże zróżnicowanie innowacyjności krajów Unii Europejskiej ma wpływ na specjalizację w przemyśle i usługach. Nowoczesne technologie stanowią podstawę rozwoju przede wszystkim

⁵ W *European Innovation Scoreboard 2006* syntetyczny indeks innowacyjności SII obejmuje 25 wskaźników szczegółowych, natomiast w *Global Innovation Scoreboard 2006* syntetyczny indeks innowacyjności GSII uwzględnia 12 mierników.

⁶ Szczegółową analizę na podstawie *Global Innovation Scoreboard 2006* przeprowadziła M.A. Weresa, w pracy [Weresa, 2007].

krajów północnych. Zróznicowanie technologiczne może mieć coraz większy wpływ na pozycję strefy euro i UE w handlu międzynarodowym (przewagę konkurencyjną i strukturę wymiany).

5. Wnioski końcowe

Na podstawie przeprowadzonej analizy można sformułować następujące wnioski:

- Zdecydowanie niższa była dynamika gospodarcza strefy euro w porównaniu z USA w okresie 1999-2006. Wzrost PKB był wyższy w strefie euro tylko w roku 2001.
- Niższa była wydajność pracy w strefie euro. Tempo wzrostu wydajności pracy od połowy lat 90. w USA rosło, a w krajach strefy euro spadało. Ta niekorzystna tendencja pogłębiła się w okresie 2000-2005.
- Niższa była innowacyjność strefy euro w porównaniu z USA i Japonią, ale wewnątrz strefa euro jest pod tym względem silnie zróżnicowana. Kraje członkowskie dzielą się na cztery grupy: liderów innowacyjności, podążających za liderami, odrabiających zaległości i tracących dystans.
- Pogłębienie luki technologicznej strefy euro wobec USA i Japonii nastąpiło wskutek niższych nakładów na technologie informacyjno-telekomunikacyjne (ICT).
- Luka technologiczna zmniejsza się szybciej w stosunku do USA (stała tendencja od 2003 r.). Wyrażna poprawa wobec Japonii nastąpiła dopiero w roku 2006.

Literatura

- EEAG, *Report on the European Economy 2002*, European Economic Advisory Group at CESifo, Munich, Germany 2002.
- EEAG, *Report on the European Economy 2006*, European Economic Advisory Group at CESifo, Munich, Germany 2006.
- European Central Bank, *Statistics Pocket Book*, August 2007.
- European Commission, *Annual Report on the Euro Area 2006*, „European Economy. Special Report” 2006 no. 3.
- European Commission, *Annual Report on the Euro Area 2007*, „European Economy” 2007 no. 5.
- European Commission, *Economic Forecast, Autumn 2007*, „European Economy” 2007 no. 7.
- European Commission, *Economic Forecast, Spring 2007*, „European Economy” 2007 no. 2.
- European Commission, *Economic Forecasts, Autumn 2004*, „European Economy” 2004 no. 5.
- European Commission, *Economic Forecasts, Autumn 2005*, „European Economy” 2005 no. 5.
- European Commission, *Economic Forecasts, Autumn 2006*, „European Economy” 2006 no. 5.
- European Commission, *Economic Forecasts, Spring 2004*, „European Economy” 2004 no. 2.
- European Commission, *EMU After Five Years*, „European Economy. Special Report” 2004 no. 1.
- European Commission, *Quarterly Report on the Euro Area*, vol. 5, 2006 no. 2.
- European Commission, *The EU Economy: 2001 Review. Investing in the Future*, „European Economy” 2001 no. 73.

- Gomez-Salvador R., Musso A., Stocker M., Turunen J., *Labour Productivity Development in the Euro Area*, „ECB Occasional Paper Series” no. 53, October 2006.
- Hollanders H., Arundel A., *Global Innovation Scoreboard*, MERIT – Maastricht Economic Research Institute on Innovation and Technology, December 2006.
- Maddison A., *Phases of Capitalist Development*, Oxford University Press 1982.
- Mucha-Leszko B., *Strefa euro. Wprowadzanie, funkcjonowanie, międzynarodowa rola euro*, Wyd. UMCS, Lublin 2007.
- Pro Inno Europe, INNO METRICS, *European Innovation Scoreboard 2006, Comparative Analysis of Innovation Performance*.
- Sapir A. i in., *An Agenda for Growing Europe, The Sapir Report*, Oxford University Press, 2004.
- Weresa M.A., *Unia Europejska – innowacyjne centrum czy peryferia świata?*, referat na konferencję pt. „Unia Europejska w gospodarce światowej: nowe uwarunkowania”, zorganizowaną przez Kolegium Gospodarki Światowej, SGH, Warszawa, 19 czerwca 2007 r.

POSITION OF THE EURO AREA IN THE WORLD ECONOMY

Summary

The aim of this article is to evaluate the Euro Area as one of the main centres of the World Economy on the basis of 3 criteria which, in the author's view, provide the best demonstration of the results to date of functioning of the Economic and Monetary Union, as well as possibilities to increase the role of the Euro Area in the future. The criteria are as follows: 1) economic growth, 2) growth of labour productivity, 3) innovative position. The analysis is of comparative character using the US economic performance as a point of reference. Based on this analysis the following conclusions have been made: **1.** Significantly lower growth dynamics in the Euro Area compared to the USA between 1999 and 2006. GDP growth was higher in the Euro Area only in 2001. **2.** Lower labour productivity in the Euro Area. Since the mid-1990's, the rate of labour productivity growth has been increasing in the US and decreasing in the Euro Area. This unfavourable tendency deepened between 2000 and 2005. **3.** Lower innovativeness of the Euro Area compared to the US and Japan, however a considerable internal diversity can be observed in the Euro Area in this regard. Member states can be divided into 4 categories: leaders of innovation, following the leaders, catching up and lagging behind. **4.** Increase in the Euro Area technology gap towards the US and Japan can be explained by lower ICT expenditures. **5.** The technology gap between the Euro Area and the US is narrowing faster (it is stable tendency since 2003). Significant decrease in the gap towards Japan did not occur until the year 2006.

Krzysztof Natalli, Maciej Szczepanik

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

DYSKRYMINACJA KOBIET W SFERZE BEZROBOCIA W POLSCE W LATACH 2000-2006

1. Wstęp

Bezrobocie jest jednym z podstawowych problemów społecznych, ekonomicznych i politycznych naszych czasów. Pomimo że od dawna ekonomiści interesowali się tematyką bezrobocia, to precyzyjna, a jednocześnie uniwersalna definicja tego zjawiska stwarza wiele trudności. Już w okresie ekonomii klasycznej poświęcano uwagę zagadnieniu bezrobocia, choć do jego określenia używano terminu „nadmiar ludności”. Po raz pierwszy pojęcie bezrobocia jako przymusowej bezczynności zawodowej zdefiniował J.A. Hobson pod koniec XIX wieku [Kwiatkowski, 2002, s. 13]. We współczesnej literaturze traktuje się bezrobocie jako problem społeczny (podejście podmiotowe) i ekonomiczny (podejście przedmiotowe). W ujęciu podmiotowym oznacza ono stan przymusowej bezczynności zawodowej osób zdolnych do pracy i gotowych do jej podjęcia, dla których podstawą utrzymania są dochody osiągnięte z pracy. W ujęciu przedmiotowym bezrobocie oznacza niewykorzystaną podaż pracy, w wyniku jej przewagi nad popytem na pracę [Pisz, 2002, s. 121].

Poziom bezrobocia mierzy się stopą bezrobocia, którą określa się jako odsetek siły roboczej pozostający bez pracy (wielkość bezrobocia nie będzie w tym artykule omawiana jako miara bezwzględna dotycząca liczby osób pozostających bez pracy, a jedynie jako miara względna dotycząca stopy bezrobocia). Zasoby siły roboczej obejmują ludność w wieku produkcyjnym, która jest zatrudniona lub pracy nie ma, ale chce i jest w stanie ją podjąć (ludność czynna zawodowo – mający pracę lub bezrobotni jej poszukujący) [Samuelson, Nordhaus, 2000, s. 330]. Wyróżnia się trzy podstawowe metody obliczania stopy bezrobocia [Kwiatkowski, 2002, s. 21]:

- na podstawie rejestru bezrobotnych z urzędów pracy,
- na podstawie rejestru osób ubiegających się o zasiłek dla bezrobotnych,
- na podstawie badań ankietowych reprezentacyjnej grupy ludności.

Pierwsza z nich jest często stosowana w różnych krajach na świecie, w tym także w Polsce. Jedną z jej wad jest to, że liczba osób zarejestrowanych jako bezrobotne istotnie zależy od aktualnych warunków uprawniających do rejestracji. Utrudnia to porównywanie liczby bezrobotnych między państwami lub różnymi okresami, gdzie obowiązywały różne zasady rejestracji. Liczba zarejestrowanych bezrobotnych może też zaważyć lub zaniżyć rozmiary faktycznego bezrobocia, gdyż zależy ona od ewentualnych korzyści wynikających z rejestracji. Naturalną motywacją do rejestracji jest chęć znalezienia pracy za pośrednictwem urzędów pracy, jednak część bezrobotnych może mieć na to niewielkie szanse, więc rezygnuje z rejestracji, co powoduje zaniżanie rozmiarów faktycznego bezrobocia. Z zaważaniem rozmiarów bezrobocia możemy mieć do czynienia wtedy, gdy część bezrobotnych rejestruje się po to, aby otrzymać zasiłek lub np. w celu uczestnictwa w szkoleniach, pomimo, że nie są zainteresowani podjęciem pracy. Aktualnie w Polsce do bezrobotnych zarejestrowanych zalicza się osoby, które jednocześnie spełniają następujące warunki [Ustawa... 2004]:

- są zarejestrowane w lokalnych urzędach pracy,
- pozostają bez pracy,
- są gotowe i zdolne do podjęcia zatrudnienia w pełnym wymiarze czasu,
- nie uczą się w szkole w systemie dziennym,
- ukończyły 18 lat lub są młodocianymi absolwentami,
- nie ukończyły 60 lat (w przypadku kobiet) lub 65 lat (w przypadku mężczyzn),
- nie otrzymują świadczenia lub zasiłku przedemerytalnego,
- nie nabyły prawa do emerytury lub renty z tytułu niezdolności do pracy,
- nie są właścicielami lub posiadaczami nieruchomości rolnej o powierzchni użytków rolnych powyżej 2 ha przeliczeniowych,
- nie podjęły pozarolniczej działalności gospodarczej i nie podlegają obowiązkowi ubezpieczenia społecznego lub zaopatrzenia emerytalnego,
- jako osoby niepełnosprawne mogą podjąć pracę co najmniej w połowie wymiaru czasu pracy,
- nie są tymczasowo aresztowane ani nie odbywają kary pozbawienia wolności,
- nie odbywają szkolenia ani stażu u pracodawcy.

Druga z metod szacowania rozmiarów bezrobocia, polegająca na wykorzystywaniu do tego rejestrów osób ubiegających się o zasiłek dla bezrobotnych, nie jest zbyt często stosowana. Jest tak dlatego, że liczba bezrobotnych obliczona tą metodą zależy w znacznym stopniu od wysokości zasiłku dla bezrobotnych, a także nie uwzględnia osób nieposiadających ani pracy, ani prawa do zasiłku. Takie osoby mogą się wcale nie rejestrować w urzędach pracy (tzw. bezrobocie niezarejestrowane).

Ostatnia metoda wykorzystująca badania ankietowe reprezentacyjnej próby ludności została zapoczątkowana przez Stany Zjednoczone w latach 40. XX wieku, a od 1992 r. jest stosowana także w Polsce (badanie aktywności ekonomicznej ludności – BAEL – dotyczy ludności w wieku 15 lat lub więcej z ok. 20 tys. gospodarstw domowych). Zgodnie z definicją przyjętą w tym badaniu do bezrobot-

nych są zaliczane osoby spełniające jednocześnie następujące kryteria [Kwiatkowski, 2002, s. 23-26]:

- nie pracowały w badanym tygodniu (nie wykonywały przynoszącej dochód pracy przez co najmniej 1 godzinę, nie były zatrudnione jako pracownicy najemni lub nie pracowały na własny rachunek),
- aktywnie poszukiwały pracy przez ostatnie 4 tygodnie lub miały pracę zapewnioną i miały ją podjąć w ciągu 30 dni,
- były zdolne i gotowe podjąć pracę w badanym oraz następnym tygodniu.

Zaletą tego typu badań jest standaryzacja zasad ich prowadzenia zgodnie z rekomendacjami Międzynarodowej Organizacji Pracy, co umożliwi porównywanie uzyskanych wyników między państwami. Wadą natomiast jest to, że badania są obciążone błędem próby losowej. Przy badaniach ogólnokrajowych ten błąd jest bardzo mały, ale przy szacunkach regionalnych może już przyjąć duże rozmiary, co znacznie zmniejsza ich wiarygodność. W niniejszym artykule zostaną wykorzystane dane pochodzące z roczników statystycznych odpowiednich dla badanego okresu. Informacje tam zawarte zostały zebrane na podstawie reprezentacyjnego Badania Aktywności Ekonomicznej Ludności (BAEL) przeprowadzanego w cyklu kwartalnym. W każdym z kwartałów w latach 2000-2006 zostało przebadanych ok. 18-19 tys. gospodarstw domowych. Natomiast począwszy od pierwszego kwartału 2003 r., dane BAEL są uogólniane na podstawie bilansów ludności opracowanych na podstawie wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2002.

Celem niniejszego artykułu jest przeprowadzenie analizy zmian w poziomie i strukturze bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn w Polsce w latach 2000-2006. Ma to pozwolić na sprawdzenie, czy i w jakim stopniu występowała dyskryminacja kobiet w zakresie bezrobocia oraz jak w badanym okresie zmieniało się jej natężenie.

2. Pojęcie dyskryminacji i jej miary

Zjawisko dyskryminacji ekonomicznej oznacza nierówne traktowanie na rynku pracy niemal identycznych pracowników. Może się ono przejawiać w ograniczaniu dla określonych grup społecznych dostępu do czynników zwiększających wydajność pracy, takich jak nauka, szkolenia i praktyki zawodowe (dyskryminacja typu *human capital*), ograniczaniu dostępu do pewnych zawodów i stanowisk kierowniczych (dyskryminacja kwalifikacyjna i zawodowa), w niższym ich wynagradzaniu (dyskryminacja płacowa) oraz nieproporcjonalnym udziale danej grupy w bezrobociu (dyskryminacja w zakresie bezrobocia). Dyskryminacja może też występować na różnych płaszczyznach, gdyż czynnikami wywołującymi dyskryminację mogą być: rasa, wyznanie, przynależność klasowa, pochodzenie, narodowość lub płeć. Ze względu na ograniczony rozmiar artykułu zostanie tutaj omówiona jedynie dyskryminacja w zakresie bezrobocia ze względu na płeć. Przez dyskryminację w zakresie bezrobocia będą więc rozumiane sytuacje, w których kobiety – pomimo

porównywalnych cech społeczno-zawodowych i demograficznych – częściej stają się bezrobotnymi, pozostają nimi przez dłuższy okres i mają większe trudności ze znalezieniem pracy. Oznacza to ich nierówne traktowanie wyłącznie z powodu płci, pomimo podobnej wydajności pracy, porównywalnego poziomu wykształcenia, stażu pracy, doświadczenia zawodowego i zdolności [Kalinowska-Nawrotek, 2005, s. 9-11]. Szczególnie interesujące jest sprawdzenie, jak opisana dyskryminacja zmienia się w badanym okresie, w którym można wyraźnie zaobserwować coraz większy nacisk państwa polskiego na równouprawnienie płci i zwiększanie ochrony pracy kobiet, także w ramach procesu dostosowywania polskiego prawa do prawa wspólnotowego w związku z wejściem Polski do Unii Europejskiej. UE od początku swojego istnienia zwraca szczególną uwagę na tworzenie standardów w zakresie równości płci oraz podejmuje rzeczywiste działania, które mają na celu prawną ochronę obywateli przed dyskryminacją opartą na różnicy płci. Polska po wejściu do Unii Europejskiej korzysta z funduszy wspólnotowych, które są rozdzielane zgodnie z zasadą równouprawnienia wszystkich obywateli (projekty realizowane z ich wykorzystaniem nie mogą nikogo dyskryminować z żadnych powodów, w tym także ze względu na płeć – jest to warunek niezbędny do otrzymania środków). W tym artykule zostanie więc podjęta próba oceny, czy wymienione powyżej działania państwa polskiego i Unii Europejskiej efektywnie zmniejszają rozmiary dyskryminacji kobiet w zakresie bezrobocia, czy też raczej ją utrwalają, co by wskazywało na konieczność zmiany prowadzonej polityki w celu skuteczniejszej eliminacji dyskryminacji. Podobne badania przeprowadzone w pozostałych krajach wspólnoty pozwoliłyby ustalić, czy skuteczność polityki antidyskryminacyjnej lub jej brak są wspólne dla państw należących do UE, czy zależą od lokalnych standardów i sposobów jej prowadzenia.

Do mierzenia poziomu dyskryminacji zostanie użyty wskaźnik dyskryminacji liczony jako stosunek stopy bezrobocia wśród kobiet z danej grupy (np. w wieku 15-19 lat lub z wykształceniem wyższym) do stopy bezrobocia wśród mężczyzn z tej samej grupy. Wartość wskaźnika dyskryminacji powyżej 1 oznacza, że w danym roku dla danej grupy subpopulację kobiet charakteryzował wyższy poziom bezrobocia niż mężczyzn. Im bardziej wskaźnik ten przewyższa 1, tym silniejsza była dyskryminacja kobiet w zakresie bezrobocia. Wartość wskaźnika dyskryminacji poniżej 1 oznacza, że w badanym roku to wśród mężczyzn z danej grupy zanotowano wyższy poziom bezrobocia niż wśród kobiet, a im bardziej poniżej 1 spada wartość wskaźnika, tym silniejsza była dyskryminacja mężczyzn w danym okresie. Oczywiście, gdy wskaźnik przyjmie dokładnie wartość 1, oznacza to, że żadna płeć nie była w badanym roku dyskryminowana.

3. Bezrobocie wśród kobiet i mężczyzn w Polsce

Analizując tab. 1, można bez trudu zauważyć, że każdy rok z badanego okresu charakteryzował się wyższą stopą bezrobocia dla kobiet aniżeli dla mężczyzn. Po-

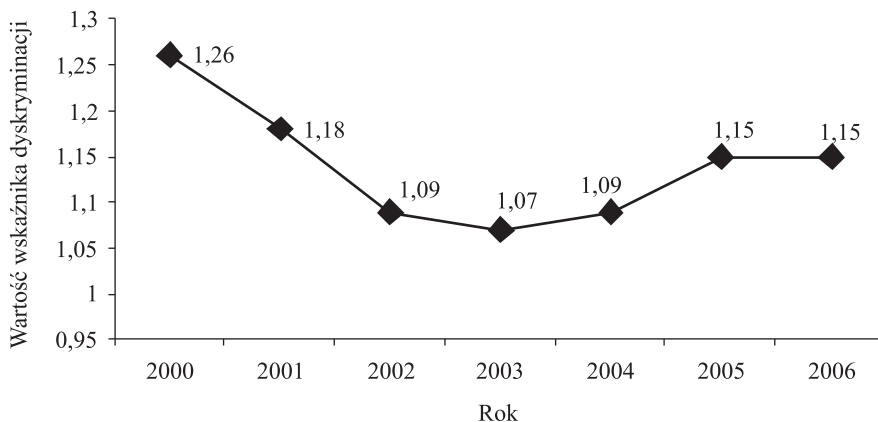
Tabela 1. Przeciętna stopa bezrobocia wśród kobiet i mężczyzn oraz wskaźnik dyskryminacji w latach 2000-2006

Rok	Stopa bezrobocia (w %)			Wskaźnik dyskryminacji
	ogółem	mężczyźni	kobiety	
2000	16,1	14,4	18,1	1,26
2001	18,2	16,9	19,9	1,18
2002	19,9	19,1	20,9	1,09
2003	19,6	19,0	20,4	1,07
2004	19,0	18,2	19,9	1,09
2005	17,7	16,6	19,1	1,15
2006	13,8	13,0	14,9	1,15
Średnia	17,8	16,7	19,0	1,14

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej z lat 2001-2006, GUS, Warszawa 2001-2006, Biuletyn Statystyczny nr 7/2007, GUS, Warszawa 2007.

ziom bezrobocia dla mężczyzn oraz dla kobiet zmieniał się zawsze w tym samym kierunku, choć stopa bezrobocia mężczyzn była znacznie bardziej zróżnicowana niż kobiet. Maksymalna wysokość stopy bezrobocia została osiągnięta w roku 2002 i przyjęła wartość 20,9% dla kobiet oraz 19,1% dla mężczyzn. Wartość wskaźnika dyskryminacji w poszczególnych latach została przedstawiona na rys. 1. Najwyższą wartość przyjął on w roku 2000 (1,26), a najniższą w roku 2003 (1,07), przy czym wyraźnie widać spadek jego wartości w okresach wyższego bezrobocia ogólnego oraz wzrost w okresach niższego poziomu ogólnej stopy bezrobocia. Można też niewątpliwie dostrzec, że pomimo spadku stopy bezrobocia wśród kobiet w ciągu ostatnich czterech badanych lat, sytuacja kobiet na rynku pracy jest zdecydowanie trudniejsza niż mężczyzn. Nie widać też w badanym okresie tendencji do zmniejszania się wspomnianej różnicy. Można stwierdzić zatem, że zarówno dostosowanie polskiego prawa do przepisów obowiązujących w Unii Europejskiej (w tym przyjęcie Ustawy z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy), jak i samo wejście Polski do struktur unijnych nie wpłynęło na razie w znacznym stopniu na zmniejszenie dysproporcji pomiędzy poziomem bezrobocia wśród kobiet i wśród mężczyzn, choć nie można wykluczyć takich pozytywnych zmian w przyszłości.

Niekorzystna dla kobiet wyższa stopa bezrobocia w stosunku do jej poziomu dla mężczyzn wskazuje, że większy ich odsetek pozostaje bez pracy i że mają większe problemy z jej znalezieniem. Nie pokazuje to jednak do końca, jak wiele kobiet w polskim społeczeństwie nie pracuje, gdyż przy uwzględnianiu poziomu bezrobocia nie są brane pod uwagę kobiety bierne zawodowo. Tabela 2 porównuje poziom aktywności zawodowej kobiet i mężczyzn w wieku 15 lat i więcej w bada-



Rys. 1. Wskaźnik dyskryminacji w latach 2000-2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych z tab. 1.

Tabela 2. Współczynnik aktywności zawodowej i wskaźnik zatrudnienia dla kobiet i mężczyzn w wieku 15 lat i więcej w Polsce w IV kwartale w latach 2000-2005

Rok	Współczynnik aktywności zawodowej (w %)		Wskaźnik zatrudnienia (w %)	
	mężczyźni	kobiety	mężczyźni	kobiety
2000	64,3	49,2	55,2	40,3
2001	63,4	48,8	52,5	39,0
2002	62,6	48,0	50,7	38,1
2003	62,4	47,9	50,9	38,2
2004	62,7	47,9	52,2	38,5
2005	62,9	48,1	53,2	39,2

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej z lat 2001-2006, GUS, Warszawa 2001-2006.

nym okresie i wskazuje, że w każdym z badanych lat większy odsetek mężczyzn niż kobiet był obecny na rynku pracy (największa różnica – 15,1% wystąpiła w roku 2000). Natomiast duża część subpopulacji kobiet w ogóle nie wchodziła w skład zasobu siły roboczej (najwięcej – 52,1% w latach 2003-2004). Oznacza to, że nie tylko więcej kobiet w porównaniu z mężczyznami nie ma pracy, kiedy jej poszukuje (zob. dane z tab. 1), ale także, że kobiety częściej niż mężczyźni całkowicie rezygnują z poszukiwania pracy. Może być to oczywiście spowodowane indywidualnymi decyzjami tych osób, ale w znacznej części odpowiada za to stereotyp kobiety jako matki opiekującej się dziećmi i zajmującej się domem, a niekoniecznie realizującej się na drodze zawodowej. Powoduje to, że duża część kobiet zajmuje się wyłącznie gospodarstwem domowym, a nie próbuje podjąć pracy lub czyni to bezskutecznie. Efektem jest znacznie niższy poziom wskaźnika zatrudnienia dla kobiet niż dla mężczyzn (największa różnica wyniosła 14,9% w roku 2000).

Na podstawie analizy ogólnej stopy bezrobocia dla obu płci nie można oczywiście stwierdzić, czy za zanotowaną dysproporcję w poziomach bezrobocia odpowiada dyskryminacja kobiet czy też inne czynniki standardowo wpływające na rozmiary bezrobocia (wiek, staż pracy, wykształcenie). Jeśli jednak dla poszczególnych kategorii wiekowych czy poziomów wykształcenia zostanie zaobserwowana podobna tendencja, będzie to świadczyło o tym, że pomimo podobnych predyspozycji, kwalifikacji czy doświadczenia zawodowego, kobiety były gorzej traktowane przez pracodawców niż mężczyźni, czyli były dyskryminowane w zakresie bezrobocia.

4. Przejawy dyskryminacji kobiet w sferze bezrobocia

Jednym z najważniejszych czynników, które mają wpływ na szanse znalezienia zatrudnienia, a tym samym na poziom stopy bezrobocia, jest wiek ewentualnego pracownika. Tabela 3 przedstawia stopę bezrobocia wśród kobiet oraz mężczyzn dla poszczególnych grup wiekowych.

Tabela 3. Stopa bezrobocia dla kobiet i mężczyzn oraz wskaźniki dyskryminacji według wieku w Polsce w IV kwartale w latach 2000-2005

Wiek	Płeć	Stopa bezrobocia w IV kwartale (w %)					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
15-19	mężczyźni	38,8	42,7	49,7	42,1	32,2	31,9
	kobiety	46,7	52,8	50,7	52,6	43,1	39,6
Wskaźnik dyskryminacji		1,20	1,24	1,02	1,25	1,34	1,24
20-24	mężczyźni	30,6	39,9	42,9	39,0	34,6	33,8
	kobiety	34,7	40,1	41,9	41,7	40,9	35,5
Wskaźnik dyskryminacji		1,13	1,01	0,98	1,07	1,18	1,05
25-29	mężczyźni	14,3	17,8	20,8	20,9	19,3	16,7
	kobiety	20,4	22,9	24,9	22,0	23,4	21,1
Wskaźnik dyskryminacji		1,43	1,29	1,20	1,05	1,21	1,26
30-34	mężczyźni	11,8	13,8	15,3	14,0	12,0	12,3
	kobiety	19,6	17,7	19,5	20,9	17,6	17,2
Wskaźnik dyskryminacji		1,66	1,28	1,27	1,49	1,47	1,40
35-44	mężczyźni	11,0	13,9	14,6	14,5	12,9	14,6
	kobiety	15,6	18,3	17,2	17,1	16,6	16,0
Wskaźnik dyskryminacji		1,42	1,32	1,18	1,18	1,29	1,10
45-54	mężczyźni	10,9	13,4	15,4	15,1	14,6	12,7
	kobiety	12,0	13,2	15,3	15,3	14,9	15,6
Wskaźnik dyskryminacji		1,10	0,99	0,99	1,01	1,02	1,23
55 i więcej	mężczyźni	8,4	7,1	8,4	10,1	11,1	10,9
	kobiety	8,4	7,0	7,7	7,6	8,2	6,6
Wskaźnik dyskryminacji		1,00	0,99	0,92	0,75	0,74	0,61

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej z lat 2001-2006, GUS, Warszawa 2001-2006.

Na podstawie tab. 3 można zauważyć, że w badanym okresie wiek był czynnikiem silnie determinującym poziom bezrobocia dla danej grupy – najwyższe bezrobocie występowało dla dwóch najmłodszych kategorii wiekowych, natomiast jego najniższą stopę zanotowano dla dwóch kategorii najstarszych. Jednocześnie obliczone wskaźniki dyskryminacji wyraźnie pokazują, że poza grupą wiekową „45-54 lata” (brak większych różnic oprócz roku 2005) oraz grupą wiekową „55 lat i więcej” (lepsza sytuacja dla kobiet) zanotowano wyższy poziom bezrobocia wśród kobiet niż wśród mężczyzn, gdyż wskaźnik dyskryminacji przyjmował wartości wyraźnie powyżej 1. Dodatkowo jedynie w grupach wiekowych 30-34 lata oraz 35-44 lata można mówić o zmniejszeniu stopnia dyskryminacji w badanym okresie. W pozostałych kategoriach wiekowych, dla których sytuacja kobiet była gorsza niż mężczyzn, nie zaobserwowano znacznego zmniejszenia się skali dyskryminacji.

Z dużym prawdopodobieństwem można stwierdzić, że za wyższą stopę bezrobocia dla kobiet z młodszych grup wiekowych (15-44 lata) jest odpowiedzialna rola, jaką kobieta odgrywa w narodzinach i wychowywaniu potomków. Pracodawcy, obawiając się zbyt częstych i za długich przerw w pracy związanych z okresami ciąży, urlopu macierzyńskiego i wychowawczego oraz zwolnień lekarskich na czas opieki nad chorymi dziećmi, niechętnie zatrudniają osoby w tym wieku, a matkom także ciężko jest znaleźć pracę, która umożliwiałaby łączenie jej z obowiązkami rodzicielskimi. Z kolei brak pracy w okresie ciąży, macierzyństwa i opieki nad niemowlęciem powoduje, że kobieta może mieć problemy ze znalezieniem pracy po „odchowaniu” dziecka. Jest to spowodowane pewną zależnością – w miarę wydłużania się okresu bezrobocia zasoby kapitału ludzkiego się dewaluują – zapomina się niewykorzystywaną wiedzę i umiejętności oraz nie jest się na bieżąco z nowościami pojawiającymi się w wyuczonym zawodzie. To wszystko powoduje, że we wspomnianej grupie wiekowej kobiety charakteryzują się wyższą stopą bezrobocia niż mężczyźni, najpierw z powodu dyskryminacji pracodawców, a później z racji rzeczywistej mniejszej wydajności spowodowanej zbyt długą przerwą w wykonywaniu zawodu.

Przy zatrudnianiu osób z grup wiekowych 45-54 oraz 55 i więcej lat dla pracodawcy najczęściej istotne jest dotychczasowe doświadczenie zawodowe (największy atut osób z tych kategorii wiekowych), a płeć nie odgrywa już takiej roli jak dla grup młodszych (w tym wieku kobiety rzadko decydują się na urodzenie dziecka i zazwyczaj mają dzieci już w wieku niewymagającym opieki nawet podczas choroby). Nietrudno zauważyć, że w wypadku bardziej obiektywnych kryteriów kobiety są częściej przez pracodawców oceniane na równi z mężczyznami, a nawet bezrobocie w najstarszej grupie wiekowej było niższe dla kobiet niż dla mężczyzn. Można więc sformułować wniosek, że ułatwienie kobietom łączenia macierzyństwa z pracą powinno spowodować zmniejszenie bezrobocia wśród kobiet w kategoriach wiekowych o jego najwyższym poziomie. Niezbędne są do tego odpowiednie gwarancje prawne i zmiana nastawienia pracodawców (co powinno zwią-

szyć częstotliwość zatrudniania kobiet pomimo obaw co do ich przyszłego macierzyństwa), a także rozbudowa bazy przedszkoli oraz zwiększenie popularności elastycznych form zatrudnienia (co może ułatwić podejmowanie pracy matkom opiekującym się swoim potomstwem).

Tabela 4. Stopa bezrobocia dla kobiet i mężczyzn oraz wskaźniki dyskryminacji według wykształcenia w Polsce w IV kwartale w latach 2000-2005

Wykształcenie	Płeć	Stopa bezrobocia w IV kwartale (w %)					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
Gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe	mężczyźni	19,5	22,7	25,8	26,2	24,1	24,6
	kobiety	21,1	22,4	24,8	25,6	25,6	25,7
Wskaźnik dyskryminacji		1,08	0,99	0,96	0,98	1,06	1,04
Zasadnicze zawodowe	mężczyźni	16,6	20,3	22,1	21,3	20,3	18,0
	kobiety	24,4	26,6	26,8	27,9	26,7	25,7
Wskaźnik dyskryminacji		1,48	1,31	1,21	1,31	1,32	1,43
Średnie ogólnokształcące	mężczyźni	16,6	21,6	23,4	20,2	17,9	17,5
	kobiety	21,0	23,6	24,3	24,2	21,8	23,1
Wskaźnik dyskryminacji		1,27	1,09	1,04	1,20	1,22	1,32
Policealne i średnie zawodowe	mężczyźni	10,6	13,8	15,4	15,2	13,5	12,1
	kobiety	16,4	18,3	20,0	18,9	19,4	16,9
Wskaźnik dyskryminacji		1,55	1,33	1,30	1,24	1,44	1,40
Wyższe	mężczyźni	4,3	5,1	6,4	7,3	5,8	6,6
	kobiety	5,2	7,5	8,3	8,0	7,8	7,9
Wskaźnik dyskryminacji		1,21	1,47	1,30	1,10	1,34	1,20

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej z lat 2001-2006, GUS, Warszawa 2001-2006¹.

Kolejną cechą różnicującą poziom bezrobocia jest wykształcenie (wpływa ono także silnie na poziom wynagrodzeń, co jednak nie będzie tematem niniejszej pracy). Im lepsze wykształcenie ma dana osoba, tym będzie miała większe szanse na znalezienie pracy i mniejsze na jej ewentualną utratę. Tym samym będzie mniej zagrożona znalezieniem się w gronie osób bezrobotnych. Gorszy poziom wykształcenia pociąga za sobą większe trudności w znalezieniu pracy oraz większe zagrożenie jej utratą i powoduje, że grupy osób należące do tych kategorii będą się prawdopodobnie charakteryzowały wyższą stopą bezrobocia. Tabela 4 przedstawia strukturę bezrobocia według wykształcenia dla kobiet oraz mężczyzn w badanym okresie. Zaprezentowane w niej wyniki zdają się w dużej mierze potwierdzać przedstawione powyżej tezy.

¹ W latach 2000-2001 pełna nazwa odnosząca się do najniższego poziomu wykształcenia brzmiała: „podstawowe i niepełne podstawowe”. W latach 2000-2004 w kategorii wykształcenie policealne i średnie zawodowe podano dane wyłącznie dla wykształcenia średniego zawodowego. Dopiero od roku 2005 zaczęto umieszczać dane wspólnie dla obu typów wykształcenia.

W badanym okresie zdecydowanie najwyższą stopą bezrobocia charakteryzowały się grupy o stosunkowo niskim poziomie wykształcenia – „gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe”, „zasadnicze zawodowe” oraz „średnie ogólnokształcące”. Nie powinien dziwić wysoki poziom bezrobocia dla grupy o najniższym wykształceniu, natomiast trudności w znalezieniu pracy przez osoby z dwóch pozostałych kategorii mogą oznaczać, że wykształcenie zasadnicze zawodowe i średnie ogólnokształcące także są już niewystarczające dla pracodawców. Prawdopodobnie oczekują oni od swoich pracowników większej specjalizacji niż ta, jaką oferuje wykształcenie ogólne (tym można tłumaczyć zdecydowanie niższą stopę bezrobocia dla kategorii wykształcenia „policyjne i średnie zawodowe”). Może zaskakiwać wyższy poziom bezrobocia wśród kobiet z wykształceniem zasadniczym zawodowym niż wśród kobiet nieposiadających praktycznie żadnego wykształcenia czy zawodu (kategoria wykształcenia „gimnazjalne, podstawowe i niepełne podstawowe”). Wynika to być może z niechęci osób z wykształceniem zasadniczym zawodowym do szukania pracy poza wyuczonym zawodem, podczas gdy osoby bez wykształcenia mogą się charakteryzować większą elastycznością w wyborze rodzaju wykonywanej pracy. Pokazuje to, jak ważną rolę w skutecznym poszukiwaniu pracy w dzisiejszych czasach odgrywa mobilność pracowników. Do grupy, w której w ciągu całego badanego okresu zanotowano zdecydowanie najniższy poziom bezrobocia (zarówno wśród kobiet, jak i wśród mężczyzn), należały osoby o wykształceniu wyższym. Może jednak martwić to, że w badanym czasie zanotowano dość znaczny wzrost bezrobocia dla osób z tej kategorii (dla kobiet i dla mężczyzn stopa bezrobocia w roku 2005 była o ok. 50% wyższa niż w roku 2000). Było to największe nasilenie zjawiska bezrobocia spośród wszystkich wymienionych grup (kolejne dla osób z najniższym wykształceniem). Może być to związane z gwałtownym przyrostem liczby osób legitymujących się wykształceniem wyższym spowodowanym rosnącym zainteresowaniem studiami, a także rozwojem sektora szkół prywatnych. Oznacza to, że oferowany na wyższych uczelniach poziom wiedzy i umiejętności jest dla pracodawców niesatysfakcjonujący bądź liczba osób z ukończonymi wyższymi studiami przekracza zapotrzebowanie rynku na tego typu pracowników.

Nietrudno zauważyć, że dla żadnego z zaprezentowanych poziomów wykształcenia nie zaobserwowano sytuacji, w której to w badanym okresie kobiety znajdowałyby się w ogólnie lepszej sytuacji, jeśli chodzi o szanse znalezienia pracy. Jedynie dla osób z wykształceniem na najniższym poziomie, czyli gimnazjalnym, podstawowym lub niepełnym podstawowym, można powiedzieć o mniej więcej równych szansach na rynku pracy bez względu na płeć (w ciągu trzech lat zanotowano wyższe bezrobocie wśród kobiet, a w ciągu trzech pozostałych wśród mężczyzn). Dla wszystkich pozostałych poziomów wykształcenia w całym badanym okresie ani razu nie wystąpiła sytuacja, w której wskaźnik dyskryminacji przyjąłby wartość mniejszą od 1. Oznacza to, że we wszystkich latach to kobiety z tych kategorii charakteryzował wyższy poziom bezrobocia niż mężczyźni. Pozytywną zmia-

na jest spadek poziomu dyskryminacji w roku 2005 w stosunku do roku 2000. Trzeba jednak zauważyć, że wspomniane zmniejszenie rozmiarów dyskryminacji nastąpiło w całości właściwie w ciągu dwóch pierwszych badanych lat, później wskaźnik dyskryminacji dla wszystkich poziomów wykształcenia oprócz najwyższego ponownie uległ zwiększeniu.

Identyczny poziom wykształcenia powinien gwarantować podobne szanse znalezienia pracy, gdyż zasób posiadanej wiedzy oraz umiejętności, a więc także wydajność pracy są stosunkowo podobne. Można zauważyć jednak, że w badanym okresie kobiety miały zdecydowanie większe trudności w zdobyciu posady. Nawet wyższe wykształcenie nie gwarantowało równego traktowania obu płci na rynku pracy. Kobiety były rzadziej zatrudniane nie z powodu tego, że są mniej wydajnymi pracownikami, mającymi gorsze kwalifikacje, ale z innych, nierynkowych przyczyn. Świadczy to o dyskryminacji kobiet w badanym okresie na rynku pracy w Polsce.

Czas poszukiwania pracy jest następnym czynnikiem określającym sytuację bezrobotnego na rynku pracy. Ma on wpływ na rozmiar negatywnych skutków wywoływanych pozostawaniem bez pracy, a także może decydować o szansach na znalezienie zatrudnienia w przyszłości. Im dłużej bezrobotny pozostaje bez pracy, tym większe można zaobserwować negatywne konsekwencje dla jego kondycji psychicznej, życia osobistego i rodziny. Silniejsze jest również obniżenie poziomu konsumpcji, gdyż w miarę upływu czasu kończą się ewentualne oszczędności zgromadzone podczas poprzedniego okresu zatrudnienia, a także ulega zmniejszeniu lub całkowicie zostaje odebrany zasilek dla bezrobotnych. Dodatkowo wydłużający się okres pozostawania bez pracy powoduje dewaluację kapitału ludzkiego i zmniejsza przydatność bezrobotnego dla ewentualnego pracodawcy, co jeszcze bardziej utrudnia znalezienie pracy w przyszłości.

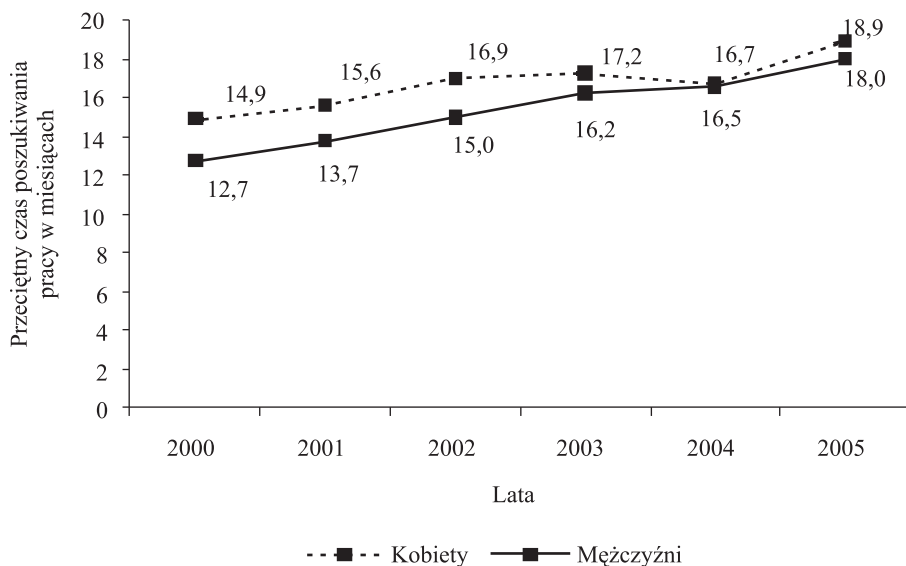
Dane z tab. 5 przedstawiają, jak w badanym okresie kształtowała się struktura przeciętnego czasu poszukiwania pracy dla obu płci. Można zauważyć w każdym z badanych lat większy odsetek mężczyzn niż kobiet poszukiwał pracy przez okres „1 miesiąca i mniej” oraz przez „2-3 miesiące”. Świadczy to o tym, że jeśli mężczyźni tracili pracę lub zamierzali podjąć ją po raz pierwszy, to częściej niż kobiety znajdowali ją w ciągu pierwszych 3 miesięcy. W kategoriach „4-6 miesięcy” i „7-12 miesięcy” nie zanotowano większych różnic pomiędzy oboma płciami. Natomiast już w wypadku najdłuższych okresów poszukiwania pracy („13-24 miesiące” oraz „25 miesięcy i więcej”) wyraźnie widać, że to większy odsetek kobiet niż mężczyzn nie mógł znaleźć pracy (oprócz roku 2003 dla kategorii „13-24 miesiące” i lat 2004-2005 dla kategorii „25 miesięcy i więcej”). Można więc powiedzieć, że kobiety rzadziej niż mężczyźni poszukiwały pracy przez stosunkowo krótki okres (do 3 miesięcy), a jednocześnie częściej nie mogły znaleźć zatrudnienia przez okres długi (powyżej 13 miesięcy).

Wszystkie te czynniki spowodowały, że w badanym okresie przeciętny czas pozostawania bez pracy dla bezrobotnych kobiety był w każdym roku dłuższy niż

Tabela 5. Struktura przeciętnego czasu poszukiwania pracy jako odsetek bezrobotnych dla danej płci w IV kwartale w Polsce w latach 2000-2005 (w %)

Czas poszukiwania pracy	Płeć	Odsetek ogółu bezrobotnych dla danej płci w					
		2000	2001	2002	2003	2004	2005
1 miesiąc i mniej	mężczyźni	8,3	8,3	6,9	7,3	7,5	6,9
	kobiety	5,7	5,6	5,2	5,4	5,4	4,2
2-3 miesiące	mężczyźni	12,9	11,4	8,6	10,4	11,2	9,8
	kobiety	10,5	9,7	8,1	9,3	9,6	8,7
4-6 miesięcy	mężczyźni	19,5	16,5	14,8	14,6	13,0	13,2
	kobiety	16,1	15,4	13,7	14,9	16,0	14,6
7-12 miesięcy	mężczyźni	23,4	21,5	22,5	17,2	19,2	19,2
	kobiety	21,7	21,0	19,0	20,2	20,4	18,7
13-24 miesiące	mężczyźni	22,1	26,4	30,1	29,0	25,5	24,8
	kobiety	29,3	28,7	32,5	26,4	26,3	27,4
25 miesięcy i więcej	mężczyźni	13,8	16,0	17,1	21,5	23,7	26,1
	kobiety	16,7	19,6	21,4	23,7	22,2	26,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej z lat 2001-2006, GUS, Warszawa 2001-2006.



Rys. 2. Przeciętny czas poszukiwania pracy dla kobiet i mężczyzn w Polsce w latach 2000-2005 (w miesiącach)

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Roczniki Statystyczne Rzeczypospolitej Polskiej z lat 2001-2006, GUS, Warszawa 2001-2006.

ten sam okres dla bezrobotnych mężczyzn (rys. 2). Średnia ze wszystkich lat z badanego okresu wynosi 16,7 miesiąca dla kobiet oraz 15,4 miesiąca dla męż-

czyn. Potwierdza to fakt, że kobietom trudniej było znaleźć pracę niż mężczyznom, a także dotyczyły ich silniejsze negatywne skutki bezrobocia związane z dłuższym okresem pozostawania bez zatrudnienia. Jediną pozytywną zmianą jest zmniejszenie dysproporcji w przeciętnym czasie poszukiwania pracy w badanym okresie.

5. Uwagi końcowe

Podsumowując rozważania przedstawione w niniejszym artykule, można zauważyć, że kobiety częściej niż mężczyźni stawały się bezrobotne nawet dla tych samych przedziałów wieku (oprócz najstarszego) oraz takich samych poziomów wykształcenia. Jednocześnie kobiety przeciętnie pozostawały bezrobotne przez dłuższy okres. Oznacza to, że pracodawcy dyskryminowali kobiety w zakresie bezrobocia, czyli traktowali je gorzej niż mężczyzn pomimo porównywalnej wydajności pracy, porównywalnego wykształcenia, stażu pracy, doświadczeń zawodowych czy umiejętności. Nie zaobserwowano także zmniejszenia skali dysproporcji mierzonej wskaźnikiem dyskryminacji. Wydaje się, że jest jeszcze za wcześnie, aby móc z całą pewnością stwierdzić, iż polska oraz unijna polityka antidyskryminacyjna prowadzona w naszym kraju jest nieskuteczna. Nie widać na razie jej pozytywnych skutków, ale minął zbyt krótki okres od wejścia Polski do Unii Europejskiej, aby można było w pełni ocenić jej skutki. Można jednak już teraz stwierdzić, że zmiany w prawodawstwie krajowym wprowadzone przed wejściem Polski do Unii Europejskiej i teoretycznie gwarantujące równość płci na gruncie prawa nie zapewniają równości w sferze realnej. Niezbędne jest zapewnienie sprawnej i szybkiej drogi dochodzenia roszczeń przez osobę dyskryminowaną oraz utworzenie instytucji, która dbałaby o przestrzeganie prawa w zakresie równego statusu obu płci i posiadałaby wystarczające środki i władze do realizacji swoich zadań. Uzasadnione wydaje się rozważenie utworzenia oddzielnego Ministerstwa ds. Równego Statusu Kobiet i Mężczyzn. Taki organ posiadałby własny budżet i inicjatywę ustawodawczą oraz realny wpływ na politykę społeczno-gospodarczą rządu. Podobne rozwiązanie funkcjonuje w Szwecji, która spośród wszystkich krajów Unii Europejskiej charakteryzuje się stosunkowo niską skalą nierówności pomiędzy płciami. Tamtejsze Ministerstwo ds. Równouprawnienia nadzoruje i zatwierdza każdą propozycję zatrudnienia na szczeblu ministerialnym. Kontroluje także pracodawców, czy przestrzegają równości w miejscu pracy. Muszą oni zatrudniać pracowników tak, żeby wyrównywać różnice ilościowe pomiędzy płciami, a także niwelować różnice w wynagrodzeniu pomiędzy mężczyznami i kobietami. Są również zobowiązani do ułatwienia pracownikom łączenia pracy z obowiązkami rodzinnymi, co może polegać np. na ustanowieniu ruchomego czasu pracy [Kalinowska-Nawrotek, 2005, s. 102-103].

Bezrobocie wśród kobiet jest zjawiskiem, które nie sposób wyeliminować, jednak można znacznie ograniczyć jego rozmiary, a także skrócić ewentualny

okres jego trwania, co w znacznym stopniu wpłynie na zmniejszenie skali negatywnych skutków wywołanych tym zjawiskiem. Trzeba sprawić, aby możliwe było połączenie szczęśliwego życia rodzinnego i posiadania potomków z realizacją kariery zawodowej. Nie można bowiem wymagać, aby kobiety rezygnowały z aktywności na rynku pracy, poświęcając się dla rodziny, i skazywały się w ten sposób na zależność finansową, niedowartościowanie oraz często brak wiary we własne siły i umiejętności. W interesie państwa i narodu polskiego jest zwiększenie przyrostu naturalnego. Nie uda się jednak skłonić kobiet do zakładania rodzin i macierzyństwa, gdy nie będzie gwarancji, że nie odbije się to negatywnie na ich sytuacji zawodowej, finansowej oraz społecznej.

Literatura

- „Biuletyn Statystyczny” 2007 nr 7, GUS, Warszawa 2007.
- Kalinowska-Nawrotek B., *Dyskryminacja kobiet na polskim rynku pracy*, AE, Poznań 2005.
- Kwiatkowski E., *Bezrobocie. Podstawy teoretyczne*, Wyd. PWN, Warszawa 2002.
- Pisz Z., *Zadania społeczne*. AE, Wrocław 2002.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2001, GUS, Warszawa 2001.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2002, GUS, Warszawa 2002.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2003, GUS, Warszawa 2003.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2004, GUS, Warszawa 2004.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2005, GUS, Warszawa 2005.
- Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej 2006, GUS, Warszawa 2006.
- Samuelson A., Nordhaus D.; *Ekonomia 1*, Wyd. PWN, Warszawa 2000.
- Ustawa z dnia 20 kwietnia 2004 r. o promocji zatrudnienia i instytucjach rynku pracy (DzU nr 99, poz. 1001, art. 2, ust. 1).

DISCRIMINATION AGAINST WOMEN CONNECTED WITH UNEMPLOYMENT IN POLAND BETWEEN 2000 AND 2006

Summary

The main purpose of the paper is to analyze an unemployment of women and men in the Polish labour market between 2000 and 2006. It should allow to verify if there existed a discrimination against women connected with unemployment. It is also important to check the level of discrimination and how it changed during this period of time. The discrimination connected with unemployment will be treated as a situation, when women – in spite of having comparable social, professional, and demographical features – become unemployed more often, for longer time and have bigger problems to find a new job than men. That means that women are discriminated only because of the sex, despite the same job efficiency, level of education, job seniority, experience, and abilities. It seems to be very interesting how the discrimination against women changed during the years 2000-2006. In these years it can be observed that Polish government put a big pressure on equal rights for women and extended the protection of women employment according to the process of adapting the Polish law to the law of the European Union.

Marian Noga

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

LOGIKA MONETARYSTYCZNO-LIBERALNA W BADANIACH RZECZYWISTOŚCI GOSPODARCZEJ

1. Wstęp

Obraz rzeczywistości gospodarczej zdeterminowany jest przez aktualnie dominujący obraz świata i człowieka. Współczesna koncepcja zrównoważonego rozwoju stwierdza jednoznacznie, że w kształtowaniu dobrobytu jednostki i społeczeństwa potrzebna jest symbioza człowieka z otaczającą go biosferą. Jest to wyraźne przeciwstawienie się XIX-wiecznej koncepcji gospodarki traktującej kapitał przyrodniczy jako zasób nieograniczony, z którego można korzystać w sposób dowolny.

Przemiany rzeczywistości gospodarczej są skutkiem zmieniających się relacji człowieka z biosferą. Stąd jeżeli przedmiotem zainteresowania współczesnej ekonomii ma być realna rzeczywistość, to rzeczywistość tę stanowi dziś przede wszystkim społeczeństwo gospodarujące, poddane wielkim przemianom rozwojowym, a dopiero w drugiej kolejności zachowanie elementarnych podmiotów gospodarujących na rynku.

Czy to oznacza odejście od ekonomii ilościowej „matematyzującej” na rzecz jakościowej ekonomii „socjologizującej”?

Nie można na tak postawione pytanie dać jednoznacznej odpowiedzi, bowiem w dalszym ciągu ekonomia jest na rozdrożu między nurtem „matematyzującym” a „socjologizującym”. Odpowiedź na to pytanie wymaga odpowiedzi na dodatkowe:

- Co to jest racjonalność gospodarowania albo inaczej – co jest „racjonalne”, a co nie jest „racjonalne”?
- Jaka powinna być rola państwa w gospodarce?
- W jaki sposób należy zmienić dotychczasowy paradygmat ekonomii neoklasycznej?
- Czy logika monetarystyczno-liberalna w badaniach otaczającej nas rzeczywistości jest w stanie formułować predykcyjne wnioski służące rozwiązywaniu problemów człowieka i całych społeczeństw na obecnym etapie rozwoju ludzkości?

Celem niniejszego opracowania jest poszukiwanie odpowiedzi na tak postawione pytania. Na wstępie przeanalizuję koncepcję paradygmatu współczesnej ekonomii w świetle badań głównych kierunków współczesnej ekonomii. Następnie zbadam koncepcję racjonalności gospodarowania w ujęciu współczesnej ekonomii.

2. Paradygmat współczesnej ekonomii

Dla twórcy klasycznej ekonomii, A. Smitha, ekonomia była nauką badającą „istotę i przyczyny bogactwa narodów”. W latach 30. XX wieku J. Robinson i L. Robbins uznali ekonomię za naukę, której przedmiotem zainteresowania jest „ludzkie zachowanie jako stosunek między celami i ograniczonymi środkami o alternatywnych zastosowaniach” [Noga, 2000]. Jest to neoklasyczne ujęcie przedmiotu badań ekonomii. Paradygmat neoklasycznej ekonomii opiera się na indywidualizmie metodologicznym i doskonałej informacji, którą dysponują wszyscy uczestnicy działań w gospodarce. Wyróżnia się tutaj dwa aspekty indywidualizmu metodologicznego:

1. Nawiązujące jeszcze do tradycji ekonomii klasycznej założenie, że jednostki gospodarujące kierują się w swoim postępowaniu głównie własnym, przez siebie same definiowanym interesem (koncepcja homo oeconomicus).

2. Założenie, że wszystkie ekonomiczne zjawiska i procesy oraz odpowiadające im kategorie ekonomiczne powinny dać się w „ostatniej instancji” wyprowadzić (wydedukować) z ekonomicznego zachowania się jednostek, czyli podmiotów mikroekonomicznych [Noga, 2000].

Jest to typowo neoklasyczne ujmowanie zachowania się jednostki, której postępowanie można określić jako działanie mające na celu maksymalizację bądź minimalizację pewnej funkcji celu w określonych warunkach i przy założeniu wstępnym, że jednostka zna swoje preferencje, potrafi je określić, zmierzyć, ocenić i uporządkować. W tej sytuacji jednostka zachowuje się tak, aby zmaksymalizować użyteczność w warunkach ograniczości, czyli zachowuje się racjonalnie.

Czy tak sformułowany paradygmat ekonomii neoklasycznej jest już nieaktualny i wymaga transformacji? Odpowiedź na to pytanie jest twierdząca w tym sensie, że tego paradygmatu nie należy odrzucać, tylko transformować go w taki sposób, aby współczesna ekonomia rozwiązywała problemy człowieka i społeczeństwa we współczesnej rzeczywistości gospodarczej. To, dlaczego neoklasyczny paradygmat ekonomii jest nieaktualny, jest przedmiotem wielu analiz w literaturze przedmiotu (por. [Noga, 1996; Czaja, Jakubczyk, 1991; Jankowska-Kłapkowska, 1981]. Moim zdaniem, najistotniejszą tego przyczyną jest konieczność nowego spojrzenia na racjonalność gospodarowania i „uzupełnienia” neoklasycznego paradygmatu o holizm metodologiczny w poznawaniu otaczającej nas rzeczywistości. Problem ten jest niezwyklej wagi i zajmę się nim szczegółowo w dalszej części niniejszego opracowania.

Istnieją inne powody, które można by wymienić na rzecz transformacji neoklasycznego paradygmatu ekonomii, a mianowicie:

1. Podstawowe problemy człowieka powstają nie w gospodarce, gdzie jak chciała tego ekonomia neoklasyczna, człowiek gospodarował w warunkach ograniczonej i dokonywał określonych wyborów, ale na styku triady: społeczeństwo-gospodarka-środowisko.

2. Odwróceniu uległy stosunki rzadkości w relacji do założeń ekonomii neoklasycznej – dzisiaj rzadkością jest kapitał przyrodniczy (dobra środowiskowe), a nie kapitał wytworzony przez człowieka.

3. Wszelkie procesy ekonomiczne podlegają zjawisku globalizmu, czego ekonomia neoklasyczna nie dostrzegła w należyty sposób.

4. Zmianie ulega ingerencja państwa w procesy gospodarcze.

5. Nowa ekonomia klasyczna dokonała reinterpretacji doskonałej informacji w gospodarce.

Moim zdaniem, szczegółowych komentarzy wymagają punkty czwarty i piąty. Problem ingerencji państwa w procesy gospodarcze był i jest szeroko dyskutowany w literaturze przedmiotu. Mechanizm rynkowy ma wiele niedostatków (*market failures*), których sam nie jest w stanie wyeliminować. W tej sytuacji państwo jako podmiot gospodarowania podejmuje się eliminacji tych niedostatków i, jak pokazuje to praktyka gospodarcza, pojawiają się tutaj błędy państwa (*state failures*). Teoria wyboru publicznego bądź teoria kontraktu konstytucyjnego J. Buchanana pokazują, jak uniknąć błędów państwa, czyli jak obiektywizować decyzje władz publicznych. Aby uniknąć błędów państwa, państwo jako podmiot gospodarowania powinno ingerować w procesy gospodarcze – zgodnie z ekonomiczną teorią państwa – tylko tam i wtedy, gdy ma wyraźną przewagę komparatywną nad sektorem prywatnym. Oznacza to, że:

a) państwo w mobilizowaniu i alokacji zasobów, przeznaczonych na działalność mającą pobudzać wzrost powinno polegać przede wszystkim na inicjatywach respektujących prawa rynku i stymulowanych przez sektor prywatny;

b) państwo powinno interweniować tylko wtedy, gdy niesprawności rynku nie odpowiadają interesom społecznym;

c) nawet w udowodnionych przypadkach niesprawności rynku właściwa relacja państwa powinna polegać na zastosowaniu polityki wykorzystującej narzędzia o charakterze parametrycznym;

d) państwo nie tylko powinno dostarczać społeczeństwu klasycznych dóbr publicznych (w postaci usług wojska, policji, prawa i porządku publicznego oraz infrastruktury publicznej), ale również powinno określać i egzekwować prawa własności;

e) państwo powinno zapewniać stabilne warunki realizacji określonej, spójnej polityki makroekonomicznej poprzez właściwą koordynację polityki fiskalnej, monetarnej i kursowej [Noga, 2000].

W tym ujęciu wszelkie działania państwa powinny mieć charakter wspomagający rynek (*let market do the job*).

Rodzący się nowy nurt w teorii ekonomii – „nowa ekonomia polityczna”, dążąc do obiektywizacji decyzji władz publicznych, zaleca ograniczenie ingerencji państwa w procesy gospodarcze do minimum. Wynika to z tego, że według przedstawicieli tego nurtu (W.J. Baumol, A.S. Blinder) w rozwiązywaniu problemów alokacji „niedoskonałe rynki są lepsze od niedoskonałych rządów” [Baumol, Blinder, 1988].

Odnosnie do punktu piątego chciałbym zwrócić uwagę na to, że nowa klasyczna makroekonomia dokonała reinterpretacji doskonałego poinformowania, w warunkach niepewności wszystkie podmioty działają na rynku, nadając mu znaczenie doskonałego poinformowania o rozkładzie prawdopodobieństwa przyszłych cen [Blaug, 1995].

Nowa klasyczna makroekonomia zwana jest częściej teorią racjonalnych oczekiwań. Teorię tę stworzył J. Muth w 1961 r., stwierdzając, że jednostki zachowują się racjonalnie, tzn. podejmują decyzje na podstawie informacji o przyszłości, które są zgodne z aktualną teorią ekonomiczną. Istnieją dwie interpretacje teorii racjonalnych oczekiwań:

1. „Słaba”, według której ludzie wykorzystują posiadane przez siebie informacje najlepiej, jak umieją. Zauważają swoje błędy w postępowaniu. Starają się ich nie powtarzać.

2. „Mocna”, stwierdzająca, że ludzie znają strukturę modelu poprawnie opisującą rzeczywistość i dopiero na tej podstawie kształtują swoje oczekiwania. W skrajnej postaci wersja ta zakłada, że prości ludzie dokonują skomplikowanych obliczeń i na tej podstawie podejmują decyzje [Noga, 2000].

Dzisiaj „mocną” interpretację teorii racjonalnych oczekiwań należy oceniać inaczej niż w latach 60. XX wieku, gdy ta teoria powstawała. Każdy, nawet „prosty” człowiek może korzystać z mediów elektronicznych, w tym z Internetu, gazet, gdzie znajdzie napisane prostym, klarownym językiem różnorodne analizy gospodarki. Ponadto wiele osób może korzystać z usług doradców finansowych. Jeżeli weźmiemy to pod uwagę, to okaże się, że „prości” ludzie mogą podejmować decyzje na podstawie bardzo skomplikowanych obliczeń, których dokonał ktoś inny. Oczywiście, zawsze ryzyko ponosi podejmujący decyzję. W tym miejscu chciałbym jeszcze raz powrócić do punktu czwartego mówiącego o roli państwa w gospodarce. Gdyby naprawdę do minimum ograniczyć rolę państwa w gospodarce, to na państwie ciążyłby obowiązek dostarczania społeczeństwu informacji o zasobach naturalnych nieodnawialnych. Dostarczanie tych informacji bezpłatnie związane jest z bezpieczeństwem państwa i jednocześnie kształtuje dobrobyt jednostki i społeczeństwa, zapewniając pozytywne działania państwa w zakresie sprawiedliwości międzygeneracyjnej.

3. Racjonalność gospodarowania a logika monetarystyczno-liberalna we współczesnej ekonomii

Co to znaczy „racjonalność”? Na to pytanie ekonomia nie ma jednej odpowiedzi. W języku potocznym racjonalność oznacza działanie oparte na dobrych racjach, działanie wykorzystujące maksymalną ilość informacji i stosowanie adekwatnych celów. W związku z tym należy wyraźnie podkreślić, że to, co jest racjonalne, i to, co nie jest racjonalne, określa osoba działająca, a nie obserwator.

Dla ekonomii neoklasycznej racjonalność oznacza dokonywanie wyboru pozostającego w zgodzie z uporządkowanym zbiorem preferencji w warunkach doskonałego i niezwiązanego z żadnymi kosztami dostępu do informacji. Nowa ekonomia klasyczna doprecyzowuje to ujęcie racjonalności, stwierdzając, że jeśli występuje niepewność co do przyszłych wyników działania, to racjonalność oznacza maksymalizację oczekiwanej użyteczności, będącej wynikiem iloczynu tej użyteczności oraz prawdopodobieństwo jej pojawienia się [Noga, 2000].

Powyższe ujęcie racjonalności zgodne jest z założeniami indywidualizmu metodologicznego. Jak łatwo zauważyć, powyższe ujęcie racjonalności nie odnosi się do zachowania wszystkich podmiotów gospodarczych. Nigdzie nie uwzględniono jako elementu racjonalności ochrony środowiska, mimo iż zapewnia ono kształtowanie zarówno dobrobytu jednostki (maksymalna użyteczność dla danego człowieka), jak i dobrobytu określonego społeczeństwa.

Wydaje się, że tak jak sądzi wielu współczesnych ekonomistów, neoklasyczne założenie o racjonalnym działaniu oparte na teorii użyteczności, uwzględniające pełną bezpłatną informację nie może odnosić się do wszelkich działań ekonomicznych ani do wszystkich podmiotów gospodarczych. W ogóle nie jest możliwe pominięcie zachowania pod wpływem impulsu oraz zachowania nawykowego, a także wyboru motywowanego ciekawością lub nawet skłonności do zapomnienia, co niszczy spójny zbiór uporządkowanych preferencji [Noga, 1996]. W tej sytuacji, aby odpowiedzieć precyzyjnie na pytanie, co jest, a co nie jest racjonalne, zgodnie z kanonami głównego nurtu współczesnej ekonomii należy sięgnąć do modelu poznania otaczającej nas rzeczywistości. Jak pisze J. Stacewicz, w nauce funkcjonują dwa modele poznania:

1) model analityczno-intelektualny, ukształtowany poprzez nowożytną kulturę zachodnią;

2) model syntetyczno-intuicyjny, ukształtowany przez starożytną kulturę Wschodu, odkrywaną dzisiaj na nowo przez współczesną naukę [Stacewicz, 2005].

W modelu analityczno-intelektualnym poznanie sprowadza się do wyodrębnienia i różnicowania kategorii tworzących pewną siatkę pojęciową, przez pryzmat której postrzegana jest rzeczywistość. Natomiast w modelu syntetyczno-intuicyjnym poznanie sprowadza się do dostrzegania analogii pomiędzy różnymi przejawami rzeczywistości w tym sensie, że najdrobniejsze głęboko odczute zjawisko daje wgląd w całość rzeczywistości. W rezultacie tych odmiennych sposobów po-

dejsia do poznania naukowego w pierwszym przypadku uzyskuje się zbiór faktów obserwowanych empirycznie i uporządkowanych według schematów logicznych, a w drugim – całościowy wgląd w naturę rzeczywistości [Stacewicz, 2005].

Należy podkreślić, że we współczesnej nauce dominuje pierwsze podejście, czyli w procesach badawczych przeważa model analityczno-intelektualny. Dlatego też podstawą neoklasycznego paradygmatu ekonomii stał się indywidualizm metodologiczny.

Oprócz wszystkich opisanych już tutaj cech neoklasycznego paradygmatu ekonomii, należy podkreślić, że poznanie rzeczywistości odbywające się za pomocą modelu analityczno-intelektualnego opisuje i wyjaśnia rzeczywistość gospodarczą za pomocą podejścia statycznego, stacjonarnego i strukturalnego, prowadzącego do odwzorowania synchronicznej sieci relacji pomiędzy elementami podstawowymi, czyli „fotograficznego” odwzorowania struktury rzeczywistości w danym momencie czasu lub kolejnych momentach czasu. To podejście powinno być zastąpione modelem syntetyczno-intuicyjnym, charakteryzującym się w procesach poznania podejściem interdyscyplinarnym o charakterze dynamicznym, procesualnym i systemowym, prowadzącym do odwzorowania diachronicznej sieci relacji pomiędzy zachodzącymi procesami, czyli „holograficznego” odwzorowania całości rzeczywistości przez dowolny jej fragment [Stacewicz, 2005]. Dlaczego taki proces przejścia od jednego modelu poznania do drugiego powinien nastąpić? Dlatego że taka jest realna rzeczywistość gospodarcza, w której dominującym zjawiskiem obserwowanym przez badaczy wszystkich nauk jest społeczeństwo gospodarujące poddane wielkim przemianom rozwojowym, a dopiero w drugiej kolejności rzeczywistość tę kształtują elementarne podmioty gospodarujące na rynku.

Z tych względów wydaje się, że współczesna ekonomia powinna być oparta na metodologicznym holizmie, w którym gospodarowanie racjonalne będzie uwzględniać logikę wyboru grup społecznych (społeczeństwa).

W literaturze przedmiotu dosyć ostro stawiany jest problem zamienności i alternatywności indywidualizmu metodologicznego z holizmem metodologicznym. M. Blaug twierdzi, że ortodoksyjnie rozumiany holizm metodologiczny jest przeciwieństwem indywidualizmu metodologicznego [Blaug, 1995].

Moim zdaniem, holizm metodologiczny w poznaniu realnej rzeczywistości gospodarczej może być stosowany komplementarnie, a nie substytucyjnie z indywidualizmem metodologicznym. Dowodem symbiozy indywidualizmu z holizmem metodologicznym we współczesnej ekonomii jest definicja ogólna ekonomii, ściślej przedmiotu badań ekonomii, zaproponowana przez P.A. Samuelsona i W.D. Nordhaua. Autorzy ci piszą: „Ekonomia jest nauką o tym, jak jednostki i społeczeństwa [podkreślenie M. Noga] decydują o wykorzystaniu rzadkich zasobów – które mogą mieć także inne alternatywne zastosowanie – w celu wytwarzania różnych dóbr i rozdzielania ich na konsumpcję, obecną lub przyszłą, pomiędzy różne osoby i różne grupy w społeczeństwie” [Samuelson, Nordhaus, 1995].

Zaprezentowana definicja ekonomii P.A. Samuelsona i W.D. Nordhousa – moim zdaniem – jest dowodem na komplementarność holizmu metodologicznego z indywidualizmem metodologicznym. Przyjęcie takiego stanowiska oznacza zmianę w neoklasycznym paradygmacie ekonomii i jednocześnie dopuszcza komplementarność opisywanych modeli poznania realnej rzeczywistości gospodarczej, tj. modelu analityczno-intelektualnego z modelem syntetyczno-intuicyjnym.

Przyjęcie holizmu metodologicznego jako elementu nowego paradygmatu współczesnej ekonomii rodzi pytanie: czy logika (teoria) monetarystyczno-liberalna jest w stanie zaakceptować „rozszerzenie” neoklasycznego paradygmatu o holizm metodologiczny.

Fundamentem logiki monetarystyczno-liberalnej jest uznanie wolności jednostki za wartość nadrzędną. Można mówić o wolności jednostki wtedy, gdy jednostki mogą w sposób możliwie nieskrępowany realizować własny interes. Indywidualny, egoistyczny interes w parze z akumulacją kapitału – czyli interes kapitalisty – prowadzi do optymalnego rozdysponowania (alokacji) kapitału pomiędzy poszczególne gałęzie gospodarki. Rynek bez planowania lub sterowania przez rząd zaspokaja pragnienia konsumentów przy możliwie najniższym koszcie społecznym (teoria wolnej konkurencji) [Smith, 1954]. To ujęcie A. Smitha jest często określane jako „niewidzialna ręka” rynku – podstawę wolności jednostki stanowi wolność ekonomiczna (gospodarcza). Wolność ekonomiczna jest nierozzerwalnie związana z wolnością polityczną. Monetarysta M. Friedman pisał: „Ten rodzaj ekonomicznej organizacji, który stwarza wolność gospodarczą bezpośrednio, mianowicie konkurencyjny kapitalizm, sprzyja także wolności politycznej, ponieważ oddziela siłę ekonomiczną od siły politycznej i w ten sposób umożliwia, aby jedna równoważyła drugą” [Friedman, 1962].

Skoro wolny rynek jest narzędziem wolności, to państwo, psując rynek wskutek regulacji i zarządzania, stanowi zagrożenie wolności, jak twierdzi F. von Hayek [Landreth, Colander, 1998]. Ponadto dowodzi Hayek, że psucie spontanicznego porządku przez państwo zagraża sprawiedliwości. Ażeby rola państwa w gospodarce nie urosła do rangi państwa według Lewiatana, J. Buchanan proponuje swoją koncepcję kontraktu konstytucyjnego, w którym precyzuje się prerogatywy, zadania i misję dla sektora prywatnego i dla państwa oraz sektora publicznego [Landreth, Colander, 1998].

W taki sposób, jak przedstawiono powyżej, można by opisać logikę monetarystyczno-liberalną. Znając już fundamenty logiki monetarystyczno-liberalnej, stawiam hipotezę, że w świetle współczesnej nauki ta teoria może uwzględniać w swoim paradygmacie holizm metodologiczny, gdy przyjmie się założenie, że współczesna ekonomia opiera się na racjonalności systemowej. Dowodzenie tej hipotezy będzie polegać na analizie istoty racjonalności systemowej.

J. Unold przeprowadził badania mechanizmu powstawania spirali procesu adaptacyjnego zbiorowości, które wskazują modelowo, w jaki sposób indywidualne, nieprzewidywalne, a często nieracjonalne czy irracjonalne działania jednostek skła-

dają się – analogicznie do zjawisk występujących w świecie kwantowym – na adaptacyjny i spiralny proces zachowań zbiorowości. Ponieważ ten proces ma charakter izomorficzny (spirala logarytmiczna), jest przewidywalny. Badanie to jest zgodne z teorią chaosu, z której wyłania się nowe pojmowanie uporządkowanie i nieporządku, gdyż istnieją ściśle zależności między tymi dwoma stanami. Są one obecnie rozumiane jako dwa oblicza tego samego zjawiska. W związku z tym nie wykluczają się wzajemnie: nieoznaczoność zachowań na poziomie indywidualnym i przewidywalność zachowań na poziomie zbiorowości. W tej sytuacji racjonalność systemowa oznacza, że nieracjonalność jednostek tworzących dany system nie musi oznaczać nieracjonalności całego systemu [Unold, 2003]. Oznacza to, że jeżeli w realnej rzeczywistości gospodarczej występują trudności w stosowaniu reguł optymalizacyjnych, przez postępowanie racjonalne należy rozumieć działania adaptacyjne. W ten sposób racjonalny wybór celu nie byłby uzależniony wyłącznie od subiektywnych preferencji podmiotu, ale głównie od warunków zewnętrznych i wewnętrznych systemu.

Jaki stąd płynie wniosek dla logiki monetarystyczno-liberalnej? Racjonalność systemowa nie burzy wolności jednostki, wolności gospodarczej, wolności politycznej i *eo ipso* utrwała fundamenty tej logiki. Z drugiej strony racjonalność systemowa wyrażająca zachowanie adaptacyjne, które ma charakter bardziej ogólny niż zachowanie optymalizujące, stanowi wyraz holizmu metodologicznego. Wynika to stąd, że w procesach poznawania rzeczywistości gospodarczej badamy zachowania się zbiorowości jednostek tworzących określony system (społeczeństwo, grupa społeczna, regionalna, narodowości itp.). To, co jest najcenniejsze w racjonalności systemowej, to to, że nawet nieprzewidywalne zachowania jednostek dają się określić jako przewidywalne na poziomie zbiorowości, zgodnie z teorią chaosu. Jest to szczególnie ważne w badaniach zachowania się giełdy, rynków kapitałowych i całej gospodarki.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że racjonalność systemowa jest komplementarna do racjonalności ujmowanej klasycznie w ekonomii neoklasycznej. Stąd logika monetarystyczno-liberalna powinna w swoich badaniach rzeczywistości gospodarczej opierać się nie tylko na indywidualizmie metodologicznym, ale również na holizmie metodologicznym, gdyż dopiero wtedy wyniki badań dadzą się sformułować w postaci predykcyjnych wniosków (hipotez, kategorii, modeli itp.).

Literatura

- Baumol W.J., Blinder A.S., *Economics. Principle and Policy*, HBJ Publishers, San Diego 1988.
Blaug M., *Metodologia ekonomii*, PWN, Warszawa 1995.
Czaja S., Jakubczyk Z., *Spory wokół przedmiotu badań ekonomii politycznej (sayowsko-langowskie a ekologiczne ujęcie związków człowiek-przyroda)*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 572, AE, Wrocław 1991.

- Friedman M., *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press, Chicago 1962.
- Jankowska-Kłapkowska A., *Ochrona środowiska naturalnego i jej kompleksowa efektywność*, „Ekonomia” 1981 nr 3/4.
- Landreth H., Colander D.C., *Historia myśli ekonomicznej*, PWN, Warszawa 1998.
- Noga M., *Makroekonomia*, AE, Wrocław 2000.
- Noga M., *Spoleczeństwo – Gospodarka – Środowisko*, Wydawnictwo WSB Poznań, Poznań 1996.
- Samuelson P.A., Nordhaus W.D., *Ekonomia 1*, PWN, Warszawa 1995.
- Smith A., *O bogactwie narodów*, PWN, Warszawa 1954.
- Stacewicz J., *Ekonomia a rzeczywistość*, [w:] *Problemy ekonomii i polityki rozwoju*, red. J. Stacewicz, Wydawnictwo SGH w Warszawie, Warszawa 2005.
- Unold J., *Dynamika systemu informacyjnego a racjonalność adaptacyjna. Teoretyczno-metodologiczne podstawy nowego ujęcia racjonalności*, AE, Wrocław 2003.

MONETARY AND LIBERAL LOGIC IN ECONOMIC RESEARCH

Summary

The autor presents systemic efficiency as completed to classical efficiency in the light of neo-classical economy.

Monetary and liberal logic have to base both on individual methodology and on holistic methodology. If we take together individual and holistic methodology in economic research, we receive result, as predictive conclusions (hypothesis, forecast, model).

Anna Nowak

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

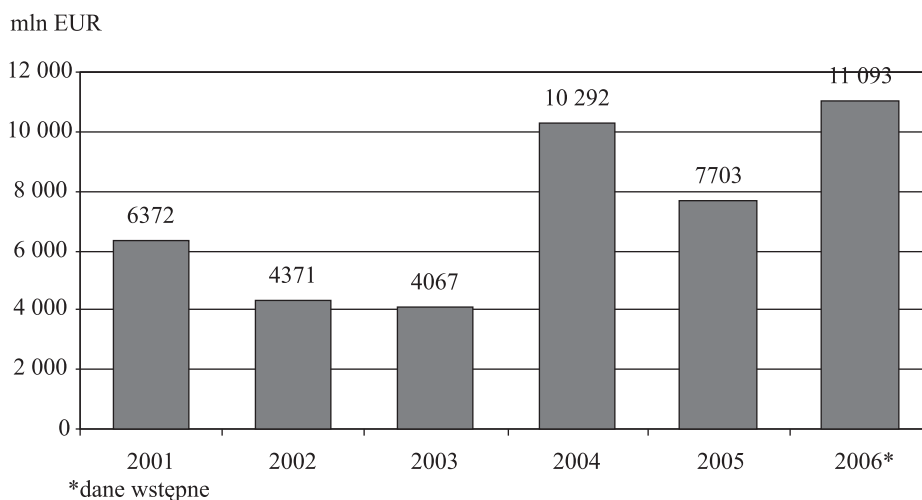
ODDZIAŁYWANIE BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA KSZTAŁTOWANIE ŚRODOWISKA EKONOMICZNEGO POLSKI – ASPEKTY TEORETYCZNE

1. Wstęp

Internacjonalizacja polskiej gospodarki otwiera nowe pokłady możliwości przejawiające się w bardziej efektywnej alokacji zasobów produkcji, swobodniejszym przepływie towarów, kapitałów i nowoczesnej technologii. Niejednokrotnie wpływa pozytywnie na poprawę procesów zarządzania oraz wzrost konkurencyjności podmiotów gospodarczych. Wykorzystanie potencjalnych korzyści w dużym stopniu zależy od prowadzonej wewnętrznie polityki gospodarczej oraz interakcji występujących pomiędzy gospodarką polską i światową. Głównym wyzwaniem stojącym przed państwem „goszczącym” jest zabezpieczenie gospodarki kraju przed niepożądanym wpływem procesów internacjonalizacji. Podstawowym zagrożeniem stało się obecnie uzależnienie gospodarki od czynników zewnętrznych, przejawiające się m.in. coraz wyższymi kosztami dostosowań w wielu obszarach działalności.

Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) do Polski przedstawiony na rys. 1 opisuje dynamikę zjawiska w latach 2001-2006. Według danych Departamentu Statystyki Narodowego Banku Polskiego, w 2006 r. odnotowano największy napływ BIZ do Polski (11 093 mln euro), licząc od początku dekady, i wyższy od wyniku z 2005 r. o 3390 mln euro, tj. o 44% [*Bezpośrednie inwestycje...*, 2007]. Napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski jest też najwyższy w porównaniu z innymi nowymi krajami Unii Europejskiej, w żadnym z nich BIZ nie przekroczyły progu 6000 mln euro.

Rozwój gospodarczy kraju powiązany jest często z koniunkturą światowej gospodarki. Wydarzenia na międzynarodowych rynkach finansowych czy sytuacja makroekonomiczna w USA, Japonii, czy Unii Europejskiej implikują zmiany w gospodarce narodowej kraju „goszczącego”, prowadząc niejednokrotnie do destabilizacji sytuacji gospodarczej. Właściwa ocena wpływu inwestycji zagranicz-



Rys. 1. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce. Napływ kapitału w latach 2001-2006

Źródło: opracowanie własne na podstawie komunikatu NBP z dnia 25.04.2007 r. *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2006 roku. Wartość napływu oraz metodologia badań.*

nych na gospodarkę kraju goszczącego, wykorzystywanie obszarów potencjalnych korzyści oraz ograniczanie możliwości wystąpienia sytuacji zagrożenia destabilizacją gospodarki są współcześnie bardzo ważne. Świadomość skutków oddziaływania BIZ na mikro- i makrootocznie stanowi solidną podstawę do budowania rozsądnej polityki gospodarczej.

2. Oddziaływanie w mikroskali

Teoria czynników lokalizacyjnych zajmująca się analizą czynników wpływających na przyciąganie bezpośrednich inwestycji zagranicznych do danego kraju [Dunning, 1981, s. 30-64] stanowi podstawę w rozważaniach nad interakcją między BIZ i na środowiskiem biznesowym w lokalnej i regionalnej skali. Teoria lokalizacji BIZ zaliczana jest do teorii mikroekonomicznych, ponieważ decyzje lokalizacyjne podejmowane są przez przedsiębiorstwo. Pamiętać jednak należy, iż przedsiębiorstwo to działa nie tylko w ramach lokalnego czy regionalnego rynku, często wiele zachęt bądź ograniczeń jest wynikiem oddziaływania polityki makroekonomicznej państwa.

W moim przekonaniu najbardziej adekwatną teorią do analizy wpływu BIZ na ich bliskie otoczenie jest teoria ujmująca twarde i miękkie czynniki lokalizacji [Grabow, Henekel, Hollbach-Groening, 1995, s. 65]. Czynniki twarde stanowią zmienne bezpośrednio związane z działalnością przedsiębiorstwa, wysoce mierzalne. Natomiast czynniki miękkie nie są związane bezpośrednio z działalnością przedsiębiorstwa i stanowią grupę czynników trudno wymiernych (tab. 1).

Tabela 1. Twarde i miękkie czynniki lokalizacji

Kategoria	Czynniki twarde	Czynniki miękkie
Rynek pracy	<ul style="list-style-type: none"> • podaż wykwalifikowanej siły roboczej • poziom wynagrodzenia 	<ul style="list-style-type: none"> • jakość administracji • możliwość pozyskania pracy i zrobienia kariery • możliwości kształcenia • odległość od miejsca pracy
Infrastruktura działalności gospodarczej	<ul style="list-style-type: none"> • podaż gruntów i biur • połączenia komunikacyjne • wewnątrzregionalna sytuacja komunikacyjna 	<ul style="list-style-type: none"> • wizerunek okręgów przemysłowych • jakość i wyobrażenia decydentów o gruntach i budynkach • urzędnicy komunikacyjne i zaopatrzeniowe w okolicy miejsca pracy • połączenia komunikacyjne
Koszty	<ul style="list-style-type: none"> • cena gruntów i powierzchni • lokalne opłaty i podatki • lokalne subwencje i dodatki • regionalne nakłady na ochronę środowiska i wywóz śmieci • zaopatrzenie w energię i wodę • wynagrodzenie i uposażenia 	<ul style="list-style-type: none"> • regionalne różnice w pensjach i uposażeniach
Położenie miejsca lokalizacji	<ul style="list-style-type: none"> • osiągalność ważnych okręgów gospodarczych i rynków 	<ul style="list-style-type: none"> • położenie geograficzne • położenie geopolityczne • osiągalność innych atrakcyjnych regionów
Jakość środowiska	<ul style="list-style-type: none"> • czystość powietrza (z punktu widzenia produkcji) • nakłady na wodę, deponowanie odpadów, recykling oraz przyjęte w tym zakresie standardy 	<ul style="list-style-type: none"> • klimat, pogoda • czystość powietrza (z punktu widzenia wypoczynku) • jakość wody
Klimat gospodarczy	–	<ul style="list-style-type: none"> • klimat społeczny • jakość administracji wspierającej gospodarkę • klimat polityczny
Opinie na temat danego miejsca	–	<ul style="list-style-type: none"> • wizerunek miejsca lokalizacji • wizerunek regionu pod kątem nowoczesności (technologie, usługi) • wizerunek regionu pod kątem prowincja–metropolia • znaczenie historyczne i kulturowe
Kultura	–	<ul style="list-style-type: none"> • znaczenie miejsca jako ośrodka kulturowego i informacyjnego • sponsoring kultury • oferta kulturalna i wypoczynkowa (teatry, koncerty, muzea, wystawy, scena muzyczna, sztuka, kina)
Jakość życia	–	<ul style="list-style-type: none"> • występowanie parków • atrakcyjność Starego Miasta i okolicy

Źródło: W. Dziemianowicz, B. Jałowiecki, *Polityka miejska a inwestycje zagraniczne w polskich metropoliach*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2004, s. 23.

Proces podejmowania przez firmy decyzji lokalizacyjnych przebiega wielofazowo i na każdym etapie zasadniczego znaczenie nabierają inne czynniki lokalizacji¹. Nie można jednak w ten sam sposób podzielić zakresu oddziaływania BIZ na otoczenie. Oddziaływanie to odbywa się według schematu sprzężenia zwrotnego, w którym zarówno BIZ, jak i otoczenie dążą do optymalnego dopasowania i generowania zadowalającego wyniku ekonomicznego i społecznego. Dążenia władz samorządowych mające na celu przyciąganie BIZ do danego regionu istotnie wpływają także na klimat inwestycyjny ogółem. W odpowiedzi zatem na oczekiwania BIZ dotyczące optymalnych czynników lokalizacyjnych władze samorządowe dysponują znaczną swobodą w kształtowaniu atrakcyjności lokalnej i regionalnej kraju.

O ile władze lokalne nie mają żadnego wpływu na położenie geograficzne czy też warunki klimatyczne oferowanej lokalizacji, o tyle w zasięgu jurysdykcji samorządowej znajduje się poprawa połączeń komunikacyjnych z otoczeniem (tj. wyposażenie terenów przeznaczonych na inwestycję w jak najlepsze drogi dojazdowe do tras krajowych i międzynarodowych). Również wysoko należy ocenić wpływ władz samorządowych na poziom infrastruktury technicznej – zwłaszcza związanej z ofertą inwestycyjną rozważanej lokalizacji.

Podaż i niska cena siły roboczej rozpatrywana jest nie tylko w kontekście liczby potencjalnych pracowników, ale również jakości siły roboczej. Naturalnym wynikiem funkcjonowania BIZ w danej lokalizacji jest stopniowe dostosowywanie oferty edukacyjnej lokalnych ośrodków szkolenia zawodowego w taki sposób, by zagwarantować inwestorowi odpowiednią liczbę wykwalifikowanej kadry.

Potencjał lokalizacyjny jest oceniany przez inwestora również przez pryzmat oferowanych pomieszczeń produkcyjnych i biurowych utworzonych lub możliwych do zaadaptowania. Pamiętać należy, iż znakomita większość bezpośrednich inwestycji zagranicznych podejmowana jest w ramach inwestycji typu *brownfield*, a zatem z wykorzystaniem istniejących budynków, hal produkcyjnych i rozwiązań infrastrukturalnych. Pozyskiwaniem tego typu dogodnych inwestycyjnie lokalizacji zajmują się firmy deweloperskie. Czynnikiem ten odgrywa ważną rolę przede wszystkim w dużych aglomeracjach. Sceptycznie natomiast należy odnieść się do stosowanych wobec BIZ ulg podatkowych. Nie stanowią one bowiem ani znacznych zachęt inwestycyjnych, ani drastycznych barier. Mogą natomiast przyczynić się do niezadowolenia społecznego i poczucia niesprawiedliwości podatkowej. Więk-

¹ W pierwszym etapie wyznacza się region lokalizacji i mają tu znaczenie czynniki miękkie, takie jak: wiedza inwestora o regionie czy też doświadczenia innych firm, a także dokonywana jest analiza popytu regionalnego oraz analiza nakładów i wyników w poszczególnych regionach. W drugim etapie wyznaczana jest dokładna liczba miejsc lokalizacji – w tym etapie znaczenia nabierają czynniki twarde związane z kalkulacją kosztów. Dokonuje się wyboru optymalnych lokalizacji, z których w etapie trzecim wybiera się określoną, odnosząc się znów do czynników miękkich, takich jak: korzystny klimat społeczny, kompetencje i operatywność urzędników czy też walory wypoczynkowe danego miejsca.

sza przejrzystość przepisów podatkowych oraz uproszczenie procedur administracyjnych byłoby działaniem bardziej uzasadnionym.

3. Oddziaływanie makroekonomiczne

Pomimo stale powiększającej się liczby entuzjastów obecności inwestorów zagranicznych w rodzimych realiach rynkowych, nie należy bezkrytycznie wierzyć, iż wpływ BIZ na gospodarkę kraju mieć będzie wyłącznie pozytywne skutki. Tabela 2 ujmuje negatywne i pozytywne oddziaływanie BIZ na gospodarkę.

Tabela 2. Skutki oddziaływania BIZ na gospodarkę Polski

Oddziaływanie pozytywne	Oddziaływanie negatywne
Warunki popytu	
<ul style="list-style-type: none"> wzrost konkurencyjności w zakresie dóbr konsumpcyjnych 	<ul style="list-style-type: none"> relatywnie niski odsetek inwestycji typu <i>greenfield</i> import zaopatrzeniowy jako substytut produkcji w Polsce
Czynniki produkcji	
<ul style="list-style-type: none"> wysokie nakłady inwestycyjne szkolenia pracowników zmiany mentalności siły roboczej wzrost możliwości eksportowych 	<ul style="list-style-type: none"> wysoki udział w ujemnym saldzie handlu zagranicznego wysoki udział inwestycji pracochłonnych niewielkie reinwestycje zysków powolny proces modernizacji produkcji omijanie polskiego systemu podatkowego
Gałęzie przemysłu związane i pokrewne	
<ul style="list-style-type: none"> naśladownictwo produktowe przyciąganie zagranicznych kooperantów i konkurentów selektywny wzrost potencjału badawczo-rozwojowego 	<ul style="list-style-type: none"> generalna redukcja sfery B+R niska skłonność do kooperacji z firmami krajowymi
Strategia i rywalizacja firmy	
<ul style="list-style-type: none"> skuteczna prywatyzacja jakość świadczeń pracowniczych zmiany organizacyjne reorientacja kierunków eksportowych 	<ul style="list-style-type: none"> niski udział polskich komponentów w produktach finalnych stosowanie praktyk ograniczających konkurencję

Źródło: W. Dziemianowicz, B. Jałowiecki, *Polityka miejska a inwestycje zagraniczne w polskich metropoliach*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2004, s. 37-38.

Obszary oddziaływania makroekonomicznego bezpośrednich inwestycji zagranicznych inaczej definiuje B. Liberska, agregując je w czterech kategoriach oddziaływania, takich jak: oddziaływanie na rynek kapitałowy i finansowy, bilans handlowy, kierunki restrukturyzacji gospodarki oraz rynek pracy i zatrudnienie [Liberska, 2002, s. 58]. Stanowi to wewnętrznie spójnie, a zarazem pragmatycznie różne

podejście do omawianej problematyki, przyczyniając się do szerszego i bardziej kompleksowego spojrzenia na ten obszar badawczy.

W pierwszym obszarze analizowany jest napływ i odpływ kapitału, transfer i reinwestowanie zysków oraz pożyczki i kredyty terminowe zaciągane w zagranicznych bankach. W tym obszarze istnieje realne zagrożenie, iż państwo utraci kontrolę nad wieloma strategicznymi aspektami działalności gospodarczej, natomiast silna pozycja korporacji może doprowadzić do ograniczenia skuteczności jego polityki makroekonomicznej. Trudności w zarządzaniu podażą pieniądza związane są z transferowaniem kapitałów za granicę czy też dokonywaniem przez korporacje transnarodowe operacji dłużnych w kraju o atrakcyjniejszej stopie procentowej. W ten sposób ograniczeniu może ulegać efektywność krajowej polityki monetarnej. Transferowanie zysków za granicę ma także uzasadniony wpływ na bilans płatniczy kraju. Nie bez znaczenia jest także kwestia stosowania przez korporacje transnarodowe cen transferowych, a w ten sposób oddziaływania na poziom płaconych podatków i przez to zmniejszania dochodów państwa należnych mu z działalności korporacji. Wysoki poziom wymiany handlowej odbywający się w obrębie korporacji stwarza kuszącą okazję do wykorzystywania mechanizmu cen transferowych.

Drugi z analizowanych obszarów dotyczy wpływu BIZ (oraz w szerszym znaczeniu korporacji transnarodowych) na wzrost importu i eksportu. Oddziaływanie BIZ na bilans handlowy zależy w głównej mierze od jego orientacji produkcyjnej, tj. skierowanej na obsługę lokalnego rynku bądź działalność proeksportową. W pierwszym przypadku nadmierny import, zwłaszcza zaopatrzeniowy, może prowadzić do wzrostu deficytu handlowego, dlatego tak ważne są powiązania z lokalnym rynkiem zaopatrzenia w surowce i materiały. Z drugiej strony orientacja proeksportowa stanowi poważne zagrożenie dla lokalnych producentów, którzy jednak po uwzględnieniu warunków konkurencji mogą zostać włączeni w globalne sieci produkcji, dystrybucji i marketingu.

W obrębie wpływu korporacji na kierunki restrukturyzacji gospodarki należy stwierdzić, iż w dużej mierze jest on uwarunkowany charakterem transferowanej technologii. Właściwy i pożądanym dla gospodarki kraju goszczącego jest transfer nowoczesnych technologii i realna możliwość ich implementacji. Decyzje inwestycyjne podejmowane przez korporacje transnarodowe w zakresie inwestowania w określone sektory gospodarki czy też gałęzie przemysłu utrudniają prowadzenie efektywnej polityki przemysłowej i tym samym maleje bezpośredni udział państwa w wytyczaniu pożądanego kierunku restrukturyzacji gospodarki.

Analiza oddziaływania BIZ pod względem ich wpływu na rynek pracy odbywa się zarówno w odniesieniu do liczby, jak i jakości tworzonych miejsc pracy. Oddziaływanie to, oprócz bezpośredniego zatrudnienia, zwłaszcza w przemyśle przetwórczym, ma swój pośredni aspekt, przyczyniając się do tworzenia miejsc pracy w lokalnych przedsiębiorstwach, zajmujących się dostarczaniem surowców lub komponentów, a także świadczeniem różnego rodzaju usług. Pozytywną i pożąda-

ną cechą korporacji transnarodowych jest tworzenie nowych miejsc pracy bądź podnoszenie kwalifikacji pracowników przekładające się na wzrost jakości siły roboczej. Nie należy jednak zapominać o mogących wystąpić negatywnych skutkach umiejscowienia BIZ w danej lokalizacji. Korporacje transnarodowe przenoszą swoje inwestycje do krajów o stosunkowo niskich płacach, podatkach i względnie liberalnych regulacjach prawnych (zwłaszcza dotyczących ochrony środowiska naturalnego, warunków pracy, zdrowia i opieki społecznej).

4. Podsumowanie

Konkludując, relacje między systemami gospodarczymi krajów goszczących a korporacjami transnarodowymi przejawiające się w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych zależą od siły przetargowej państw rozwijających się i ich zdolności do budowania trwałych i stabilnych relacji z partnerami zagranicznymi. Zapewnienie atrakcyjnych warunków funkcjonowania inwestycji warunkuje udział korporacji transnarodowych, te zaś przyczyniają się do realizacji regionalnych planów rozwojowych. Głównym problem polityki gospodarczej pozostaje pogodzenie interesów większego zaangażowania kapitału zagranicznego i osiągnięcia pożądanego celu rozwojowego, takich jak ustalenie właściwych kierunków restrukturyzacji gospodarki, zmniejszanie bezrobocia, wspieranie przemian technologicznych, ochrona środowiska i innych celów społeczno-gospodarczych.

Literatura

- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce w 2006 roku. Wartość napływu oraz metodologia badań*, Komunikat NBP z dnia 25.04.2007 r.
- Dunning J.H., *Explaining the International Direct Investment. Position od Countries: Towards a Dynamic or Developmental Approach*, „Weltwirtschaftliches Archiv” 1981 nr 1.
- Dziemianowicz W., Jałowicki B., *Polityka miejska a inwestycje zagraniczne w polskich metropoliach*, Wydawnictwo Naukowe „Scholar”, Warszawa 2004.
- Grabow B., Henekel D., Hollbach-Groening B., *WeicheStandortfaktoren, Schriften des Deutschen Institut für Urbanistic*, Stuttgart-Berlin-Köln 1995.
- Liberska B., *Globalizacja, mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.
- Pilarska C., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w teorii ekonomii*, AE, Kraków 2005.
- Stiglitz J.E., *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, PWN, Warszawa 2007.
- Szczepkowska-Flis A., *Klimat inwestycyjny – konieczne i wystarczające czynniki determinujące napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, [w:] *Ład instytucjonalny w gospodarce*, t. 2, B. Polaszkiewicz, J. Boehlke (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2006.

**THE INFLUENCE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT (FDI)
ON BUILDING ECONOMIC ENVIRONMENT IN POLAND
– THEORETICAL ASPECTS**

Summary

In the article, the author makes a survey concerning the Foreign Direct Investment influence on the Polish national economy. The paper presents micro- and macro-scale approaches to this problem. The author also indicates positive and negative effects of FDI on the economy. The author focuses on correlation between aspirations and expected goals.

Anna Odrobina

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

ZJAWISKO DELOKALIZACJI A ROZSZERZENIE UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

W ostatnich latach problematyka delokalizacji stała się trwałym elementem debat publicznych w krajach Unii Europejskiej oraz w instytucjach unijnych, zwłaszcza w kontekście jej negatywnego oddziaływania na systemy gospodarcze krajów „starej” piętnastki. W rzeczywistości to złożone zjawisko rozważać należy nie jako proces sam w sobie, ale jako efekt innych przemian zachodzących w gospodarce światowej, nieodłącznie związanych z globalizacją. Istotnym impulsem do zwrócenia uwagi na zjawisko delokalizacji było rozszerzenie Wspólnoty Europejskiej z 2004 r., które spotęgowało obawy o zintensyfikowanie delokalizacji w ramach poszerzonego ugrupowania.

Niniejsze opracowanie przedstawia proces delokalizacji w poszerzonej Unii Europejskiej oraz koncentruje się na debacie wokół zagrożeń, szans i wyzwań związanych z tym procesem.

2. Istota i rozmiary delokalizacji

Termin delokalizacja¹ (od fr. *délocalisation*) oznacza przenoszenie produkcji z jednego kraju do innego. Jednak pomimo szerokiej i ożywionej dyskusji na ten temat nie istnieje powszechnie akceptowana definicja tego zjawiska. Zgodnie z terminologią przyjętą przez Komisję Europejską, delokalizacja oznacza całkowite lub częściowe zaprzestanie działalności gospodarczej w danym kraju i przeniesienie jej za granicę, wynikające z adaptacji przedsiębiorstwa do bardziej konkurencyjnego otoczenia i szybszych zmian technologicznych [European Commission..., 2005(a), s. 6].

¹ Tożsamym określeniem na zjawisko delokalizacji jest relokacja (*relacation*).

Komisja dokonała również rozróżnienia wprowadzając pojęcia delokalizacji wewnętrznej oraz zewnętrznej [Commission Européenne..., 2006(a), s. 17]. Pierwsza dotyczy przenoszenia działalności gospodarczej do innych krajów w ramach Wspólnoty. Drugi rodzaj polega na przenoszeniu działalności poza terytorium Unii Europejskiej. Definicja delokalizacji przyjęta przez komisję jest często uważana za zbyt wąską, ponieważ jej cechą jest jednostronność kierunku przenoszenia produkcji, a przecież delokalizacja ma charakter wielokierunkowy i obejmuje przeniesienie produkcji z danego kraju za granicę oraz z zagranicy do tego kraju². Trzeba podkreślić, że delokalizacja może być procesem postępującym i kumulatywnym w przenoszeniu coraz to nowych działalności gospodarczych, nie ograniczając się jedynie do sektorów o niskiej wartości dodanej, a złożoność samego procesu uniemożliwia ocenę jego dynamiki, znaczenia i zakresu oddziaływania na gospodarkę w najbliższej przyszłości [Commission Européenne..., 2006(b), s. 10].

Zmiany w międzynarodowej fragmentacji działalności gospodarczej mogą przybrać dwojaką postać [Commission Européenne..., 2006(b), s. 7-10; UKIE, *Delokalizacja...* 2006, s. 14], a mianowicie:

- offshoringu lub
- outsourcingu.

Offshoring oznacza przesuwanie produkcji za granicę z zachowaniem własności środków produkcji oraz bezpośredniej kontroli nad procesem produkcji. W praktyce offshoring przejawia się w bezpośrednich inwestycjach zagranicznych (BIZ).

Z kolei z outsourcingiem mamy do czynienia, gdy przedsiębiorstwo, podejmując decyzję o zaprzestaniu działalności gospodarczej, zamawia produkty lub usługi w przedsiębiorstwach zagranicznych, nie będąc z nimi powiązane kapitałowo³.

Delokalizacja produkcji jest jednym z widocznych aspektów globalizacji i często związana jest z restrukturyzacją gospodarki i redukcją zatrudnienia. Dlatego też oddziałuje na wzrost gospodarczy i rynek pracy, przyciągając uwagę lokalnych i krajowych władz odpowiedzialnych za prowadzenie polityki gospodarczej oraz partnerów społecznych (głównie związków zawodowych). W rzeczywistości skutki delokalizacji działalności gospodarczej pojawiają się konsekwencje na szczeblu regionalnym, zwiększające ryzyko wzrostu bezrobocia.

² Bardzo często w dyskusji o delokalizacji pojawia się także pojęcie dezindustrializacji, czyli odpływu kapitału produkcyjnego za granicę i spadku zatrudnienia w przemyśle. Negatywnie oceniana dezindustrializacja wpisuje się w ogólnoświatowe trendy związane z dynamicznym rozwojem sektora usługowego, którego udział w tworzeniu PKB krajów wysoko rozwiniętych sięga nawet 80%. Zmiany te nie powinny być utożsamiane ze spadkiem produkcji przemysłowej w tych krajach, ale z wysoką dynamiką wzrostu znaczenia usług w PKB.

³ Warto dodać, że jeszcze w latach 80. outsourcing dotyczył w znacznej mierze półproduktów lub podzespołów zamawianych za granicą. Wskutek zmian w gospodarce światowej od lat 90. zasadniczym przedmiotem outsourcingu stały się usługi [UKIE, *Delokalizacja...*, 2006, s. 15].

Paradoksalnie zainteresowanie problemem delokalizacji nie spowodowało dotychczas wypracowania metodologii mierzenia tego zjawiska i do tej pory nie istnieją powszechnie akceptowane miary delokalizacji, co utrudnia obiektywną ocenę i badanie jej skutków. Często stosowane miary opierają się na statystykach poziomu zatrudnienia, handlu zagranicznego oraz przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych lub polegają na analizie przypadków [Commission Européenne..., 2006(a), s. 62-63 ; European Techno-Economic..., 2007, s. 23-29; UKIE, *Delokalizacja...*, 2006, s. 18-26]. Niestety, zastosowanie takich miar obarczone jest koniecznością wyodrębnienia z ogólnych statystyk tych wielkości, które dotyczą delokalizacji oraz właściwej interpretacji przyjętych wskaźników.

Bardzo często jako wskaźnik tendencji w delokalizacji wykorzystywane są analizy bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Przyjmuje się, że BIZ dokonywane są w znacznej mierze na obszarze trzech potęg gospodarczych świata lub pomiędzy nimi, a więc w Ameryce Północnej (USA), Unii Europejskiej (w krajach UE 15) oraz w Azji Wschodniej (Japonii). Stąd też BIZ lokalizowane poza tą triadą uznane zostały za wskaźnik delokalizacji [Commission Européenne..., 2006(b), s. 15-16].

Tabela 1. BIZ według stref geograficznych na świecie w latach 1990-2004 (w %)

Strefa	Napływ BIZ			Odpływ BIZ		
	1990	2000	2004	1990	2000	2004
UE 15 + Norwegia	47,0	48,8	30,6	55,4	66,2	38,1
Nowe kraje UE (UE 12)	0,5	1,7	4,3	0,0	0,1	0,5
USA+ Kanada	26,9	27,3	15,8	15,2	15,1	37,9
Japonia	0,8	0,6	1,2	20,1	2,6	4,2
Azja Płd.-Wsch.	7,0	2,4	5,1	3,5	1,5	3,4
Chiny	3,3	7,4	14,7	1,4	4,9	5,7
Indie	0,1	0,2	0,8	0,0	0,0	0,3
Pozostałe	14,4	11,2	29,2	4,3	9,7	9,9

Źródło: UNCTAD, www.stats.unctad.org.

Z danych przedstawionych w tab. 1 wynika, że w ostatnich latach globalizacja była szczególnie korzystna dla nowych krajów Unii Europejskiej i Chin, które to państwa odnotowały istotny wzrost napływających światowych bezpośrednich inwestycji zagranicznych. W przypadku krajów Europy Środkowo-Wschodniej dynamiczny napływ BIZ (wciąż jednak sięgający tylko 4,3% światowych BIZ) spowodowany był przeobrażeniami polityczno-gospodarczymi oraz uzyskaniem członkostwa w Unii Europejskiej przez kraje z tego obszaru. Natomiast wzrost znaczenia Chin (przyjmują one prawie 15% światowych BIZ) tłumaczyć można przystąpieniem do Światowej Organizacji Handlu (WTO). W przypadku odpływu BIZ w latach 1990-2004 można zaobserwować wzrost udziału USA i Kanady (niemal 40% BIZ światowych pochodzi z tych krajów) oraz spadek udziału krajów

UE 15 i Norwegii (o ile w 2000 r. dwie trzecie światowych BIZ pochodziło z tego obszaru, o tyle w 2004 r. wielkość ta wynosiła 38%).

Pomimo zróżnicowanych przyczyn i motywów przenoszenia zdolności produkcyjnych za granicę cechą charakterystyczną delokalizacji jest ocena poszczególnych krajów z punktu widzenia lokalizacji danej działalności gospodarczej. Chodzi zatem o szczególne warunki sprzyjające transferowi produkcji do danego miejsca, czyniące z delokalizacji grę o sumie zerowej, w której jedne kraje będą wygrywać (przyciągać działalności gospodarcze) kosztem innych, z których te działalności będą transferowane. Takie rozumienie procesu delokalizacji rodzi konflikty i napięcia pomiędzy przedsiębiorstwami z jednej strony a pracownikami (związkami zawodowymi) i władzą publiczną z drugiej. Jednakże rola tych dwóch stron mogłaby być o wiele istotniejsza z perspektywy możliwości oddziaływania na delokalizację, aby stworzyć najlepsze warunki do przyciągania inwestycji do danego miejsca.

3. Problem delokalizacji w Unii Europejskiej

Rozszerzenie Unii Europejskiej w 2004 r. i w 2007 r. uczyniło ze Wspólnoty trzeci co do wielkości rynek w świecie – z blisko 0,5 mld mieszkańców (po Chinach i Indiach), oraz drugi (po USA), jeśli chodzi o wielkość wytwarzanego PKB. Po przystąpieniu dwunastu nowych państw do UE przed europejskimi przedsiębiorcami pojawiły się nowe możliwości i szanse. Ze względu na różny stopień rozwoju gospodarczego bardzo szybko największymi inwestorami netto stały się: Francja, Wielka Brytania, Szwecja i Hiszpania, a odbiorcami netto: Irlandia, Polska, Czechy, Węgry oraz Słowacja [UKIE, *Delokalizacja...*, 2006, s. 29].

Unia Europejska w dzisiejszym kształcie przechodzi proces zmian strukturalnych na poziomie makroekonomicznym, na poziomie sektorów produkcji i poszczególnych branż. Te zmiany spowodowały pojawienie się obaw o ciężeniu niektórych sektorów produkcyjnych w kierunku nowych rynków o niższych kosztach, takich jak rynki nowych państw członkowskich czy krajów azjatyckich. Debata dotycząca delokalizacji dotyka zatem problemu konkurencyjności gospodarki europejskiej oraz potrzeby redefiniowania reakcji Wspólnoty na procesy, których efektem są delokalizacja i restrukturyzacja rynków pracy. Szczególnie mocno dyskusje o delokalizacji rozgorzały w krajach stojących obecnie przed ogromnymi i wciąż nierozwiązanymi problemami strukturalnymi, czyli we Francji i w Niemczech, które doświadczyły już konsekwencji przeniesienia przez przedsiębiorstwa krajowe produkcji za granicę.

W przypadku Niemiec problem delokalizacji kojarzony jest nieodmiennie z rozszerzeniem UE, które zbiegło się w czasie z niskim tempem wzrostu gospodarczego, wysokim, jak na warunki niemieckie, bezrobociem, a także z różnymi napięciami społecznymi. Stąd też w retoryce polityków niemieckich pojawiły się oskarżenia o dumping socjalny stosowany przez nowe państwa członkowskie oraz

o spowodowaną delokalizacją redukcję miejsc pracy. W chwili obecnej władze niemieckie koncentrują się jednak na realizacji programów mających na celu poprawę funkcjonowania i konkurencyjności niemieckich przedsiębiorstw. Warto zaznaczyć, że głównym obszarem lokalizacji niemieckich inwestycji w latach 90. były jednak kraje UE 15 (ok. 53%), USA (ok. 27 %), a na kraje EŚW przypadło zaledwie 4,6% niemieckich BIZ [Deutsche Bundesbank..., 2004].

Zjawisko delokalizacji w Niemczech jest badane głównie ze względu na negatywny wpływ, jaki może ono wywierać na niemiecki rynek pracy. Głównymi motywami lokalizacji kapitału niemieckiego w obcych państwach są przede wszystkim czynniki kosztowe. W grę wchodzi również wielkość i chłonność poszczególnych rynków zagranicznych, wykształcenie kadry pracowniczej, położenie geograficzne. Trzeba przyznać, że zjawisko outsourcingu niemieckich przedsiębiorstw w krajach EŚW jest coraz bardziej intensywne, ale też zróżnicowane w zależności od kraju inwestycji [UKIE, *Delokalizacja...*, 2006, s. 45-65]. Niemieccy ekonomiści z różnych instytutów badawczych szacują, że w rezultacie inwestowania w nowych krajach UE mogło zostać stworzonych nawet 380 tys. nowych miejsc pracy. Niemieckie BIZ obejmowały w większości przemysł chemiczny i samochodowy w Czechach, Polsce i na Węgrzech, a liczba nowych stanowisk utworzonych w wyżej wymienionych krajach, dzięki napływowi niemieckich inwestycji zagranicznych, wynosiła ok. 268 tys., natomiast liczba zredukowanych na niemieckim rynku pracy – zaledwie ok. 50 tys. [www.iwh.de].

Stanowisko Francji wobec narastającego zjawiska delokalizacji produkcji do krajów o niższych kosztach pracy jest bardzo krytyczne. Francuskie władze ostro negują dążenia nowych krajów członkowskich UE do swobodnej konkurencji na wspólnym europejskim rynku⁴. We Francji opracowano także specjalną ustawę o zwalczaniu procesu delokalizacji, która zakłada m.in. wprowadzanie w życie wszelkich instrumentów pozwalających na wspieranie rodzimej produkcji, poprawę konkurencyjności krajowych przedsiębiorstw, a także dążenie do redelokalizacji [www.lexpansion.com]. Francuskie środki masowego przekazu opisują postępującą delokalizację jako negatywny rezultat procesu globalizacji [Bouvais, 2001, s. 2]. Zdarza się jednak czasami, że prasa ekonomiczna ocenia to zjawisko jako problem mało znaczący i w znikomym sposób wpływający na stan francuskiej gospodarki. Niektórzy analitycy podkreślają, że wzrost bezrobocia we Francji nie ma

⁴ Doskonałym przykładem narastających napięć w środowisku politycznym jest spór pomiędzy Komisją Europejską a stroną francuską zapoczątkowany przez Danutę Hübner, unijną komisarz ds. rozwoju regionalnego. Unijna pomoc regionalna, według komisarz, powinna w pierwszej kolejności ożywić lokalną gospodarkę i tworzyć nowe miejsca pracy w słabych strukturalnie państwach Unii. Sposobem na odzyskanie vitalności jest outsourcing produkcji w rejonie Europy, a nie w Chinach czy w Tajlandii. Takie działania pozwoliły powinny na zwiększenie konkurencyjności firm macierzystych i jednocześnie przyczynić się do rozwoju gospodarczego nowych członków UE. Reakcje strony francuskiej na tę wypowiedź były bardzo krytyczne, a w konsekwencji dojdzie do zaostrożenia warunków przyznawania funduszy strukturalnych i zablokowania wsparcia dumpingu fiskalnego.

żadnego związku z przenoszeniem produkcji do krajów biedniejszych UE [Celine, 2004, s. 1]. W latach 1990-2000 tylko niewielki odsetek francuskich BIZ w krajach EŚW (5%) związany był z przenoszeniem produkcji, podczas gdy w przypadku krajów azjatyckich był on jeszcze niższy (1%) [www.kpmg.com]. Dane przedstawione przez Bank Francji wskazują na to, że w 2002 r. odpływ BIZ z Francji wynosił prawie 559 mln euro, z czego ponad połowa trafiła do krajów UE 15, a niewielką część (bo tylko 2,3% tychże inwestycji) ulokowano w państwach EŚW inwestycji [UKIE, *Delokalizacja...*, 2006, s. 70-75]. Polska jest wśród krajów EŚW liderem w przyciąganiu francuskich inwestorów, a mimo to BIZ w Polsce stanowią zaledwie 1,5% francuskich BIZ ogółem. Głównym obszarem lokowania francuskich BIZ jest zdecydowanie UE 15, co więcej, ewentualny outsourcing produkcji wynikający z tych przepływów odbywa się zasadniczo także w tym rejonie.

W debatach unijnych często przyjmuje się założenie, że delokalizacja przedsiębiorstw przyczynia się do osłabienia gospodarki i likwidacji miejsc pracy w kraju macierzystym. W przypadku Francji zarzuty te są jednak wyolbrzymione, gdyż w latach 1997-2000 we Francji w dziesięciu sektorach przemysłowych o najwyższej wartości inwestycji zostało stworzonych ok. 100 tys. nowych miejsc pracy. Utrata stanowisk pracy w przemyśle czy rolnictwie została zastąpiona ich wzrostem w takich sektorach gospodarki, jak handel czy inne usługi [*Les délocalisations...*, 2004]. Francuskie Ministerstwo Gospodarki podaje, że częściowo dzięki delokalizacji produkcji w firmach krajowych wzrost zatrudnienia w latach 1993-2000 wynosił ok. 2%, a w niektórych dużych przedsiębiorstwach aż 4,5% [DATAR, *Francja...*, 2004]. Zatem założenie, iż wzrost zatrudnienia w kraju inwestycji powoduje jego redukcję w kraju macierzystym, nie do końca jest uzasadnione. Istnieją bowiem firmy, których ekspansja za granicą pozwala jednocześnie na rozwój przedsiębiorstwa i zwiększenie liczby miejsc pracy na rodzimym rynku⁵. Z analiz przeprowadzonych przez francuskie instytuty badawcze wynika, że zakres procesu delokalizacji w Polsce i pozostałych nowych państwach UE jest w rzeczywistości marginalny. Kraje te są mało istotnym obszarem dla francuskich firm, jeżeli chodzi o lokalizację inwestycji, a tym bardziej jeżeli chodzi o przepływy o charakterze delokalizacyjnym.

Stanowisko Wielkiej Brytanii jest zgoła odmienne od niemieckiego i francuskiego, gdyż panuje przekonanie, że korzyści wynikające z delokalizacji są zdecydowanie większe niż koszty związane z tym procesem. Raport opracowany przez brytyjski Departament Handlu i Przemysłu [Department..., 2004] pt.: *Services and Offshoring: The Impact of Increasing International Competition Services* wskazuje na trzy główne kierunki polityki, które rząd powinien zająć wobec wspomnianego

⁵ Przykładem takiej firmy jest francuska fabryka opon Michelin. Pomimo iż większość kapitału lokuje na rynku międzynarodowym, to przyczynia się również do wzrostu gospodarczego we własnym kraju. Oprócz tych działań realizuje politykę B+R i program wspierania przedsiębiorczości w uboższych regionach Francji. Delokalizacja produkcji w przypadku Michelin pozwoliła na utworzenie we Francji w ciągu 4 ostatnich lat 4,5 tys. nowych stanowisk.

zjawiska. Pierwszym z nich powinno być dążenie „do stałego podnoszenia kwalifikacji i technologii zarówno przez pracowników, jak i przedsiębiorstwa brytyjskie, aby umożliwić tworzenie i utrzymywanie miejsc pracy” [UKIE, *Delokalizacja...*, 2006, s. 84-93]. Za drugi ważny cel uznano aktywną pomoc państwa dla ludzi poszukujących jej lub chcących się przekwalifikować i podjąć pracę w innej branży. W końcu ogromne znaczenie ma także wzmacnianie innowacyjności i przedsiębiorczości, które powinno się przejawiać m.in. w promowaniu współpracy między uczelniami a przedsiębiorstwami, rozbudowie infrastruktury, wspieraniu powstawania nowych firm i przyciąganiu inwestycji.

We wspomnianym raporcie przedstawiono zarówno szanse, jak i wyzwania dla gospodarki brytyjskiej związane z procesem delokalizacji. Najważniejszą zaletą jest to, że prowadzi on do ogromnej redukcji kosztów i podniesienia wydajności gospodarki brytyjskiej. W konsekwencji konsumenci brytyjscy otrzymują tańsze dobra i usługi, a tym samym poprawia się konkurencyjność kosztowa firm brytyjskich na rynkach światowych. Z delokalizacją związane są jednak też pewne wyzwania. Zalicza się do nich restrukturyzację przedsiębiorstw oraz redukcję zatrudnienia. Może to prowadzić do przejściowego wzrostu bezrobocia w określonych zawodach lub regionach. Krytyczne stanowisko wobec raportu zajmują jednak związki zawodowe. Są one zgodne co do tego, że rząd powinien dążyć przede wszystkim do utrzymania jak największej liczby miejsc pracy w Wielkiej Brytanii. Z kolei organizacje biznesowe zajmują w debacie na temat delokalizacji stanowisko optymistyczne, gdyż według nich delokalizacja może korzystnie wpływać na rozwój gospodarczy kraju. Podkreślają, że warunkiem pozytywnych efektów offshoringu jest taka sytuacja, w której głównym motywem będzie redukcja kosztów, a nie ograniczenia w dostępie do odpowiedniej jakości zasobów ludzkich. Zgodnie z ich opinią, pozytywne skutki w postaci wzrostu wydajności pracy, zyskowności przedsiębiorstw i wzrostu gospodarczego przeważają jednak nad kosztami dostosowań strukturalnych. W Wielkiej Brytanii pozostają bowiem miejsca pracy bardziej wydajne, oparte na wyższym bezpieczeństwie pracy. Wskazuje się przy tym na ogromne znaczenie inwestycji w kapitał ludzki, co jest warunkiem odniesienia korzyści wynikających z delokalizacji. Z licznych analiz wnioskować można, że pomimo zlikwidowania 4% miejsc pracy w Anglii, wciąż powstają nowe, przede wszystkim takie, które wymagają dużych umiejętności i wysoko wykwalifikowanej siły roboczej. Warto podkreślić, że najpopularniejszymi miejscami lokalizacji działalności gospodarczej dla firm brytyjskich pozostają od wielu lat Indie i Chiny, a jednak coraz większą rolę zaczynają odgrywać ostatnio także kraje Europy Środkowej i Wschodniej. To właśnie Polska uznawana jest przez przedsiębiorców brytyjskich za coraz bardziej atrakcyjne miejsce lokalizacji inwestycji.

Dyskusje na temat delokalizacji w poszerzonej Unii Europejskiej wskazują także na pozytywne efekty tego zjawiska. Przy tym obawy i strach przed delokalizacją z krajów UE 15 tak naprawdę nie znajdują uzasadnienia w przeprowadzanych badaniach i analizach [Commission Européenne..., 2005, s. 39]. W rzeczywi-

stości mamy do czynienia z ograniczonym i stosunkowo niewielkim zasięgiem przenoszenia przedsiębiorstw do nowych krajów członkowskich i w takiej postaci nie powoduje ono większych problemów makroekonomicznych. Nie potwierdzają się także obawy o dezindustrializację krajów „starej piętynastki”.

4. Szanse i wyzwania dla Unii Europejskiej

Zjawisko delokalizacji stanowi niewątpliwie prawdziwe wyzwanie dla społeczeństwa europejskiego i może być postrzegane z dwojakiej perspektywy, a mianowicie jako delokalizacja do innego państwa członkowskiego w poszukiwaniu lepszych warunków funkcjonowania oraz jako delokalizacja poza obszar Unii Europejskiej, gdzie motywem jest poszukiwanie korzystniejszych warunków produkcji, ale także możliwość zdobycia nowych rynków o wzrastającym potencjale [Commission Européenne..., 2006(a), s. 15-16].

Wybór lokalizacji jest czynnikiem strategicznym dla przedsiębiorstw, które są nastawione na jak najwyższe zyski. O lokalizacji firmy decyduje nie tylko poziom kosztów, ale również dostępność do określonych zasobów, takich jak: udogodnienia podatkowe, dostęp do nowych rynków zbytu, tania siła robocza, nowe technologie oraz niższe koszty dostaw. Zatem zalety delokalizacji są w dużej mierze równoważone przez problemy z nią związane, takie jak: utrata miejsc pracy w kraju, z którego przedsiębiorstwo przenosi produkcję, spowolnienie rozwoju gospodarczego czy spadek nakładów na badania i rozwój. Zjawisko to zmniejsza popyt wewnętrzny w kraju, z którego następuje odpływ przedsiębiorców. Pogarszają się również możliwości na rynku pracy, czego skutkiem jest zwiększenie wydatków państwa na pomoc socjalną⁶. Przenoszenie działalności produkcyjnej do krajów będących nowymi członkami UE postrzegane jest w państwach UE 15 jako negatywny efekt rozszerzenia Unii Europejskiej i najczęściej łączy się je z kwestią dumpingu podatkowego i socjalnego⁷.

Wobec tak różnorodnych efektów procesu delokalizacji Komisja Europejska doszła jednak do wniosku, że nawet w obliczu restrukturyzacji gospodarki nie musi dojść do negatywnych zjawisk w zakresie wzrostu gospodarczego i rynku pracy. Niemniej jednak Komisja uznała za nieuniknione podjęcie działań przeciwdziałających negatywnym efektom delokalizacji, a polegających na wspieraniu rozwoju europejskich przedsiębiorstw, a z drugiej strony oddziaływaniu na europejski rynek

⁶ Warto podkreślić, że strach przed delokalizacją jest w rzeczywistości strachem przed bezrobociem. Kumulacja napięcia wywołana zwłaszcza przez polityków niemieckich i francuskich podtrzymywana jest przez prasę, która alarmuje o kolejnych przykładach zwalniania tysięcy pracowników. [UKIE, *Delokalizacja...*, 2006, s. 11-17; UKIE, *Wybrane...*, 2005, s. 13-16].

⁷ Taka ocena spowodowała wysunięcie przez Francję propozycji harmonizacji stawek podatkowych od osób prawnych oraz powiązania systemu podatkowego z poziomem finansowania w ramach funduszy strukturalnych [UKIE, *Wybrane...*, 2005, s. 15].

pracy [Commission Européenne..., 2006(a); Commission Européenne..., 2005; Lespoir, 2007].

Przewidywane działania zmierzają do promowania wzrostu gospodarczego i tworzenia miejsc pracy, a także do podnoszenia konkurencyjności Unii Europejskiej poprzez stymulowanie wzrostu wydajności i zdolności innowacyjnych gospodarki unijnej [European Techno-Economic..., 2007, s. 31-34].

Należy podkreślić, że wzmocnienie konkurencyjności Unii Europejskiej leży w interesie wszystkich podmiotów funkcjonujących na wspólnym rynku, a więc przedsiębiorstw oraz europejskich konsumentów (szerzej zob. [European Commission..., 2005(b); Ernst & Young..., 2005]. Niezmiernie ważne dla wzrostu konkurencyjności Wspólnoty Europejskiej jest również efektywne wykorzystanie ostatnich dwóch rozszerzeń ugrupowania [Barroso, 2006]. Wejście nowych państw członkowskich w struktury unijne z pewnością nadało nowej dynamiki Unii Europejskiej, która pozwolić powinna na podniesienie konkurencyjności gospodarki UE, a dzięki temu na sprostanie wyzwaniom związanym z postępującą globalizacją.

Jak wcześniej wspomniano, realne konsekwencje delokalizacji przedsiębiorstw ujawniają się najsilniej na szczeblu regionalnym, zwłaszcza w regionach specjalizujących się w danej branży. Wówczas masowa delokalizacja działalności prowadzi do zapaści gospodarczej i wykluczenia społecznego całych regionów. Aby zapobiec takiej dramatycznej sytuacji na szczeblu lokalnym, Komisja Europejska kładzie silny nacisk na kwestie spójności gospodarki europejskiej. Tu wysiłki skoncentrowane są na podnoszeniu kwalifikacji i umiejętności siły roboczej, wzroście nakładów na innowacyjność i promowaniu ducha przedsiębiorczości na terytorium Unii Europejskiej⁸.

Przenoszenie produkcji z jednej lokalizacji do innej, powodujące niejednokrotnie gwałtowne zmiany strukturalne w gospodarce, wzbudziło kontrowersje w trakcie negocjacji perspektywy finansowej 2007-2013 w kontekście możliwości uzyskiwania przez przedsiębiorstwa wyższego wsparcia z funduszy strukturalnych w nowych państwach członkowskich⁹. Obawy „starej piętnastki” spowodowały dyskusję na temat łagodzenia negatywnych skutków społecznych delokalizacji. Mimo, że problem ten pojawił się już wcześniej, rozszerzenie Wspólnoty wymusiło wypracowanie konkretnych rozwiązań legislacyjnych.

⁸ Trzeba zaznaczyć, że wspieranie powstawania oraz rozwoju małych i średnich przedsiębiorstw w regionach eliminuje ryzyko delokalizacji, gdyż tego rodzaju firmy wykazują bardzo niską mobilność i z natury nie są skłonne do poszukiwania nowej lokalizacji. Ich silne przywiązanie do terytorium regionu jest w kontekście delokalizacji ogromnym atutem [Commission Européenne..., 2006(a), s. 19-20].

⁹ Obawy związane z rozszerzeniem UE dotyczyły w tym przypadku efektu *shopping for subsidies* (inaczej *free-rider effects*). Chodzi tutaj o przenoszenie przedsiębiorstw ze „starej” piętnastki do nowych państw członkowskich w celu uzyskania wsparcia z funduszy strukturalnych, kierowanych przede wszystkim do słabiej rozwiniętych nowych krajów [Ryba, 2007].

Trzeba zaznaczyć, że już wcześniejsze uregulowania sprzed 2000 r. zapewniały możliwość pozbawienia wsparcia projektów, które nie zasługiwały na wsparcie. W perspektywie finansowej 2000-2006, obowiązujące regulacje wspólnotowe dawały ewentualność odebrania przyznanego wsparcia w sytuacji zmiany lokalizacji przedsiębiorstwa w ciągu 5 lat od momentu przyznania pomocy. W aktualnym okresie planistycznym warunkiem uzyskania pomocy publicznej jest trwałość operacji liczona od momentu zakończenia udzielenia wsparcia. Takie uregulowania „związują” przedsiębiorstwo korzystające z funduszy strukturalnych z daną lokalizacją na więcej niż 7 lat i skutecznie przeciwdziałają delokalizacji [Ryba, 2007, s. 7-8]. Sankcje za delokalizację przedsiębiorstwa obejmują nie tylko zwrot uzyskanego wsparcia, ale także zakaz korzystania z funduszy strukturalnych. Dodatkowo, wskutek silnej presji ze strony Niemiec i Francji, zapisano w preambule rozporządzenia, konieczność udzielania Komisji wszelkich informacji dotyczących przenoszenia miejsc pracy na terytorium UE w związku z korzystaniem z funduszy strukturalnych.

Szczególne znaczenie w kontekście delokalizacji należy przypisać także postawie władz publicznych w krajach Unii Europejskiej, które odpowiedzialne są za prowadzenie polityki ekonomicznej. Władze publiczne wszystkich szczebli w państwach członkowskich zmierzać powinny do podejmowania działań na rzecz uelastycznienia rynków pracy, ułatwiania prowadzenia działalności gospodarczej, redukcji obciążeń fiskalnych czy dostosowania polityki edukacyjnej [Commission Européenne..., 2006(b), s. 58-60]. Należałoby oczekiwać działań ukierunkowanych na podnoszenie atrakcyjności terytorium, przyciągających lokalizację przedsiębiorstw do krajów Unii Europejskiej.

5. Podsumowanie

Zjawisko delokalizacji jest skutkiem złożonych procesów zmian strukturalnych w gospodarce światowej spowodowanych przyśpieszającą globalizacją, wzrostem międzynarodowej konkurencji czy szybkich zmian technologicznych. Delokalizacja w rozszerzonej Unii Europejskiej stała się głównie problemem o poważnym ładunku emocjonalnym dla części klasy politycznej w państwach UE 15. Relatywnie nieduże konsekwencje delokalizacji działalności z krajów „piętnastki” do nowych krajów członkowskich nie powinny przesłaniać oczywistych makroekonomicznych korzyści dla gospodarki europejskiej płynących z realizacji swobody przepływu kapitału. Rozszerzenie Unii Europejskiej nie może być traktowane jako zagrożenie dla krajów „starej” piętnastki. Należałoby raczej pamiętać, że przyszłość Wspólnoty zależy obecnie od 27 krajów członkowskich, a samo rozszerzenie stało się także szansą na zwiększenie konkurencyjności dla przedsiębiorstw europejskich.

Przeciwdziałanie negatywnym skutkom delokalizacji, która oczywiście dotyka także kraje Unii Europejskiej, polegać powinno na stymulowaniu wzrostu gospo-

darczego, bazującego na polityce rozwoju zasobów ludzkich, edukacji, badań i rozwoju oraz innowacyjności. Wysiłki muszą być także ukierunkowane na lepszą integrację społeczną i pełne wykorzystanie potencjału demograficznego całego ugrupowania.

Literatura

- Barroso J.M., *Unlocking Europe's Growth Potential*, The Economist Business Roundtable, Brussels 2006.
- Bouvais W., *Les paradoxes de la délocalisation*, Novethic, Paris 2001.
- Celine T., *Délocalisation : peurs et enjeux*, „Journal AFSE” 2004 nr 92.
- Commission Européenne, *Délocalisation – défis et opportunités*, Bruxelles 2006(a).
- Commission Européenne, *Délocalisation de la production et relations industrielles*, Bruxelles 2006(b).
- Commission Européenne, *Délocalisation: qui défie l'économie européenne?*, Bruxelles 2005.
- DATAR, *Francja potęga przemysłowa, nowa polityka przemysłowa*, Paris 2004.
- Department of Trade and Industry, *Services and Offshoring: The Impact of Increasing International Competition Services*, London 2004.
- Deutsche Bundesbank, *Kapitalverflechtung mit dem Ausland*, 2004.
- Ernst&Young, *European Attractiveness Survey*, www.ey.com, 2005.
- European Commission, *Delocalization: Which Challenges for the EU Economy?*, ECFIN(REP) 50760/05, Brussels 2005(a).
- European Commission, *EU Competitiveness and Industrial Location*, GEPA, Brussels 2005(b).
- European Techno-Economic Policy Department, *Delocalisation of EU Industry*, European Parliament, Brussels 2007.
- Kalinowski T., *Polska jako miejsce lokowania inwestycji niemieckich*, IBnGR, Gdańsk 2005.
- Les délocalisations d'entreprises*, La documentation française, Paris 2004, www.vie-publique.fr.
- Lespoir F., *L'élargissement: une chance économique pour l'Europe?*, www.diplomatie.gouv.fr, 2007.
- Ryba J., *Problem delokalizacji podczas negocjacji pakietu legislacyjnego polityki spójności na lata 2007-2013*, UKIE, Warszawa 2007.
- UKIE, *Delokalizacja w rozszerzonej Unii Europejskiej – perspektywa wybranych państw UE. Wnioski dla Polski*, Urząd Komitetu Integracji Europejskiej Departament Analiz i Strategii, Warszawa 2006.
- UKIE, *Wybrane aspekty konkurencyjności europejskiej. Stan debaty*, UKIE, Warszawa 2005.
- www.iwh.de.
- www.kpmg.com.
- www.lexpansion.com.

DELOCALIZATION AND THE EUROPEAN UNION ENLARGEMENT

Summary

Delocalization has to be seen against the background of a much wider process of structural changes caused by increasing globalization, international competition and technologic development. It is a phenomenon of totally or partially ceasing of the business activity and its reopening abroad. With the EU enlargement the core question of the “old” EU 15 countries is to observe the process of delocalization to new integrated countries with low costs of business activity. This article presents and analyses the European debate, policy options and challenges to the EU economy posed by delocalization.

Agnieszka Parkitna

Politechnika Wrocławska

WPLYW CZYNNIKÓW MAKROEKONOMICZNYCH NA KONDYCJĘ FINANSOWĄ PRZEDSIĘBIORSTW W POLSCE – PRZYCZYNEK DO DYSKUSJI

1. Wstęp

Otoczenie jest zbiorem uwarunkowań określających funkcjonowanie i rozwój przedsiębiorstwa. Jest to jednocześnie zbiór szans i zagrożeń. Zrozumienie istoty i poznanie struktury otoczenia, a także jego wpływu na kondycję finansową przedsiębiorstw nabiera w kwestii zarządzania finansami istotnego znaczenia. Uwarunkowania zewnętrzne nie zawsze miały duże znaczenie dla prowadzących działalność gospodarczą. Jednak rozwój pozostałych elementów otoczenia spowodował konieczność ich uwzględnienia [Nowak, 2001, s. 179-182]. Chodzi tu o ustalenie w miarę możliwości podstawowych przyczyn poprawy lub pogarszanie się sytuacji finansowej, w tym przede wszystkim głównych łańcuchów zależności przyczynowo-skutkowych pomiędzy otoczeniem a parametrami ekonomicznymi wyrażającymi kondycję finansową przedsiębiorstw. Celem artykułu jest przybliżenie wpływu wybranych czynników makroekonomicznych na kondycję przedsiębiorstw oraz sposobu zarządzania finansami jako przyczynku do dyskusji i dalszych badań idących w tym kierunku, zwłaszcza że w literaturze przedmiotu badań takowych brakuje.

2. Czynniki wpływające na kondycję finansową przedsiębiorstwa

Przez pojęcie kondycji finansowej autorka niniejszego opracowania rozumie ogół parametrów ekonomicznych opisujących przedsiębiorstwo w aspekcie płynności finansowej, zadłużenia, sprawności działania, rentowności oraz oceny rynkowej wartości akcji i kapitału. Oczywiście płynność i rentowność, nawet doprowadzona do ROE, i wpływające na nią elementy nie wyczerpują problematyki ogólnej oceny: kondycji finansowej przedsiębiorstwa, stopnia zadłużenia i stopnia ryzyka finansowego procentowego udziału majątku obrotowego, a także trwałego w aktywach ogółem, ale stanowi podstawę do jej określenia. W literaturze przed-

miotu można znaleźć opracowania dotyczące kondycji przedsiębiorstw w Polsce opartej na szerokim bądź wąskim ujęciu wskaźnikowej analizy finansowej. Brak jest jednak badań, które wiązałyby w sposób kompleksowy, a zarazem jednoznaczny tę analizę ze zmieniającym się otoczeniem zewnętrznym.

Specjaliści w tej dziedzinie są zgodni co do tego, że kondycja finansowa konkretnego przedsiębiorstwa zależy od wielu warunków, w jakich przedsiębiorstwo funkcjonuje. Ze względu na to, iż źródłem czynników wewnętrznych jest samo przedsiębiorstwo, istnieje możliwość oddziaływania na te czynniki, nie będzie to jednak podstawą do rozważań niniejszego artykułu. Jeżeli można nimi sterować, można też przewidzieć ich skutki. Źródłem czynników zewnętrznych jest otoczenie przedsiębiorstwa, dlatego przedsiębiorstwo ma niewielką możliwość oddziaływania na te czynniki. Stanowią one ramy brzegowe dla systemu zarządzania finansami, a jednocześnie determinują kondycję finansową przedsiębiorstw. W literaturze przedmiotu identyfikacja czynników nie stanowi *novum*, brak jest jednak w tej kwestii zbadanych zależności. Najważniejszymi uwarunkowaniami zewnętrznymi wpływającymi na kondycję przedsiębiorstw są [Nowak, 2001, s. 26-29]:

- czynniki polityczno-prawne,
- czynniki społeczne,
- czynniki ekonomiczne.

Czynniki społeczne rozumie się jako normy i wartości, którymi odznacza się dana kultura, w której funkcjonuje przedsiębiorstwo. W przypadku państwa polskiego opartego na tradycjach religijnych to one stanowią podwaliny etyki biznesu. Czynniki polityczne dotyczą wpływu instytucji sprawujących władzę na działalność przedsiębiorstw. W Polsce jest to szczególnie widoczne, dotyczy wielu gałęzi przemysłu. Przykładem mogą być kłopoty prywatnych przedsiębiorstw w zetknięciu z nadal obecnymi monopolistami. Czynniki zewnętrzne są związane z systemami gospodarczymi, tendencjami występującymi w gospodarce. Podlegają one określonym zmianom. Zmiany tych czynników pociągają ze sobą konieczność dokonywania zmian w systemie zarządzania finansami oraz w całym systemie zarządzania, a także wzajemnego dopasowania tych systemów. Podstawową rolę odgrywa tu dynamika zmian, ich częstość i szybkość oraz rodzaj. Zmiany zachodzące w otoczeniu przedsiębiorstwa mogą być pogrupowane następująco [Nowak, 2003, s. 11-13]:

- zmiany w gospodarce światowej i procesy globalizacji,
- zmiany na rynku i wśród konkurencji,
- zmiany technologiczne,
- zmiany w systemie wartości i zmiany społeczne.

Mogą zachodzić one jednocześnie lub osobno, niezależnie od tego powinny powodować konieczność zmiany w systemie zarządzania finansami w taki sposób, aby uzyskać efekt dostosowania się do ich skutków z jednoczesnym utrzymaniem poziomu kondycji finansowej przedsiębiorstwa, co w realiach polskiej dynamicznie zmieniającej się gospodarki jest rzeczą bardzo trudną. Nie można ich traktować

całkowicie odrębnie, ponieważ planowane zmiany w jednym czynniku determinują zmiany w innych czynnikach. Na zmiany w innych czynnikach najsilniej oddziałują programy działalności oraz wyniki ekonomicznej płynności finansowej. Rozwiązania dotyczące systemu zarządzania finansami zależą od długookresowych celów i programów działalności, wyników ekonomicznych oraz strategicznych celów zarządzania przedsiębiorstwem. Cele i programy działalności przedsiębiorstwa w sposób bezpośredni oddziałują na wyznaczenie zadań dotyczących polityki finansowej. W obszarze działalności finansowej mogą wystąpić także inne cele, które nie zostały wzięte pod uwagę, gdyż nie są związane bezpośrednio z polityką finansową, np. zmiany w kulturze organizacyjnej, stosunkach pracy czy komunikacji interpersonalnej.

3. Kierunki wpływu czynników zewnętrznych na kondycję przedsiębiorstwa

Można przyjąć za aksjomat to, iż ogół czynników makroekonomicznych determinuje perspektywy rozwoju i kondycję przedsiębiorstw na rynku. Ostatnio w dobie integracji Polski z Unią Europejską oraz liberalizacji wymiany handlowej z zagranicą czynniki te wymuszają konieczność szybkiego przystosowania polskich przedsiębiorstw do rosnącej konkurencji [Szulc, 2002, s. 467-472].

Czynniki zewnętrzne tworzą więc ramy polityki makroekonomicznej. Część z nich stanowi determinanty obligatoryjne, które muszą być brane pod uwagę w sterowaniu kondycją finansową przedsiębiorstwa, jak również szeroko w rozumianym zarządzaniu finansami. Poprzez takie narzędzia państwo może wspierać bądź ograniczać działania przedsiębiorstw. Takimi narzędziami ekonomicznymi są np. ceny, podatki, regulacje dotyczące minimalnej płacy itp. [Czajka, 1999, s. 29]. Wypadkową otoczenia ekonomicznego jest również siła wpływu banku centralnego na sferę realną gospodarki, a jej istotnym elementem jest funkcjonujący model systemu finansowego warunkujący możliwości pozyskania kapitału przez przedsiębiorstwa.

W Polsce gospodarka rynkowa charakteryzuje się swobodą i wzajemną konfrontacją działalności we wszystkich dziedzinach. Każde przedsiębiorstwo musi sprostać ciągle zmieniającemu się otoczeniu oraz nieuniknionej konieczności stałej adaptacji do jego zmian. Dlatego przedsiębiorstwo musi antycypacyjnie dostosowywać się do zmian w otoczeniu [Egeman, 2001, s. 25]. Niestety, aktywność gospodarcza przede wszystkim ulokowana jest tam, gdzie duża zmienność rynku oferuje wciąż nowe okazje, generując oczywiście nieznanne wcześniej zagrożenia [Leszczek, 2000, s. 26].

Bezpośredni i bardzo duży wpływ na finanse przedsiębiorstw i ich kondycję finansową ma rynek pracy. W teorii ekonomii rozpatruje się zmienność wysokości płac w zależności od wielkości podaży. W dobie takiego bezrobocia pracodawcy mają dużą możliwość wyboru pracowników wśród poszukujących pracy. Uwzględ-

niając minimalizację kosztów pracy, racjonalizują oni koszty wynagrodzeń, a nawet stosują drenaż płac poprzez ustalenia własnych zasad wynagradzania [Leszczek, 2000, s. 26]. Koszty płac, które ponosi przedsiębiorstwo przez koszt wytworzenia sprzedanych towarów, uczestniczą w dużym stopniu w tworzeniu wyniku finansowego. Są one zdeterminowane istniejącymi uwarunkowaniami produkcyjno-ekonomicznymi przedsiębiorstwa. Z drugiej strony wysokie obciążenia na rzecz społecznych kosztów wynagrodzeń sprawiają, że pracodawcy, aby je minimalizować, mogą stosować politykę niskiego wynagrodzenia pracowników [Sekuła, 2003, s. 41]. Tak wysokie obligatoryjne obciążenia płac ustalone przez państwo ograniczają elastyczność płac i zmuszają przedsiębiorstwa do jednego kierunku działań w celu ich minimalizacji, aby osiągnąć odpowiedni wynik finansowy. W przeciwnym wypadku przedsiębiorstwa mogą mieć trudności z zapewnieniem niezbędnych środków i sfinansowaniem pochodnych od płac obciążeń podatkowo-ubezpieczeniowych wynikających z prawnych uwarunkowań wynagradzania [Sekuła, 2003, s. 41].

W coraz dynamiczniej rozwijającej się współczesnej gospodarce, wobec nasilającej się konkurencji globalnej, sukcesy stają się udziałem wyłącznie przedsiębiorstw zdolnych wyłamać się ze stereotypów, które realizują w swojej strategii koncepcje rozwojowe. Przeciętność staje się wielkim krokiem ku klęsce, która w dzisiejszych czasach nadchodzi coraz szybciej i w coraz bardziej nieuchronny sposób [Kaleta, 2000, s. 8]. Zarządzanie finansami musi stanowić spójną i unikatową konfigurację działań obejmujących wytyczanie długofalowych celów, formułę zasad, planów i programów ukierunkowanych na tworzenie i wykorzystanie kapitału ludzkiego w sposób prowadzący do generowania wartości dla organizacji, gwarantującego osiągnięcie przez nią trwałej przewagi konkurencyjnej oraz określonych efektów ekonomicznych [Pocztowski, 2002, s. 38].

Otoczenie podatkowe rozumie się jako system podatkowy oraz płatności (obciążenia obowiązkowe i egzekwowane na drodze przymusu), które z punktu widzenia przedsiębiorstwa niczym się od podatków nie różnią ze względu na swoje skutki ekonomiczne. W płaszczyźnie normatywnej system podatkowy rozumiany jest jako system prawa podatkowego. W polskim systemie podatkowym ignoruje się często rzeczywistość gospodarczą oraz zdrowy rozsadek, co może doprowadzić do absurdalnych sytuacji (np. definicja samochodu ciężarowego w podatku VAT). Analiza podatków na płaszczyźnie normatywnej prowadzi również do wniosku, że system podatkowy staje się źródłem dodatkowego ryzyka w działalności przedsiębiorstwa. Ryzyko to rozumie się jako zagrożenie wystąpienia sankcji w formie dodatkowych płatności oraz dodatkowych kosztów wynikających ze sposobu działań ustawodawcy, a z drugiej strony naturalnych relacji podatkowych. Działania ustawodawcy podatkowego skutkują dodatkowym ryzykiem, jeżeli prowadzą do wdrażania skomplikowanych, niespójnych, nieprzemyślanych i sprzecznych przepisów podatkowych w sytuacji, gdy warunkiem zachowania odpowiedniej staranności możliwe jest ich uniknięcie. Ryzyko podatkowe wynika również z regulacji

prawnej, której cechą jest praktyczna niemożność precyzyjnego sformułowania obowiązku podatkowego. Trudno bowiem zdefiniować całą złożoność życia gospodarczego, choć powinna być ona uwzględniona w dyspozycji norm podatkowych. Często niemożność precyzyjnego określenia obowiązku podatkowego wynika z naturalnych ograniczeń [Poszwa, 2005, s. 341-345].

Płasczyzna ekonomiczna systemu podatkowego dotyczy skali pobrania z majątku podatnika. Wysokie, w odbiorze podatnika, wydatki podatkowe skłaniają do podjęcia działań ryzykownych, a nawet nielegalnych. Należy zatem zauważyć, że zastosowanie instrumentów podatkowych (np. przyspieszonej amortyzacji) do zmniejszenia płatności podatkowych powinno być poprzedzone rachunkiem ekonomicznym. Korzyści bowiem są często tylko potencjalne, a ich realizacja zależy od spełnienia wielu warunków, w tym ekonomicznych (np. wykazania odpowiednio wysokiego dochodu) [Poszwa, 2005, s. 341-345].

Podatek VAT jest instrumentem fiskalnego zapewniania wpływów budżetowych, z drugiej jednak strony umożliwia on także swobodny przepływ towarów i usług poprzez eliminację podwójnego opodatkowania. Niepokój budzi jednak największy poziom zaległości podatku VAT w świetle innych podatków państwowych [Olkowska, 2007, s. 285-293]. Podatek od towarów i usług jest uważany za neutralny dla prowadzących działalność gospodarczą, w rzeczywistości jednak zarówno mechanizm rozliczeń, jak i skala płatności podatku VAT mają określone konsekwencje dla działalności przedsiębiorstwa. Oddziaływanie podatku VAT na wyniki przedsiębiorstwa nie tylko jest związane z jego specyficznym charakterem, ale wynika w znacznym stopniu z treści norm prawnych konstytuujących podatek VAT, co ma swoje uzasadnienie w [Poszwa, 2003, s. 142-143]:

- konstrukcji parametrycznej podatku
- oraz modyfikacji jego ekonomicznego mechanizmu dodatkowymi ograniczeniami.

Konstrukcje parametryczne oznaczają możliwość wyboru sposobu przeprowadzenia operacji gospodarczych bądź też sposobu ich rozliczania w kontekście utraconych korzyści w przypadku korzystania ze zwolnień. Ekonomiczny mechanizm podatku VAT jest modyfikowany przez fiskusa, który sukcesywnie wprowadza dodatkowe ograniczenia, wymagania i sankcje. Ich celem jest ograniczenie nadużyć. W ostatecznym rozrachunku prowadzą one jednak do zwiększenia ryzyka podatkowego przedsiębiorstw oraz pojawiania się dodatkowych kosztów „obsługi” podatku. Źródłem ogromnego ryzyka jest konieczność zadbania o wiarygodność wystawcy faktury VAT. Podatnik VAT ponosi odpowiedzialność za działania swoich kontrahentów, na które nie ma żadnego wpływu, a prowadzi swoją działalność w warunkach działań, często nieprzewidywalnych, ustawodawcy i organów podatkowych. Dlatego też podatek VAT nie jest neutralny dla przedsiębiorstw. Powinien on być uwzględniony przy podejmowaniu wielu decyzji w przedsiębiorstwie, które

muszą być prawidłowo rozwiązane w celu efektywności gospodarowania [Poszwa, 2003, s. 142-143].

4. Skutki wpływu czynników zewnętrznych na kondycję przedsiębiorstw

Analizując literaturę przedmiotu, autorka nie znalazła badań mających na celu określenie powiązania wpływu czynników ekonomicznych z kondycją finansową przedsiębiorstw. Wnioski stanowiące przyczynek do dalszej dyskusji wysnuto na podstawie badań zespołu badawczego naukowców, którzy postanowili dokonać dynamicznej i w pewnym stopniu morfologicznej oceny wyników finansowych i sytuacji finansowej reprezentatywnej próbki polskich przedsiębiorstw. Górski i Stadtherr podjęli próbę określenia, *czy stan finansów polskich firm poprawia się, czy też nie, ile jest firm w dobrej sytuacji, a ile zagrożonych, a także w jakim zakresie wyniki różnią się w obrębie poszczególnych grup przedsiębiorstw?* Analiza danych przeprowadzonych przez ten zespół badawczy na podstawie badań 2000 polskich przedsiębiorstw w latach 2002-2003 pozwala na wyciągnięcie następujących najbardziej istotnych wniosków [Górski, Stadtherr, 2007, s. 155-172]:

1. W analizowanym okresie przedsiębiorstwa wykazały dość wysoką dynamikę sprzedaży. Wystąpił zatem klasyczny dodatni efekt dźwigni operacyjnej, co zdaniem autorów można powiązać z tym, iż zarówno relatywny poziom kosztów zmiennych w sprzedaży, jak i kwota kosztów stałych nie uległy większym zmianom. Wszystkie te tendencje, tzn. w zakresie RE, RPE i obciążeń fiskalnych, autorzy oceniają bardzo pozytywnie, gdyż przyniosły one wzrost RN o 1,9 punktu procentowego. Można zatem domniemywać, że poprawa rentowności była równie powszechna.

2. Wzrasta wyraźnie wykorzystanie majątku, dzięki czemu wskaźnik ROA wzrósł w jeszcze większym stopniu niż RN. Pozytywnym zjawiskiem wydaje się również pewne obniżenie się wskaźnika MKW, co świadczy o zmniejszeniu się ryzyka finansowego. Jest to poprawa imponująca, aczkolwiek sam poziom tego wskaźnika nie jest jeszcze zadowalający.

3. Badane przedsiębiorstwa charakteryzowały się dość niską elastycznością majątku. Kapitał stały był jednak większy niż aktywa trwałe, bowiem kapitał pracujący był dodatni w większości przedsiębiorstw. Rozpiętość między kapitałem własnym a majątkiem trwałym, przy dodatnim kapitale pracującym obliczonym jako różnica między aktywami obrotowymi a ogółem zobowiązań bieżących, wskazuje, iż łącznie badane przedsiębiorstwa miały dość wysoki poziom pozostałych pozycji kapitału stałego, w tym głównie zobowiązań długoterminowych.

4. Płynność finansowa znacznej części przedsiębiorstw pozostawia wiele do życzenia i była utrzymywana dzięki wysokim zobowiązaniom długoterminowym finansującym majątek trwały. Świadczyć to może o dużym optymizmie kadry kierowniczej, chociaż równocześnie mniejsza elastyczność majątku i wskazuje na

potrzebę dalszego wzrostu rentowności w celu prawidłowej obsługi zobowiązań długoterminowych. Wskazuje to także na słuszność polityki zmniejszania obciążeń z tytułu CIT, poprawiają one bowiem sytuację przedsiębiorstw w zakresie płynności finansowej i umożliwiają poważniejsze inwestycje.

5. Bardzo pozytywnym zjawiskiem, według autorów, jest spadek liczby przedsiębiorstw nierentownych; te, które pozostały nierentowne, nie potrafiły pozytywnie wykorzystać wzrostu sprzedaży dla poprawy swojej rentowności.

6. Dynamika wzrostu sprzedaży była zdecydowanie wyższa w przedsiębiorstwach prywatnych niż w przedsiębiorstwach państwowych. W obydwu grupach przedsiębiorstw tendencje w zakresie rentowności sprzedaży były pozytywne i dość zbieżne. Zbliżony był również poziom tej rentowności, aczkolwiek trzeba pamiętać, że grupa przedsiębiorstw państwowych jest dość nietypowa. Odmienność jej wynika z tego, że w niektórych gałęziach przemysłu (np. górnictwo i usługi) funkcjonuje jeszcze sporo dużych przedsiębiorstw państwowych (lub z przewagą własności państwowej), dość nietypowych, mających ciągle pozycję w dużej mierze monopolistyczną, bądź uzyskujących duże dotacje czy też korzystających z aktualnie wysokiej koniunktury (np. górnictwo), co zamazuje obraz średniej rentowności w obydwu grupach przedsiębiorstw, a zwłaszcza obraz poziomu rentowności sprzedaży. Zdecydowana przewaga przedsiębiorstw prywatnych jest widoczna szczególnie w gałęziach typowych, takich jak przemysł i handel.

5. Zakończenie

Podsumowując, można stwierdzić, iż istnieje związek między czynnikami makroekonomicznymi a kondycją finansową przedsiębiorstw. Jednak brak jest w tej kwestii wyraźnych algorytmów warunkujących konkretne parametry ekonomiczne przedsiębiorstw odzwierciedlających ich kondycję. Im szybciej zostaną one dostrzeżone, tym efektywniej przedsiębiorstwa będą mogły wykorzystać ich wpływ. Uzupełnieniem takiej analizy powinna być analiza strukturalna pokazująca faktyczne zróżnicowanie parametrów i zjawisk w ramach danej grupy przedsiębiorstw, bowiem stany średnie mówią co prawda dość dużo o zjawisku, ale mogą być trochę mylące i w wielu przypadkach potrzebna jest głębsza wiedza o skali zróżnicowania danego zjawiska.

Literatura

- Czajka Z., *Modyfikacja systemu plac przedsiębiorstwa, Podstawowe uwarunkowania. Cz. I*, „Służba Pracownicza” 1999 nr 9.
- Egeman E.M., *Problemy restrukturyzacji i kierowania zatrudnieniem*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa” 2001 nr 8.

- Górski A., Stadtherr S., *Ocena wyników i kondycji finansowej polskich przedsiębiorstw na podstawie analizy danych z listy 2000 największych firm polskich*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Wrocławskiej, Wrocław 2007.
- Kaleta A., *Odwaga strategii – warunek sukcesów współczesnych przedsiębiorstw*, „Przegląd Organizacji” 2000 nr 10.
- Leszczek M., *Zarządzanie strategiczne w czasach dynamicznych przemian*, „Przegląd Organizacji” 2000 nr 6.
- Nowak E., *Rachunkowość zarządcza w zarządzaniu zdecentralizowanym przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2001.
- Nowak E., *Uwarunkowania systemu controllingu przedsiębiorstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 987, AE, Wrocław 2003.
- Olkowska W., *Podatek od towarów i usług w świetle innych podatków państwowych w Polsce w latach 2000-2004*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1159, AE, Wrocław 2007.
- Pocztowski A., *Międzynarodowe zarządzanie zasobami ludzkimi*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2002.
- Poszwa M., *Obciążenia podatkowe w strategii przedsiębiorstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 1080, AE, Wrocław 2005.
- Poszwa M., *Podatek VAT w controllingu przedsiębiorstwa*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej we Wrocławiu nr 989, AE, Wrocław 2003.
- Sekuła Z., *Uwarunkowania i instrumenty płac w firmie*, OWPWr, Wrocław 2003.
- Szulc R., *Sytuacja ekonomiczna i kierunki rozwoju małych przedsiębiorstw...*, [w:] *Konsument, firma, rynek*, Uniwersytet Warmińsko-Mazurski w Olsztynie, Olsztyn 2002, s. 467-472.

THE INFLUENCE OF MACROECONOMIC FACTORS ON FINANCIAL CONDITIONS OF COMPANIES IN POLAND – THE CONTRIBUTION TO THE DISCUSSION

Summary

The influent factors on the financial form were qualified. The directions of the influence of external factors on financial conditions of the firm were showed. The results of the influence of external factors on financial conditions were identified.

Artur Paździor

Politechnika Lubelska

WPLYW CZYNNIKÓW NIEMATERIALNYCH NA WARTOŚĆ RYNKOWĄ PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wstęp

Nadrzędnym celem przedsiębiorstw, bez względu na wielkość, powinna być maksymalizacja wartości w długim okresie. Nie zawsze jednak zarządzający przywiązują należytą wagę do strategii efektywnej realizacji tego zadania. Nierzadko mikro- i mali przedsiębiorcy skupiają się na osiągnięciu celów doraźnych, jak na przykład maksymalizacja zysków czy zwiększanie sprzedaży. Taka postawa może wynikać z nieświadomości istotności realizacji strategii maksymalizacji wartości przedsiębiorstwa czy też po prostu z czystej chęci szybkiego wzbogacenia się. Wydaje się, że menedżerowie dużych przedsiębiorstw, mając wiedzę chociażby na temat systemu VBM (*Value Based Management*), starają się przypisywać większe znaczenie wzrostowi oraz kreacji wartości.

Wartość przedsiębiorstwa rozumiana jest na wiele sposobów [Panfil, Szablewski, 2006, s. 29]. Spośród wielu koncepcji wartości ze względu na łatwość kalkulacji oraz powszechność stosowania dwie wysuwają się na plan pierwszy: wartość księgową i wartość rynkową. Wartość księgową, będącą różnicą pomiędzy wartością aktywów oraz wartością zadłużenia podmiotu, cechuje się niezwykłą prostotą kalkulacji. Opieranie się jednak wyłącznie na tej koncepcji pociąga ze sobą szereg negatywnych konsekwencji z powodu wad, wśród których najczęściej wymieniane to [Malinowska, 2001, s. 51]:

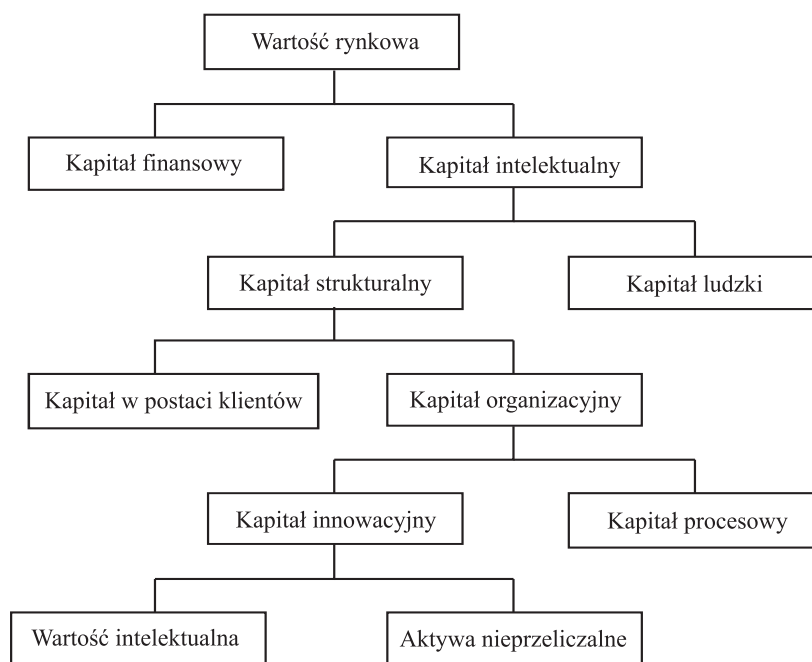
- historyczny charakter cen,
- różnice pomiędzy zużyciem ewidencyjnym a zużyciem faktycznym.

Wartość rynkową niweluje większość wad koncepcji wartości księgowej. Wartość rynkową można zdefiniować jako cenę wymienną aktywu będącego przedmiotem obrotu na zorganizowanym rynku [Panfil, Szablewski, 2006, s. 29]. W przypadku spółek publicznych koncepcja ta często utożsamiana jest z wartością kapitalizacji rynkowej będącej iloczynem aktualnej ceny rynkowej akcji oraz liczby wyemitowanych akcji zwykłych.

2. Wartość księgowa a wartość rynkowa

Różnice pomiędzy wartością księgową a wartością rynkową są okazją do polemik na temat czynników na nią wpływających. Wartość rynkową niższą od wartości księgowej interpretuje się jako niedowartościowanie spółki przez „rynek”. Sytuacja, w której wartość rynkowa znacznie przewyższa wartość księgową kapitału własnego, jest widoczna w przedsiębiorstwach cechujących się dużym potencjałem wzrostu wyników finansowych w przyszłości. W przypadku bardzo wysokich rozbieżności można mówić nawet o przewartościowaniu akcji podmiotu.

Rozbieżności pomiędzy wartością księgową a wartością rynkową są zmienne w czasie i często uzależnione od bieżącej tendencji panującej na rynku akcji. Podczas bessy wskaźnik cena/wartość księgowa (P/BV – *Price/Book Value*) obrazujący wymierną różnicę pomiędzy wartością rynkową a wartością księgową jest zazwyczaj na niskim poziomie, natomiast podczas hossy wskaźnik ten przyjmuje często nienaturalnie wysokie wartości. Rozbieżności te są okazją do wielu polemik, których celem jest kreślenie determinantów różnic pomiędzy wartością księgową i rynkową. W literaturze można znaleźć opinie, że rozbieżności te są spowodowane, poza próbą zdyskontowania przyszłych zysków, czynnikami niematerialnymi,

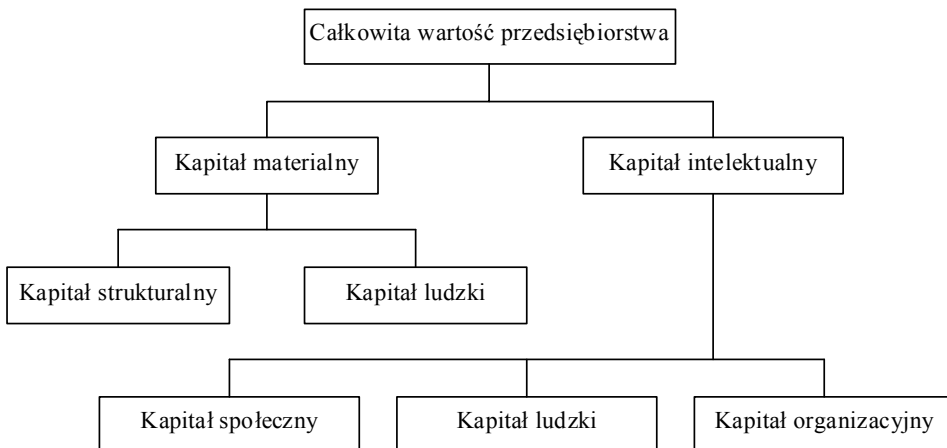


Rys. 1. Elementy kapitału intelektualnego w schemacie wartości firmy Skandia

Źródło: L. Edvinsson, *Developing Intellectual Capital at Skandia*, „Long Range Planning” 1997 no. 3.

wśród których najczęściej wymienia się wpływ kapitału intelektualnego. Wyznacznikiem wartości rynkowej przedsiębiorstwa są zatem kapitał finansowy oraz kapitał intelektualny (por. rys. 1).

Zdaniem M. Bratnickiego i J. Strużyny, na całkowitą wartość przedsiębiorstwa składa się kapitał materialny i kapitał intelektualny (por. rys. 2).



Rys. 2. Drzewo wartości przedsiębiorstwa

Źródło: M. Bratnicki, J. Strużyna (red.), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, AE, Katowice 2001, s. 70.

Istotnym czynnikiem determinującym wartość przedsiębiorstwa, poza kapitałem ludzkim oraz relacjami z kontrahentami, jest znak firmowy (marka). „Marka jest jednym z najistotniejszych elementów wartości przedsiębiorstwa; nie rejestrowana w bilansie – tworzy wartość firmy” [Marcinkowska, 2000, s. 136]. Markę można zdefiniować jako nazwę, która wyróżnia produkt lub producenta spośród konkurencji. Spośród wielu rodzajów marek najczęściej spotykane to [Marcinkowska, 2000, s. 137]:

- znaki towarowe stosowane w celu identyfikacji produktu; są często tożsame z nazwami przedsiębiorstw (np. Cocal-Cola, IBM);
- nazwy handlowe (firmy) będące nazwami przedsiębiorstw, związków lub innych organizacji, stosowane w celu identyfikacji na rynku (np. Greenpeace, Shell);
- znaki certyfikatu identyfikujące produkty posiadające charakterystyczną cechę (np. ISO);
- marki kolektywne (grupowe) informujące o dostarczeniu produktu lub usługi przez członka konkretnej grupy, mające często charakter rekomendacji (np. produkt polecany przez Centrum Zdrowia Dziecka);

- wzornictwo określające kompleksowy *image* produktu: kolor, kształt, wielkość, materiał, wystrój wnętrz itp. (np. sieci franczyzowe).

W przypadku najbardziej znanych korporacji wartość znaku firmowego jest zbliżona do wartości księgowej przedsiębiorstwa, a niekiedy nawet ją przewyższa. Od wielu lat za najcenniejsze marki świata uważane są m.in.: Coca-Cola, Nokia, Marlboro, Microsoft, IBM, Mercedes-Benz, których wartość często stanowi większą część wartości kapitalizacji rynkowej.

Zdaniem wielu teoretyków i praktyków zarządzania, marka jest najważniejszym aktywem przedsiębiorstwa. „Pomimo tego, że jest ona niematerialna, a jej wartość trudna do oszacowania, stanowi źródło wartości firmy i jej sukcesu rynkowego” [Herman, Szablewski, 1999, s. 292].

O tym, jaki wpływ na wartość rynkową mają czynniki niematerialne, świadczy chociażby zestawienie wskaźników P/BV (cena/wartość księgowa) największych spółek świata (por. tab. 1).

Tabela 1. Wskaźniki cena/wartość księgowa największych spółek świata

Spółka	P/BV
General Electric	7,9
Microsoft	20,8
Shell Group	3,3
Coca-Cola	26,5
Exxon	4,0
Merck	11,1
Pfizer	16,6
Nippon Telegraph&Telephone	4,0
Wal-Mart Stores	6,7
Intel	6,0

Źródło: M. Marcinkowska, *Kształtowanie wartości firmy*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000, s. 17

Opierając się na danych zaprezentowanych w tab. 1, można stwierdzić, że wartość rynkowa największych korporacji znacznie przewyższa ich wartość księgową. W związku z tym inwestorzy, kupując akcje tych spółek, w niewielkim stopniu kierują się bieżącymi wynikami finansowymi, a ich decyzje w znacznej mierze oparte są na przekonaniach odnośnie do perspektyw rozwoju.

Rozbieżności między wartością księgową oraz wartością rynkową spółek zdają się potwierdzać rolę czynników niematerialnych w kształtowaniu wartości przedsiębiorstwa. Ich unikatowość polega na tym, że w przeciwieństwie do czynników materialnych [Mikuła, Pietruszka-Ortyl, Potocki, 2002, s. 38]:

- są niewidoczne (niewykazywane przez księgowość),
- są wykorzystywane przez jedną grupę,
- nie wyczerpują się,

- nie można ich w całości kupić ani skopiować,
- zanikają, jeśli się ich nie używa,
- są niedokładnie uregulowane pod względem legislacyjnym.

3. Analiza wartości wybranych spółek giełdowych

W celu zbadania wpływu czynników niematerialnych na wartość przedsiębiorstw posłużono się porównaniem wartości księgowej z wartością kapitalizacji rynkowej spółek giełdowych. Spośród blisko trzystu podmiotów notowanych na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie analizie poddanych zostało po dziesięć spółek mających największy udział w dwóch indeksach giełdowych: WIG-Informatyka oraz WIG-Spożywczy. Wybór tych indeksów podyktowany był chęcią ukazania kontrastu między firmami tradycyjnymi oraz najbardziej zaawansowanymi technologicznie. Często wyrażane jest przekonanie, że kapitał intelektualny osiąga najwyższą wartość w przedsiębiorstwach konsultingowych, instytucjach finansowych oraz w podmiotach tzw. nowych technologii, jak np. informatyka. Dlatego porównanie spółek tradycyjnych ze spółkami z branży *high-tech* umożliwi postawienie konkluzji o wpływie czynników niematerialnych na ceny rynkowej akcji spółek giełdowych.

Spółki poddane analizie wraz z wybranymi danymi finansowymi na 30 czerwca 2007 r., zamieszczono w tab. 2 i 3.

Tabela 2. Analizowane spółki z indeksu WIG-Informatyka

Spółka	Suma aktywów	Wartość księgowa	Zysk netto	Liczba akcji	Cena akcji	Wartość rynkowa
Assecopol	2 103 550 000	1 598 467 000	64 915 000	46 120 828	85,00	3 920 270 380
Prokom	3 579 150 000	2 469 818 000	321 670 000	13 890 830	150,00	2 083 624 500
Comarch	521 817 000	253 099 000	17 699 000	7 960 596	205,50	1 635 902 478
MCI	131 678 000	91 882 000	33 313 000	39 970 000	37,50	1 498 875 000
Sygnity	978 285 000	373 165 000	-28 832 000	7 974 757	85,00	677 854 345
ATM	160 758 000	79 920 000	-146 000	3 295 642	150,30	495 334 993
Techmex	348 789 000	162 028 000	790 000	8 368 672	40,52	339 098 589
TETA	54 419 000	44 360 000	2 161 000	9 000 000	25,90	233 100 000
ABG	602 227 000	425 040 000	5 468 000	94 589 602	7,60	718 880 975
Igroup	225 880 000	166 870 000	4 842 000	32 756 000	9,08	297 424 480
Suma	8 706 553 000	5 664 649 000	421 880 000			11 900 365 740

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Spośród dwudziestu analizowanych spółek zaledwie trzy (dwie z indeksu WIG-Informatyka oraz jedna z indeksu WIG-Spożywczy) w pierwszym półroczu 2007 r. zanotowały stratę netto. Pozostałe podmioty w pierwszych sześciu miesią-

cach roku były rentowne. Warto również zwrócić uwagę, że wartość księgowa majątku badanych spółek z indeksu WIG-Informatyka jest przeszło dwukrotnie wyższa niż podmiotów z indeksu WIG-Spożywczy, a łączny kapitał własny spółek *high-tech* przewyższał skumulowany kapitał własny firm spożywczych o blisko 200%.

Tabela 3. Analizowane spółki z indeksu WIG-Spożywczy

Spółka	Suma aktywów	Wartość księgowa	Zysk netto	Liczba akcji	Cena akcji	Wartość rynkowa
Duda	820 029 000	443 266 000	28 250 000	96 400 000	13,15	1 267 660 000
Mispol	130 140 000	90 805 000	8 055 000	14 539 000	25,20	366 382 800
Jutrzenka	441 489 000	242 686 000	79 996 000	2 612 678	229,50	599 609 601
Elstaroil	377 945 000	150 868 000	-489 000	48 212 000	13,70	660 504 400
Wawel	182 388 000	143 604 000	8 937 000	1 499 755	384,00	575 905 920
Hoop	559 142 000	166 218 000	23 457 000	13 088 576	41,50	543 175 904
Pamapol	383 175 000	132 800 000	15 946 000	23 166 700	31,47	729 056 049
Graal	341 834 000	183 160 000	2 350 000	8 056 440	45,98	370 435 111
Indykpol	334 931 000	161 842 000	9 716 000	3 124 500	149,50	467 112 750
Ambra	552 997 000	216 050 000	20 096 000	25 206 644	16,69	420 698 888
Suma	4 124 070 000	1 931 299 000	196 314 000			6 000 541 424

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Wartości wskaźnika cena/wartość księgowa (P/BV) obrazującego relację między wartością rynkową a wartością księgową badanych przedsiębiorstw oraz wartości wskaźnika cena/zysk (P/E) zostały zaprezentowane w tab. 4 i 5.

Tabela 4. Wskaźniki wartości rynkowej analizowanych spółek z indeksu WIG-Informatyka

Spółka	Wartość księgowa na jedną akcję (BPVS)	Zysk netto na jedną akcję (EPS)	Wskaźnik cena/wartość księgowa (P/BV)	Wskaźnik cena/zysk (P/E)
Assecopol	34,66	2,81	2,45	30,20
Prokom	177,80	46,31	0,84	3,24
Comarch	31,79	4,45	6,46	46,21
MCI	2,30	1,67	16,31	22,50
Sygnity	46,79		1,82	
ATM	24,25		6,20	
Techmex	19,36	0,19	2,09	214,62
TETA	4,93	0,48	5,25	53,93
ABG	4,49	0,12	1,69	65,74
Igroup	5,09	0,30	1,78	30,71
Średnia			4,49	58,39

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Tabela 5. Wskaźniki wartości rynkowej analizowanych spółek z indeksu WIG-Spożywczy

Spółka	Wartość księgowa na jedną akcję (BPVS)	Zysk netto na jedną akcję (EPS)	Wskaźnik cena/wartość księgowa (P/BV)	Wskaźnik cena/zysk (P/E)
Duda	4,60	0,59	2,86	22,44
Mispol	6,25	1,11	4,03	22,74
Jutrzenka	92,89	61,24	2,47	3,75
Elstaroil	3,13		4,38	
Wawel	95,75	11,92	4,01	32,22
Hoop	12,70	3,58	3,27	11,58
Pamapol	5,73	1,38	5,49	22,86
Graal	22,73	0,58	2,02	78,82
Indykpol	51,80	6,22	2,89	24,04
Ambra	8,57	1,59	1,95	10,47
Średnia			3,34	25,43

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Przeprowadzona analiza wykazała, że wartość rynkowa badanych spółek na koniec czerwca 2007 r. znacznie przewyższała ich wartość księgową. Tylko

Tabela 6. Wskaźnik wartość firmy/wartość rynkowa (G/MV) analizowanych spółek z indeksu WIG-Informatyka

Spółka	Wartość firmy/wartość rynkowa (G/MV)
Assecopol	59%
Prokom	0%*
Comarch	85%
MCI	94%
Sygnity	45%
ATM	84%
Techmex	52%
TETA	81%
ABG	41%
Igroup	44%
Średnia	58%

* Dla Prokom SA wskaźnik G/MV osiągnął wartość poniżej zera ze względu na to, że wartość rynkowa spółki była niższa od jej wartości księgowej. Wartość zero w tabeli oznacza, że czynniki niematerialne nie miały wpływu na wartość kapitalizacji rynkowej spółki.

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

Tabela 7. Wskaźniki wartości rynkowej analizowanych spółek z indeksu WIG-Spożywczy

Spółka	Wartość firmy/wartość rynkowa (G/MV)
Duda	65%
Mispol	75%
Jutrzenka	60%
Elstaroil	77%
Wawel	75%
Hoop	69%
Pamapol	82%
Graal	51%
Indykpol	65%
Ambra	49%
Średnia	67%

Źródło: opracowanie własne na podstawie sprawozdań finansowych badanych spółek.

w przypadku jednej spółki – Prokom, wartość rynkowa była niższa niż wartość kapitału własnego tego przedsiębiorstwa. Oznacza to, że wpływ czynników niematerialnych na ceny rynkowe akcji również w przypadku polskich spółek giełdowych jest zauważalny. Warto również zwrócić uwagę na to, że wartość rynkowa spółek z indeksu WIG-Informatyka była średnio 4,5-krotnie wyższa od ich wartości księgowej, a dla spółek z indeksu WIG-Spożywczy 3,3-krotnie. Na tej podstawie można wyrazić przekonanie, że na wartość rynkową spółek zaawansowanych technologii czynniki niematerialne mają większy wpływ niż na spółki zajmujące się działalnością „tradycyjną”.

Opierając się na założeniu, że rozbieżność pomiędzy wartością kapitalizacji rynkowej a wartością księgową jest przypisywana wartości firmy (*goodwill*) [Marcinkowska, 2000, s. 17], można oszacować, w jakim stopniu wartość rynkowa zależy od wartości firmy. Wyniki analizy zostały zaprezentowane w tab. 6 i 7.

Wyniki szacunków wskazują, że wartość rynkowa badanych spółek w ponad połowie jest zdeterminowana wartością firmy. Warto zwrócić uwagę, że w przypadku niektórych spółek wartość *goodwill* decyduje o ponad 80% wartości rynkowej. Natomiast poza spółką Prokom, gdzie wartość rynkowa jest niższa od wartości księgowej, w żadnym z analizowanych przedsiębiorstw wskaźnik G/MV nie osiągnął wartości poniżej 40%. Świadczy to o niemałym wpływie czynników niematerialnych na ceny akcji oraz o przywiązywaniu uwagi inwestorów nie tylko do bieżących wyników finansowych, ale również (albo przede wszystkim) do perspektyw rozwoju spółek giełdowych.

4. Podsumowanie

Analiza wybranych spółek notowanych na GPW w Warszawie wykazała, że istnieją wyraźne rozbieżności pomiędzy ich wartością księgową i rynkową. Przebieżna wartość wskaźnika cena/wartość księgową (P/BV) wyniosła 3,91, co oznacza, że wartość rynkowa tych spółek była średnio blisko 4-krotnie wyższa od ich wartości księgowej. Potwierdza to tezę o niemałym wpływie czynników niematerialnych na wartość jednostki gospodarczej. Otrzymane wartości wskaźnika wartość firmy/wartość rynkowa sugerują, że większa część wartości rynkowej tworzona jest nie ze składników ujętych w bilansie, ale dzięki takim czynnikom, jak [Mikuła, Pietruszka-Ortyl, Potocki, 2002, s. 39]:

- kompetencje pracowników (wykształcenie, doświadczenie, umiejętności itp.),
- wewnętrzna struktura organizacyjna (patenty, licencje, *know-how*, znaki towarowe, zarządzanie, kultura, technologia itp.),
- zewnętrzna struktura organizacyjna (*image*, znak firmowy, stosunki z kontrahentami itp.).

Wyniki analizy utwierdzają również w przekonaniu, że wysoki wpływ czynników niematerialnych nie jest zjawiskiem, które można zaobserwować jedynie w rozwiniętych rodzajach gospodarki rynkowej. Polska giełda, która funkcjonuje nieprzerwanie zaledwie od 16 lat, okazała się rynkiem, na którym inwestorzy dostrzegają nie tylko bieżące zyski, ale niemałą wagę przywiązują do perspektyw rozwoju oraz wizerunku spółek publicznych.

Literatura

- Bratnicki M., Strużyńska J. (red.), *Przedsiębiorczość i kapitał intelektualny*, AE, Katowice 2001.
- Edvinsson L., *Developing Intellectual Capital at Skandia*, „Long Range Planning” 1997 no. 3.
- Herman A., Szablewski A. (red.), *Zarządzanie wartością firmy*, Poltext, Warszawa 1999.
- Malinowska U., *Wycena przedsiębiorstwa w warunkach polskich*, Difin, Warszawa 2001.
- Marcinkowska M., *Kształtowanie wartości firmy*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2000.
- Mikuła B., Pietruszka-Ortyl A., Potocki A., *Zarządzanie przedsiębiorstwem XXI wieku*, Difin, Warszawa 2002.
- Panfil M., Szablewski A. (red.), *Metody wyceny spółki*, Poltext, Warszawa 2006.

INFLUENCE OF THE INTANGIBLE FACTORS ON THE MARKET VALUE OF COMPANIES

Summary

The main goal of almost every company is increasing its market value. However, some companies, especially small, provide politics of maximizing profit in a short term. Managers of large corpo-

rations attach more importance to the factors which determine market value of an enterprise. These factors could be divided into two separate groups: tangible and intangible. Examples of the largest companies in the world show that intangible factors are more important in creating value process than tangible ones. Empirical study enclosed in this article, based on the Polish joint-stock companies, also confirms facts observed in well developed countries.

Based on the results of this empirical study, it can be said that market value of the Polish public companies is also determined in a high level by the intangible factors like a human capital and special structure of an organization.

Wanda Pelka

Wyższa Szkoła Handlu i Prawa w Warszawie

ROLA OFFSHORINGU W ROZWOJU POTENCJAŁU INNOWACYJNEGO GOSPODARKI NA PRZYKŁADZIE KRAJÓW AZJATYCKICH I EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ

1. Wstęp

Jedną z oznak globalizacji jest umiędzynarodowienie procesu powstawania innowacji. Coraz popularniejszy staje się offshoring w sferze działalności badawczo-rozwojowej (B+R), przejawia się powstawaniem centrów badawczych w krajach azjatyckich i Europie Środkowo-Wschodniej. Wykształcenie się międzynarodowego rynku usług badawczych i potrzeba uwzględniania wiedzy w działalności firmy stanowią obecnie podstawowe czynniki decydujące o kierunkach przepływu inwestycji i wymiany międzynarodowej.

Celem artykułu jest określenie skutków przenoszenia działalności badawczej za granicę dla rozwoju potencjału innowacyjnego kraju goszczącego na przykładzie krajów azjatyckich i największych lokalizacji offshoringu w Europie Środkowo-Wschodniej. W artykule postawiono tezę, iż offshoring B+R w wyżej wymienionej grupie krajów nie ma charakteru globalnego, lecz służy tworzeniu warunków dostępu do rynków zbytu dla korporacji transnarodowych.

2. Globalizacja działalności badawczo-rozwojowej

Konsekwencją procesu globalizacji gospodarki światowej jest wzrost dostępu do nowego rynku zbytu, co oznacza zarówno szanse, jak i liczne wyzwania dla przedsiębiorstw. Wzrost konkurencji na międzynarodowych rynkach wymusza poszukiwanie nowych rozwiązań w celu utrzymania bądź zwiększenia przewagi konkurencyjnej. Problem ten odnosi się również do sfery działalności badawczo-rozwojowej i znajduje swoje odzwierciedlenie w odchodzeniu od tworzenia innowacji w kraju do ich przenoszenia za granicę [Friedman, 2005, s. 14-16].

Największy udział w umiędzynarodowieniu działalności badawczo-rozwojowej mają korporacje transnarodowe. Internacjonalizacja B+R odbywa się różnymi drogami. Pierwszą możliwością stanowi działalność filii zagranicznych, zakładanych przez korporacje transnarodowe. Aktywność filii w obszarze badań na rynkach zagranicznych może przybierać różne formy, poczynając od transferu nowych technologii do tworzenia centrów badawczych w celu wykorzystania lokalnego potencjału naukowego, a następnie zastosowania uzyskanych wyników w skali globalnej. Poszczególne rodzaje działalności badawczo-rozwojowej realizowane przez filie zagraniczne można podzielić na następujące kategorie:

- 1) transfer gotowych technologii z firm macierzystych na lokalny rynek,
- 2) rozwój nowych produktów dostosowanych do popytu lokalnego rynku,
- 3) tworzenie podstawowych technologii do zastosowania przez firmę macierzystą,
- 4) opracowanie technologii do wykorzystania w skali regionalnej,
- 5) tworzenie produktów i technologii globalnych do wykorzystania na największych rynkach świata.

Inne drogi realizacji prac B+R to przejmowanie zagranicznych firm prowadzących prace badawcze, zlecenia przekazywane lokalnym centrom B+R lub innym firmom świadczącym tego rodzaju usługi, realizacja projektów na podstawie kontraktów między firmami niebędącymi korporacjami transnarodowymi, a ulokowanymi w różnych krajach oraz aliance międzynarodowe tworzone wyłącznie dla realizacji określonych projektów [Grossman, Helpman, 2002].

Prace badawczo-rozwojowe, w porównaniu z innymi segmentami przedsiębiorstwa, jak produkcja czy marketing, stanowią najsłabiej umiędzynarodowiony element działalności korporacji transnarodowych. Należy jednak podkreślić, że prace B+R podejmowane były na rynkach zagranicznych od samego początku istnienia korporacji transnarodowych. W kolejnych latach zjawisko to ulegało ewolucji, stąd w procesie globalizacji działalności B+R można wyróżnić kilka etapów określanych w literaturze jako fale [Reddy, 2005, s. 93-96].

I fala internacjonalizacji B+R. Początek procesu umiędzynarodowienia działalności B+R przypada na lata 60. Liczba firm, które realizowały wówczas prace badawcze za granicą, była niewielka i polegała głównie na transferze technologii z firm macierzystych do filii. Głównym celem tego rodzaju działań było wejście na rynki zagraniczne. Wymagało to dostosowania produktu i procesu technologicznego do lokalnych warunków i zapewnienia usług serwisowych. Było to rozwiązanie, ze względu na koszty, korzystniejsze w porównaniu z delegowaniem pracowników z firmy macierzystej. Proces internacjonalizacji w tym okresie objął głównie przemysł mechaniczny, elektryczny i samochodowy.

II fala internacjonalizacji B+R. W latach 70. rozpoczął się nowy etap realizacji prac badawczo-rozwojowych zmierzający do zwiększenia udziału korporacji w rynkach zagranicznych. Etap ten charakteryzował się tworzeniem jednostek badawczych w celu opracowania nowych i dostosowania dotychczasowych produk-

tów do popytu na rynku lokalnym. Dotyczyło to głównie dóbr konsumpcyjnych i wyrobów przemysłu chemicznego.

III fala – przejście od internacjonalizacji do globalizacji B+R. Od początku lat 80. widoczny był rozwój zagranicznych jednostek prowadzących prace badawcze dla samej korporacji, a także realizujących projekty, których wykorzystanie pozwoliłoby zdobyć wysoką pozycję w regionie i w skali globalnej. Czynnikiem mającym wpływ na pojawienie się nowego trendu był wzrost konkurencji na rynkach światowych i postępująca konwergencja preferencji konsumentów na całym świecie. Sprzyjało to realizacji badań w zakresie nowych technologii i powodowało rozwój mikroelektroniki, przemysłu farmaceutycznego i biotechnologii. Rozwój technologii informatycznych i telekomunikacyjnych (*Information and Communication Technologies – ICT*) dodatkowo zwiększył możliwości oddzielenia produkcji od działalności badawczo-rozwojowej. Dotychczasowy trend, polegający na przenoszeniu całych spółek, został zastąpiony przenoszeniem na rynki zagraniczne jedynie określonych segmentów działalności przedsiębiorstwa. Rozwój technologii ICT spowodował, że w wielu firmach prace o najwyższym stopniu zaawansowania realizowane były w firmie macierzystej, natomiast pozostałe rodzaje działalności były wykonywane przez filie lub zlecane firmom zagranicznym [Bartel, Lach, Sicherman, 2005].

IV fala postępującej globalizacji B+R. Etap ten rozpoczął się w latach 90. i był wynikiem rosnącego popytu na wysoko wykwalifikowaną kadrę inżynierską, a także efektem rosnących kosztów realizacji prac badawczo-rozwojowych w kraju. Proces ten objął atrakcyjne pod tym względem kraje rozwijające się i państwa na etapie transformacji gospodarczej. Istnienie międzynarodowego rynku usług B+R i potrzeba uwzględniania wiedzy w działalności firmy są obecnie jednym z podstawowych motywów kierowania przez korporacje inwestycji bezpośrednich do tych krajów, w których możliwe jest prowadzenie prac badawczych. Istotnym czynnikiem są również zróżnicowane koszty realizacji prac badawczych w różnych krajach, szczególnie w porównaniu z krajami wysoko rozwiniętymi. Powyższy rodzaj bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) ma na celu poszukiwanie tzw. strategicznych aktywów (*strategic asset-seeking*). Pojawienie się innowacyjnych rodzajów przemysłu jeszcze bardziej zwiększyło popyt na nowego typu aktywa. Nowym trendem zostały objęte: biotechnologia, przemysł farmaceutyczny, chemiczny i produkcja oprogramowania komputerowego.

Poza wymienionymi powyżej przyczynami globalizacji działalności badawczo-rozwojowej należy zwrócić uwagę także na inne uwarunkowania, do których należy rozproszenie naukowców na świecie w okresie zimnej wojny, co miało swoje następstwa w kolejnych latach w tworzeniu międzynarodowych konsorcjów badawczych. Ponadto wiele krajów rozwijających się po przystąpieniu do Światowej Organizacji Handlu zostało włączonych w główny nurt handlu światowego, co zwiększyło stopień ich otwartości na napływ inwestycji zagranicznych. Oprócz przyczyn natury ogólnej, podstawowe znaczenie mają decyzje samych przedsię-

biorstw. Najczęściej prezentowanym motywem dla działalności B+R za granicą jest obniżenie kosztów. Dotychczas firmy przenosiły z tego powodu zazwyczaj jedynie mniej strategiczne operacje. Obecnie widoczny jest coraz silniejszy trend do przenoszenia bardziej istotnych projektów, a czynnik kosztowy nie stanowi już podstawowego argumentu [Ernst, 2005].

Z powyższych względów do czynników, które bardziej niż koszty wpływają na preferowanie realizacji projektów badawczych za granicą, zalicza się dotychczasowe doświadczenie zgromadzone w danym kraju w trakcie prowadzenia działalności produkcyjnej i usługowej, potrzebę skrócenia cyklu tworzenia innowacji, wzrost efektywności działalności badawczej i duży potencjał naukowy w danym kraju, jak na przykład w Rosji, Chinach i Indiach. Coraz częściej kwestionuje się znaczenie czynnika kosztowego. Koszty są podawane jako trzeci w kolejności motyw, po zdolności świadczenia usług badawczych przez zagraniczne firmy oraz po ich elastyczności. Potwierdza to fakt, że 85% projektów spółek amerykańskich, przeznaczonych do realizacji za granicą, jest kierowane do krajów OECD, które w większości przypadków nie stanowią taniej lokalizacji. Większe znaczenie ma w tym wypadku dostęp do rynku konsumenta, poziom rozwoju działalności badawczej na tym rynku, dostępność naukowców, koszt pracowników w obszarze B+R i polityka kraju w obszarze innowacji, w tym szczególnie zapewnienie ochrony praw własności intelektualnej [Driving High..., 2004].

3. Istota i efekty offshoringu działalności B+R

Zlecenie realizacji określonych usług lub działalności podmiotom zagranicznym nosi nazwę offshoringu. Wykonywanie usług może odbywać się wewnątrz firmy lub na zewnątrz. W pierwszym przypadku usługi są realizowane przez zagraniczną filię i na bazie zasobów własnych za granicą. Jest to tzw. offshoring na uwięzi (*captive offshoring*). Z kolei offshoring realizowany na zewnątrz polega na tym, że usługi są zlecane stronie trzeciej za granicą, czyli lokalnym firmom [World Investment..., 2004].

Konsekwencje umiędzynarodowienia działalności badawczo-rozwojowej należy rozpatrywać z punktu widzenia zarówno kraju goszczącego, jak i kraju pochodzenia firm przenoszących prace badawcze za granicę. W odniesieniu do działalności B+R, realizowanej poprzez bezpośrednie inwestycje zagraniczne można wyróżnić następujące jej efekty: bezpośrednie, *spin-off* oraz *spillover* [Reddy, 2005, s. 100-103].

- *Efekty bezpośrednie* obejmują transfer technologii oraz zlecenie projektów B+R lokalnym placówkom naukowym i centrom badawczym. Poprzez BIZ kraj otrzymuje wyposażenie laboratoriów, transfer wiedzy i nowe metody badawcze, a ponadto ma możliwość komercjalizacji wyników badań. Realizacja określonych projektów może odbywać się w miejscowych uniwersytetach i ośrodkach badawczych z wykorzystaniem środków finansowych, technicznych i szkoleń prowadzonych przez filię zagraniczną korporacji. Przykład sta-

nowią działania koncernu farmaceutycznego GlaxoSmithKline finansującego projekty realizowane w laboratoriach w Singapurze.

- *Efekty spin-off* odnoszą się do transferu technologii do lokalnych firm, powstawania firm świadczących usługi B+R zakładanych przez byłych pracowników korporacji, a także zdobywania nowych kwalifikacji i wiedzy przez lokalne firmy od zagranicznych przedsiębiorstw. W pierwszym przypadku filie zagraniczne mogą przekazywać określone technologie w celu ich komercyjnego zastosowania. Przykład stanowi Centrum Badawcze firmy AstraZeneca w Indiach, które przekazało miejscowym naukowcom technologie do produkcji odczynników niezbędnych do prowadzenia badań genetycznych, którzy następnie założyli firmę o nazwie GENEI India w celu komercjalizacji tych produktów. Wcześniej produkt ten musiał być importowany do Indii, co powodowało wysokie koszty i opóźnienia w pracach badawczych w zakresie biotechnologii. Obecnie GENEI eksportuje te produkty do wielu krajów, w tym również do USA. Korzystają na tym wszystkie ośrodki badawcze zaangażowane w prace nad biotechnologiami, w tym AstraZeneca mająca w ten sposób zapewnione regularne i tanie dostawy potrzebnego produktu. Powszechne są także przypadki, kiedy pracownicy filii zagranicznej po zdobyciu odpowiedniego doświadczenia opuszczają ją i zakładają własną firmę realizującą prace badawcze na zlecenie, często dla tej samej firmy, w której pracowali. Jako przykład może posłużyć firma Parallax Research w Singapurze, założona przez byłego pracownika Hewlett Packard, która obecnie realizuje zlecenia na rzecz tej firmy. Działalność badawcza korporacji za granicą powoduje zazwyczaj wzrost popytu na nowe produkty i usługi na tym rynku, w rezultacie czego miejscowe firmy, realizując różnego rodzaju prace, zdobywają nową wiedzę. Na przykład napływ BIZ w działalność badawczą do Indii spowodował wzrost popytu na usługi firm architektonicznych. Konstrukcja laboratoriów badawczych wymaga bowiem zastosowania nowych rozwiązań w celu zapewnienia m.in. sterylności pomieszczeń. Firmy hinduskie, realizując tego rodzaju zlecenia, zdobyły dotychczas nieznaną wiedzę i ubiegają się o zlecenia na rynkach zagranicznych.
- *Efekty spillover* polegają na pojawieniu się nowego typu przedsiębiorstw i nowej kultury B+R. Jedną z podstawowych korzyści międzynarodowej działalności badawczo-rozwojowej jest poprawa kultury w zakresie komercjalizacji wyników badań. Inwestycje zagraniczne stwarzają możliwości wdrożenia w praktyce nowych produktów i technologii przez wykształcenie nowej kategorii przedsiębiorstw. Potwierdzenie stanowią wspomniane przypadki firm GENEI i Parallax. Ponadto działalność firm zagranicznych na lokalnym rynku wpływa na wzrost wydatków na działalność innowacyjną miejscowych firm. Przejawia się to rosnącą liczbą patentów, a także wzrostem wydatków na B+R w relacji do PKB, głównie w wyniku zwiększenia nakładów na ten cel przez sektor prywatny. Offshoring działalności badawczo-rozwojowej wiąże się z określonymi konsekwencjami również dla krajów pochodzenia firm przenoszących prace badawcze

za granicę. Z punktu widzenia krajów dokonujących offshoringu mogą wystąpić negatywne efekty, które odnoszą się do sytuacji, gdy za granicę przenoszone są strategiczne dla gospodarki rodzaje działalności B+R, które szybko mogą zostać zaadaptowane przez konkurencję. Często przedstawiane są argumenty na rzecz tezy, że kraje wysoko rozwinięte będą tracić swoją przewagę komparatywną w gałęziach przemysłu opartych na wiedzy na rzecz krajów rozwijających się. Dotyczy to w pierwszej kolejności Indii i Chin, które posiadają wysoką zdolność do absorpcji technologii z krajów wysoko rozwiniętych. Proces ten może być dodatkowo wspierany niskim poziomem płac, co jeszcze bardziej zwiększa ich przewagę konkurencyjną [Bardhan, Jaffee, 2005].

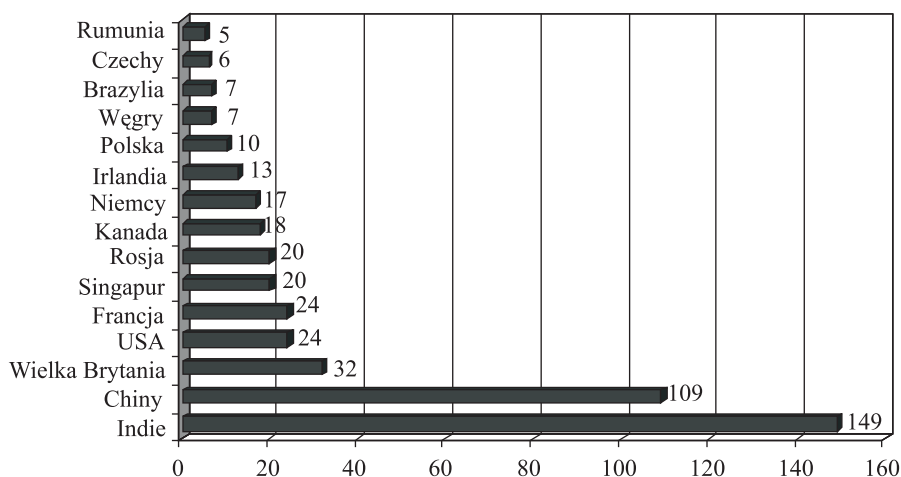
Na poziomie makroekonomicznym offshoring oznacza liczne wyzwania dla polityki gospodarczej. Jednym z argumentów przeciwko przenoszeniu działalności za granicę jest utrata miejsc pracy w kraju pochodzenia firmy. Z drugiej strony prezentowany jest pogląd, że korzyści z handlu zagranicznego kompensują z nadwyżką ewentualne straty. Zgodnie z teorią handlu międzynarodowego, działalność powinna być prowadzona tam, gdzie występują przewagi komparatywne, co powinno prowadzić do wzrostu dobrobytu w obydwu krajach. Należy podkreślić, że w przypadku działalności badawczo-rozwojowej główną przyczyną jej przenoszenia na zewnątrz jest potrzeba zwiększenia dostępu do wykwalifikowanej siły roboczej, której może brakować w kraju. W takiej sytuacji offshoring nie musi oznaczać likwidacji miejsc pracy.

Faktem jest, że coraz większa liczba ośrodków naukowo-badawczych jest przenoszona do krajów rozwijających się. W takich centrach badawczych rośnie zatrudnienie, a wyniki znajdują zastosowanie w produkcji. Jednakże argumentuje się, że korzyści komparatywne w rodzajach przemysłu opartych na wiedzy jeszcze długo pozostaną domeną krajów wysoko rozwiniętych. Powodem jest odpowiednia infrastruktura instytucjonalna w tych krajach, która bardziej sprzyja powstawaniu innowacji. Odnosi się to szczególnie do branż *high-tech* oraz najbardziej innowacyjnych sektorów przemysłu, które mogą rozwijać się tylko w środowisku prawnym charakterystycznym dla krajów wysoko rozwiniętych [Trefler, 2005, s. 49]. Pogląd ten nie w pełni odzwierciedla stan faktyczny, jako że wiele krajów rozwijających się poprawia funkcjonowanie instytucji, a także dba o proces legislacji. Przykład stanowi chociażby znaczny postęp w obszarze własności intelektualnej dokonany w Chinach. Ogólnie, kraje wysoko rozwinięte mają ciągle wysoki stopień przewagi, a kraje rozwijające się muszą zdecydowanie udoskonalić swoje systemy wspierania rozwoju innowacji w celu eliminowania luki w tym obszarze.

4. Kraje azjatyckie i Europa Środkowo-Wschodnia jako główne kierunki offshoringu B+R na świecie

Jak już wspomniano, offshoring działalności badawczo-rozwojowej może odbywać się w ramach przedsiębiorstwa bądź też na drodze zlecenia realizacji okreś-

lonych projektów zagranicznym dostawcom usług B+R. Rysunek 1 prezentuje najbardziej atrakcyjne lokalizacje bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze działalności badawczo-rozwojowej. Do krajów przyciągających najwięcej BIZ w obszarze badań i rozwoju należą Indie i Chiny. Kraje te dzieli pod względem liczby strategicznych BIZ w B+R olbrzymi dystans w stosunku zarówno do największych odbiorców inwestycji w Azji i Europie Środkowo-Wschodniej, jak i do krajów wysoko rozwiniętych. W 2005 r. Indie stanowiły główny kierunek napływu dla ¼ bezpośrednich inwestycji zagranicznych dokonywanych w sektorze badań i rozwoju na świecie. Indie przyciągnęły 149 projektów, wyprzedzając Chiny (109) i Wielką Brytanię (32) z ogólnej liczby 588 projektów o charakterze strategicznym zrealizowanych przez korporacje transnarodowe na świecie. Warto także zwrócić uwagę na pojawienie się na jednej z czołowych pozycji Rosji jako nowej lokalizacji inwestycji w tym obszarze.



Rys. 1. Liczba bezpośrednich inwestycji zagranicznych w sektorze B+R w roku 2005 według kraju napływu

Źródło: *Prime Locations. Strategic Investment Location 2005*, „OCO Consulting FDI Quarterly”, Issue Three – Qtr 4, 2005, s. 3.

Efektom prowadzenia działalności B+R za granicą jest zatrudnienie miejscowej wysoko kwalifikowanej kadry naukowo-inżynierskiej. Wśród projektów realizowanych w Indiach w 2005 r. należy wyróżnić 20 inwestycji, które pozwoliły stworzyć ponad 250 miejsc pracy każda oraz 5 inwestycji wiążących się z zatrudnieniem ponad 1000 osób w ramach każdego projektu. Podstawowym bowiem argumentem na rzecz przenoszenia działalności badawczo-rozwojowej do tego kraju jest dostępność wykwalifikowanej siły roboczej. Z kolei w przypadku Chin do najczęściej podawanych powodów realizacji B+R należą, oprócz niskich kosztów

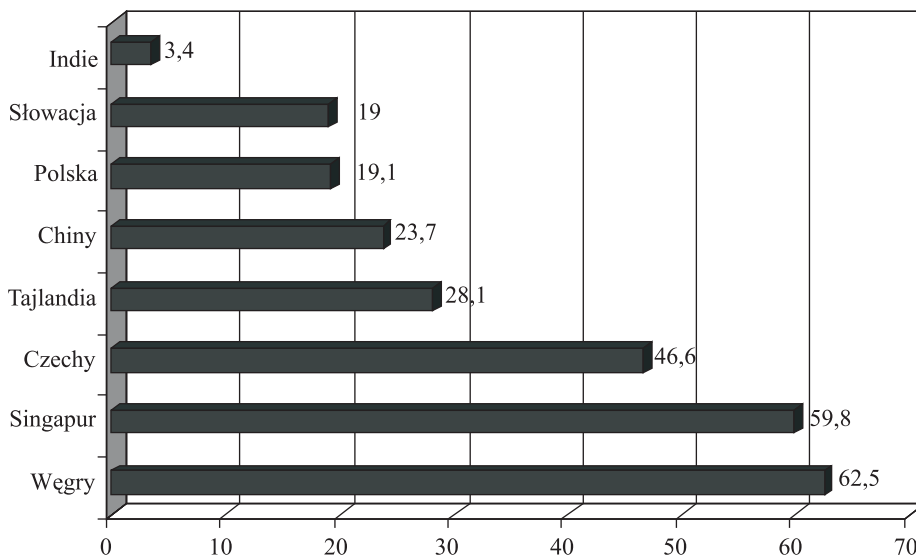
pracy, możliwość wdrożenia nowych rozwiązań w produkcji, dostęp do klientów i nawiązywanie współpracy z chińskimi przedsiębiorstwami. W odniesieniu do atrakcyjności inwestycyjnej Indii obok czynnika kosztowego podkreśla się korzyści podatkowe, dostęp do rynku zbytu i wysoką wydajność pracy [*Offshore...*, 2007]. Uwzględniając powyższe motywy, za najbardziej atrakcyjne lokalizacje offshoringowe inwestorzy uważają Indie, Chiny, Czechy, Singapur i Polskę [*The New Face...*, 2006].

Dominującymi inwestorami w sferze B+R są korporacje transnarodowe. Przypada na nie 2/3 globalnych inwestycji zagranicznych w badania i rozwój. O dominującej ich roli może świadczyć porównanie wydatków korporacji z nakładami państw na B+R, co pozwala zauważyć, że Ford przeznaczają na tego rodzaju działalność więcej niż Hiszpania, a General Motors asygnuje na prace rozwojowe więcej środków niż takie kraje, jak Indie, Rosja, Meksyk, Dania czy Finlandia [*On the Cutting...*, 2005, s. 2]. Należy też podkreślić, że 3/4 inwestycji bezpośrednich w B+R jest dokonywane głównie przez korporacje z USA, Niemiec, Japonii, Wielkiej Brytanii i Francji, z tego połowa przypada na firmy amerykańskie. O coraz większym stopniu umiędzynarodowienia działalności badawczo-rozwojowej korporacji transnarodowych świadczy udział wydatków na offshoring B+R. O ile w 1995 r. na badania realizowane za granicą firmy przeznaczały przeciętnie 15% swojego budżetu, o tyle w 2003 r. udział ten wynosił 28%. Najmniej na prace B+R za granicą wydają korporacje japońskie i koreańskie (odpowiednio 15 i 2% wydatków), firmy amerykańskie przeznaczają 24%, natomiast w największym stopniu z rynków zagranicznych korzystają firmy europejskie, które 41% nakładów na B+R przeznaczają na offshoring. Korporacje te wywodzą się głównie z Francji, Holandii, Szwajcarii i Wielkiej Brytanii [*World Investment*, 2005, s. 123].

Według szacunków, w ciągu kilku najbliższych lat blisko 80% nowych projektów badawczych korporacji transnarodowych będzie dokonywane w Chinach i Indiach, a głównym motywem tych działań w przypadku Chin będzie dostosowanie produktów do potrzeb lokalnego rynku oraz zdolności produkcyjnych, a w Indiach niski koszt wysoko wykwalifikowanej kadry inżynierskiej. Należy jednak zauważyć, że prace badawcze podejmowane w Chinach i Indiach cechuje niski stopień umiędzynarodowienia. Tylko 38% wszystkich projektów jest realizowanych we współpracy z zespołami badawczymi korporacji z innych krajów. Oznacza to, że niewiele firm realizuje projekty, których wyniki mogłyby mieć zastosowanie w skali globalnej [Engardio, 2006, s. 6].

Charakterystyka prac B+R realizowanych w krajach azjatyckich pozwala stwierdzić, że są to głównie projekty mające na celu dostosowanie istniejących lub tworzenie nowych wyrobów do potrzeb lokalnego rynku. Tym samym oznacza to, że większość firm z tych krajów nie bierze udziału w procesie kreowania najbardziej innowacyjnych rozwiązań w zakresie nowych technologii. Zarówno w przypadku krajów azjatyckich, jak i krajów europejskich świadczy o tym niski udział wydatków na B+R w wydatkach prywatnych ogółem w tych krajach, ponoszonych

przez zagraniczne korporacje (rys. 2). Najważniejszą rolę odgrywają pod tym względem korporacje na Węgrzech, Czechach i Singapurze.



Rys. 2. Udział korporacji transnarodowych w wydatkach prywatnych na B+R w krajach Azji i Europy Środkowo-Wschodniej

Źródło: *World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, UNCTAD, Geneva 2005, s. 127.

Istotne znaczenie z punktu widzenia oceny wpływu offshoringu B+R dla kraju goszczącego ma struktura branżowa. Ponad 1/3 projektów w sferze B+R obejmowała technologie informatyczne i software. Do innych głównych sektorów działalności badawczej należą: produkcja półprzewodników, branża farmaceutyczna, sprzęt telekomunikacyjny i biotechnologie. Branża ICT dominuje m.in. w Chinach. Wpływ inwestycji w B+R dokonywanych przez korporacje zagraniczne na krajowe firmy dokonujące inwestycji w tym obszarze ocenia się jako pozytywny. Krajowe firmy zwiększają bowiem wydatki na B+R w celu sprostania rosnącej konkurencji, która w dużym stopniu determinowana jest bliskością geograficzną korporacji zagranicznych [Qu i in., 2007]. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej cechuje nearshoring, przejawiający się kierowaniem się bliskością geograficzną w zakresie pochodzenia korporacji zagranicznych zlecających prace badawcze lub otwierających własne centra. Podstawowym motywem jest dostęp do wysoko wykwalifikowanej siły roboczej, rozwojowy rynek i potrzeba dostosowania produktów [Meyer, 2006].

5. Podsumowanie

Dostęp do wiedzy i technologii stanowi obecnie jeden z podstawowych warunków innowacyjnego rozwoju gospodarki. Jednym z efektów globalizacji gospodarki światowej jest offshoring działalności badawczo-rozwojowej, dla którego najatrakcyjniejszymi lokalizacjami w ostatnich latach są Indie, Chiny i kraje Europy Środkowo-Wschodniej. Inwestycje zagraniczne dokonywane przez korporacje transnarodowe w sferze badań i rozwoju podnoszą prestiż kraju i tworzą warunki zatrudnienia dla wysoko kwalifikowanej kadry. Międzynarodowa działalność badawczo-rozwojowa stanowi także bodziec dla lokalnej sfery B+R. Kraje napływu BIZ mogą sprawniej przyczyniać się do komercjalizacji wyników badań.

Analiza dotychczasowych doświadczeń wyżej wymienionych krajów w zakresie realizacji prac B+R pozwala wskazać obszary, w których korzyści offshoringu są widoczne. Należy do nich zaliczyć wzrost konkurencji i rozwój lokalnych rynków innowacji, jak również ograniczenia, do których należą słabości instytucji w procesie dyfuzji innowacji z korporacji zagranicznych, a następnie kreacji nowych rozwiązań. W rezultacie większość prac B+R służy dostosowywaniu oferty produktowej do specyfiki lokalnego popytu, dotyczy to szczególnie krajów Europy Środkowo-Wschodniej. Zdecydowanie większą rolę odgrywa offshoring w rozwoju potencjału innowacyjnego gospodarki w Indiach i Chinach ze względu na wyższy udział prac badawczych o charakterze globalnym.

Literatura

- Bartel A., Lach S., Sicherman N., *Outsourcing and Technological Change*, „NBER Working Paper” no. 11158, February 2005.
- Bardhan A.D., Jaffee D.M., *Innovation, R&D and Offshoring, Research Report*, Fisher Center for Real Estate and Urban Economics, University of California, Berkeley, Fall 2005.
- Driving High-Performance Outsourcing: Best Practices from the Masters. Executive Survey Results*, Assenture Technical Report 2004.
- Engardio P., *R&D Offshoring: Is it Working?*, „Business Week Online” 5.11.2006.
- Ernst D., *Complexity and Internationalization of Innovation – Why is Chip Design Moving to Asia*, „International Journal of Innovation Management” vol. 9 no. 1, March 2005.
- Friedman T., *The World is Flat: A Brief History of the Globalized World in the 21st Century*, London 2005.
- Grossman G. M., Helpman E., *Outsourcing in a Global Economy*, „NBER Working Paper” no. 8728, January 2002.
- Meyer T., *Offshoring to new shores: Nearshoring to Central and Eastern Europe*, „Deutsche Bank Research”, August 2006.
- Offshore Outsourcing*, „R&D Magazine” January 2007.
- On the Cutting Edge. FDI Trends in Research & Development*, „OCO Consulting FDI Quarterly” Issue Two – Qtr 3, 2005.

- Prime Locations. Strategic Investment Location 2005*, „OCO Consulting FDI Quarterly”, Issue Three – Qtr 4, 2005.
- Qu Z., Huang C., Zhang M., Zhao Y., *R&D Offshoring and Technology Learning in Emerging Economies: Firm Level Evidence from the ICT Industry*, „UNU-MERIT Working Papers” 2007 no. 023.
- Reddy P., *R&D-related FDI in Developing Countries: Implications for Host Countries*, [w:] *Globalization of R&D and Developing Countries. Proceedings of the Expert Meeting*, UNCTAD, Geneva 2005.
- The New Face of Offshoring: Closer to Home?* Report 2006, The Economist Intelligence Unit, London 2006.
- Trefler D., *Service Offshoring: Threats and Opportunities*, Brookings Trade Forum, 2005.
- World Investment Report 2004. The Shift towards Services*, UNCTAD, New York and Geneva 2004.
- World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D*, UNCTAD, Geneva 2005.

THE ROLE OF OFFSHORING IN DEVELOPMENT OF ECONOMY’S INNOVATIVE PERFORMANCE IN ASIAN COUNTRIES AND CENTRAL AND EASTERN EUROPE

Summary

The paper examines the phenomenon of R&D offshoring in the global economy. The most attractive location for offshoring activities are India, China and Central and Eastern Europe. The analysis of offshoring directions allows to evaluate the impact of transnational corporations on the innovative capability of those countries and identify the advantages resulting from R&D offshoring for host countries. The main finding of this article is that the R&D offshoring in developing and transforming countries has not a global character. Its role in development of country’s innovative potential is still at an inceptive stage.

Bogdan Piątkowski, Jerzy Stelmach

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

UWAGI O GLOBALNEJ POLITYCE EKONOMICZNEJ MIĘDZYNARODOWEGO FUNDUSZU WALUTOWEGO

1. Wstęp

Międzynarodowy Fundusz Walutowy, realizując swoją funkcję kredytową, włożył istotny wkład w rozwój współczesnej gospodarki światowej. Dla wielu krajów kredyty funduszu okazały się niezwykle pomocne na drodze przywracania równowagi płatniczej i osiągnięcia stabilizacji makroekonomicznej. Działalności kredytowej funduszu nie ominęła jednak fala krytyki, która zaostrzyła się po kryzysach walutowo-finansowych lat 90.

Lista zarzutów kierowanych pod adresem MFW jest bardzo długa, a liczne spośród nich zostały obecnie powszechnie uznane, w wielu zaś sprawach o fundamentalnym znaczeniu zapanował szeroki konsens. Dlatego też w artykule omówiono najważniejsze – zdaniem autorów – uwagi krytyczne mające bezpośredni wpływ na kształt globalnej polityki ekonomicznej, rozumianej tu głównie jako oddziaływanie na zmienne makroekonomiczne za pomocą narzędzi polityki monetarnej i fiskalnej, a także stosowanie programów dostosowawczych, które obejmują również działania o charakterze strukturalnym [Winiarski, 2001, s. 655-667].

Celem artykułu jest przedstawienie i ocena stanowisk ekspertów, ekonomistów oraz polityków co do osiągnięć, porażek, przeprowadzonych reform, a także przyszłości MFW. Zaprezentowane w artykule uwagi przedstawiono w dwóch perspektywach: ekonomicznej oraz polityczno-instytucjonalnej. Wnioski końcowe mogą być pomocne w lepszym zrozumieniu nowych kierunków działalności MFW.

2. Uwagi o charakterze ekonomicznym

W świetle przemian zachodzących w gospodarce światowej nie istnieje potrzeba szerszego udowadniania tezy, że dobrze zaprojektowana i elastyczna polityka ekonomiczna jest istotnym elementem zarządzania w skali makroekonomicznej. Jednocześnie warte rozważenia wydaje się to, iż na ogół MFW opowiadał się prze-

ciwko takiej elastyczności, co często prowadziło do małej skuteczności uzgodnionych z nim programów dostosowawczych. Dalsze uwagi mają na celu próbę wykazania słuszności postawionej tezy.

W pierwszej kolejności należy wymienić nieuwzględnianie przez MFW specyficznych dla każdego kraju uwarunkowań wstępnych skutecznego funkcjonowania gospodarki rynkowej oraz kosztów społecznych reform gospodarczych związanych z jej wprowadzeniem. Szczególnie było to widoczne w państwach dawnego bloku radzieckiego, w których połączenie ze sobą dwóch trudnych problemów – przejścia do gospodarki rynkowej i transformacji ustrojowej – doprowadziło do okresów wieloletniej dekonunktury. Teoretyczne modele ekonomiczne MFW, stworzone głównie na podstawie obserwacji zachowań wysoko rozwiniętych systemów gospodarczych, nie zawsze prawidłowo opisywały skomplikowane procesy zachodzące w krajach wschodzących. Przenoszenie pewnych, skądinąd nie do końca sprawdzonych wzorców w zakresie polityki strukturalnej i stabilizacyjnej do krajów wychodzących z socjalizmu i centralnego planowania było znacznym uchybieniem. Stąd zbyt sztywne stosowanie się do zaleceń i wskazówek, wynikających z modeli monetarystycznych, brak należytego rozpoznania lokalnej sytuacji i idących za tym dostosowań, prowadziły do nieefektywnej realizacji polityk stabilizacyjnej.

Dużo uwagi skupiają błędy MFW dotyczące poprawnej kolejności [Krugman, Obstfeld, 2007, s. 500] i zbyt szybkiego tempa wprowadzania zalecanych rozwiązań gospodarczych. Promowanie liberalizacji rynków kapitałowych przed stworzeniem systemu zabezpieczeń i ram kontrolno-prawnych czy przypisywanie zbyt dużej wagi procesom prywatyzacji przed powstaniem konkurencji i odpowiednich regulacji, liberalizacja handlu zagranicznego przed poprawą sytuacji wśród krajowych producentów – są to przykłady zarzutów, które MFW uznał za słuszne i w ostatnich latach zmienił sposób działania. W obecnie zalecanych programach stabilizacyjnych więcej miejsca poświęca się m.in. konieczności wzmocnienia systemu finansowego, edukacji, ochronie zdrowia i środowiska naturalnego, zabezpieczeniu społecznemu i tworzeniu instytucjonalnych ram funkcjonowania gospodarki. Oznacza to, iż MFW w coraz większym stopniu również wykazuje troskę o stabilność społeczną i łagodzenie presji nieuchronnie wywieranej na społeczeństwo podczas zmiany lub rozwoju struktur gospodarczych. Takie rozszerzenie orientacji MFW na dziedziny znajdujące się poza pierwotnym obszarem makroekonomicznym najprawdopodobniej wynika z licznych głosów krytycznych [Stiglitz, 2006, s. 40] dotyczących tego, że realizacja polityki monetarnej (a szczególnie dążenie do określonego poziomu inflacji) nie jest celem samym w sobie, lecz środkiem wiodącym do celu. Tym nadrzędnym zaś celem jest trwały wzrost, zwalczanie ubóstwa oraz stabilność makroekonomiczna, która z kolei nie stoi w sprzeczności ze sprawiedliwym podziałem owoców wzrostu gospodarczego.

Przechodząc od powyższych, powszechnie dyskutowanych uwag o charakterze ogólnym do bardziej szczegółowych zastrzeżeń, należy wspomnieć o tym, że

w wielu przypadkach globalna polityka ekonomiczna MFW, zamiast przeciwdziałać wadom rynku prywatnego kapitału lub wyrównywać efekty tych wad, często je powiększała. Na przykład w październiku 1997 r., na początku ogólnie znanego kryzysu finansowego, fundusz opowiadał się za szerszym stosowaniem takiej polityki, jaka leżała u podstaw coraz większej częstotliwości występowania kryzysów. Ignorując empirycznie potwierdzone stylizowane fakty [Dąbrowski, 2001; Kaminsky, Reinhart, Vegh, 2004] wskazujące, iż przepływy kapitałowe działają procyklicznie, z reguły MFW zalecał, aby kraje w sytuacji recesji stosowały politykę restrykcyjną. Szczególnie problematyczna jest polityka wysokich stóp procentowych, którą MFW narzucał w celach stabilizacji kursów walutowych. Wysokie stopy procentowe najczęściej prowadziły do wzrostu ciężaru zadłużenia, nie zaś do przywrócenia zaufania inwestorów do danej waluty, co przez długi czas było oficjalnym uzasadnieniem MFW. Badania [Kashiwabara, Kunimune, 1999] wykazały, że polityka wysokich stóp procentowych stanowi niewłaściwe narzędzie walki z inflacją, zwiększa prawdopodobieństwo występowania niestabilności przepływów kapitałowych w przyszłości, pogłębia kryzys krajowego systemu finansowego, a ponadto, w krótkim okresie nie zapewnia skutecznej stabilizacji kursów walutowych [Kunimune, 1999, s. 337-354].

Polityka, którą MFW proponował jako warunek udzielania pożyczek, często nie zapewniała odpowiedniego stopnia elastyczności w stosowaniu kryteriów kwalifikowalności związanych z handlem tak, aby umożliwić krajom beneficjentom określenie ich własnego stopnia otwarcia rynku, na jaki są zdecydowane. Warunki kwalifikowalności MFW wywierały na krajach o niskim dochodzie nacisk w celu jednostronnego otwarcia przez nie rynku poza ramami negocjacji WTO oraz ograniczały swobodę negocjowania na ich warunkach w ramach WTO. Ten problem został zauważony przez Parlament Europejski, który „wyraża głębokie przekonanie, że należy, aby kraje rozwijające otwierały całkowicie swój rynek, bez ograniczeń dla przywozu z zewnątrz, jednakże powinny one mieć możliwość ustanowienia środków ochrony niektórych branż przemysłu na określony czas tak, aby umożliwić stały rozwój” [*Sprawozdanie w sprawie...*, 2006].

Rzadko dostrzeganym i wysuwany argumentem krytycznym jest niedoskonały system rachunkowości stosowany przez MFW. Rachunkowość jest szczególnie ważna, ponieważ wywiera wpływ na wyniki sporządzanych raportów analitycznych, a zatem pośrednio na podejmowane decyzje w sprawie pomocy dla danego kraju. Na przykład wprowadzenie do systemu rachunków narodowych tzw. zielonego PKB¹ i zwrócenie na niego większej uwagi skłoniłoby kraje rozwijające się do przeznaczania większych środków na ochronę środowiska oraz zapewniłoby korzystniejszą wycenę kontraktów dotyczących posiadanych przez nich zasobów naturalnych. Schematy rachunkowości MFW nie tworzą bodźców do ustanawiania

¹ Zielony PKB (*green GDP*) uwzględnia straty z tytułu ubytku zasobów i degradacji środowiska naturalnego (por. [Stiglitz, 2007, s. 170]).

funduszy stabilizacyjnych stanowiących ważne narzędzie służące do zapewnienia makro stabilności oraz w znacznym stopniu izolują kraje surowcowe przed wahaniami cen ich zasobów naturalnych. Spowodowane jest to traktowaniem wydatków z funduszy stabilizacyjnych na równi z innymi formami wydatków finansowanych z deficytów budżetowych. Taka sytuacja wystąpiła w Chile w końcu lat 90., gdy MFW zakwestionował [*IMF Concludes...*, 2001] wydatki z utworzonego w 1985 r. funduszu stabilizacyjnego, w którym lokowano część środków ze sprzedaży miedzi. W rezultacie rząd Chile zastosował mniej ekspansywną politykę w okresie recesji i doznał wyraźniejszego spowolnienia wzrostu. Rachunek deficytu budżetowego może budzić wątpliwości również z powodu jednoznacznego ujmowania sprzedaży aktywów kraju (m.in. zasobów naturalnych i prywatyzacji) jako środka zmniejszającego deficyt. Takie postrzeganie redukcji deficytu nie zawsze jest właściwe, ponieważ wiele krajów pozbywa się swoich zasobów za nieznaczną część ich pełnej wartości, np. przeprowadza prywatyzację na niekorzystnych warunkach. Podobnie zaciąganie pożyczek przez przedsiębiorstwa stanowiące własność państwową traktowane jest przez MFW jako rodzaj długu rządowego. Oznacza to, że rentowne inwestycje mogą nie dochodzić do skutku, ponieważ zaciągnięcie pożyczki na sfinansowanie inwestycji automatycznie zwiększa deficyt budżetowy. W przypadku krajów zobowiązanych do utrzymania pewnego poziomu zadłużenia, dokonanie niezbędnych inwestycji wymusza cięcia w innych pozycjach wydatków, np. na ochronę zdrowia lub edukację. Z drugiej zaś strony, brak inwestycji może przełożyć się na zmniejszenie efektywności i konkurencyjności przedsiębiorstw państwowych.

Warto zwrócić też uwagę na uderzający kontrast między ilością istniejących środków wywierania nacisku na kraje rozwijające się i kraje będące w okresie transformacji a bezsilnością MFW w zakresie wywierania znacznego wpływu na politykę krajów uprzemysłowionych, których polityka budżetowa i bilans płatniczy nie w pełni spełniają kryteria ustalone przez MFW, a zatem mogą podważyć międzynarodową stabilność finansową. Upublicznienie na arenie międzynarodowej przez MFW samej krytycznej oceny sytuacji gospodarczej kraju rozwijającego się często może być wystarczającym powodem do negatywnej i dalekosiężnej reakcji uczestników globalnych rynków finansowych, ucieleśnionej np. w odpływie kapitału lub wzroście stóp procentowych od zaciąganych przez taki kraj pożyczek. W przypadku krajów wysoko rozwiniętych taka informacja najprawdopodobniej zostanie zignorowana lub jedynie nieznacznie i krótkookresowo wpłynie na atrakcyjność inwestycyjną danego kraju.

3. Uwagi o charakterze polityczno-instytucjonalnym

Międzynarodowy Fundusz Walutowy prowadzi działalność już 60 lat, został założony bowiem w 1944 r., a swoje projekty zaczął realizować od 1947 r. Jasne jest, że w czasie tak długiego istnienia wielokrotnie zmieniała się jego rola, a także

zadania i funkcje, m.in. dlatego, że zmieniało się otoczenie gospodarcze, w którym działał. W działalności MFW można wyróżnić kilka okresów, a w każdym z nich organizacja skupiała się na realizacji swoich zadań w innym obszarze gospodarki światowej, w sensie pełnionych przez nią funkcji, ale również regionów świata, dla których projekty były prowadzone. Aż do lat 80. XX wieku MFW realizował zazwyczaj projekty dla swoich głównych udziałowców, natomiast w ciągu ostatnich 30 lat jego działalność skupia się na projektach dla krajów rozwijających się z Europy Wschodniej, Ameryki Południowej i Łacińskiej, Azji Wschodniej oraz Afryki. W nawiązaniu do tego zostaje postawiona teza, która będzie uzasadniana w dalszej części artykułu: MFW bardzo często w swojej obecnej działalności kieruje się interesem państw – głównych udziałowców, interesem osób zarządzających funduszem lub też lobbujących grup biznesowych, które często nie są zbieżne, a nawet bywają rozbieżne z interesami jego głównych beneficjentów.

Na początku warto wspomnieć, że największą władzą w MFW dysponują dwa organy: Rada Gubernatorów oraz Rada Administracyjna, a na czele MFW stoi Dyrektor Generalny. Obecnie jest nim wybrany we wrześniu 2007 r. ekonomista i polityk z Francji Dominique Strauss-Kahn. Rada Gubernatorów jest najwyższym organem decyzyjnym w MFW. Zasiadają w niej gubernatorzy oraz ich zastępcy, czyli po dwóch przedstawicieli z każdego kraju członkowskiego. Gubernatorem jest zazwyczaj minister finansów, a jego zastępcą prezes banku centralnego. Jest to organ uchwałodawczy i decyduje o podstawowych sprawach związanych z działalnością MFW. Decyzje takie podejmowane są na corocznych sesjach. Rada Administracyjna jest stałym organem wykonawczym, który prowadzi bieżące sprawy organizacji. W jej skład wchodzi 24 dyrektorów – 5 mianowanych i 19 wybieranych w głosowaniu. Mianowani pochodzą z krajów o najwyższych kwotach udziałowych (USA, Japonii, Niemiec, Wielkiej Brytanii, Francji), a wybierani z krajów dysponujących niższymi kwotami. Rada spotyka się zazwyczaj kilka razy w tygodniu, a decyzje na jej posiedzeniach podejmowane są większością głosów [Naruszewicz, Czerewacz, 2003, s. 14-21]. Aktualnie największy procentowy udział w głosowaniach mają: USA – 16,79%, Japonia – 6,02%, kraje europejskie – blisko 40% (w tym UE ok. 35%), Chiny – 3,66%, Arabia Saudyjska – 3,17%. Pozostałe kraje mają mniejsze udziały [www.imf.org...].

Kwestią budzącą wiele kontrowersji jest wybór Dyrektora Generalnego MFW. Decyzja o wyborze Dominique'a Straussa-Kahna związana jest z niepisaną umową pomiędzy największymi udziałowcami MFW, USA oraz krajami UE, która obowiązuje od początku istnienia MFW i Banku Światowego, na mocy której Bankiem Światowym kieruje obywatel USA, a MFW obywatel UE. Dokonywanie wyboru dyrektora MFW na podstawie względów politycznych, a nie tylko i wyłącznie ze względów merytorycznych podważa jego wiarygodność w oczach mniejszościowych udziałowców funduszu, a w związku z tym jest jedną ze słabości organizacyjnych MFW.

Kwestią oczywistą, a także teoretycznie uzasadnioną w ekonomii głównego nurtu jest to, że każda organizacja działa w celu zadbania o interesy swoich właścicieli. MFW od początku swojej działalności aż do lat 70. XX wieku skupiał się głównie na realizacji projektów, takich jak [Żabińska, 2005, s. 9-10]:

- powojenna pomoc dla Europy, odbudowa i rozwój po zniszczeniach wojennych i stworzenie ram światowego ładu gospodarczego,
- wprowadzenie światowego systemu kursów walutowych,
- walka ze skutkami kryzysów naftowych.

Wszystkie podejmowane w tym okresie działania były realizowane na rzecz krajów uprzemysłowionych, czyli głównych udziałowców funduszu. Ekspertcy oceniają, że w tym czasie MFW wywiązywał się bardzo dobrze ze swojej działalności, było bardzo niewiele przykładów nieudanych projektów. W kolejnych latach nastąpiło przesunięcie zaangażowania finansowego MFW z krajów uprzemysłowionych do krajów rozwijających się. Od lat 70. XX wieku MFW zajmował się w głównej mierze następującą działalnością [Żabińska, 2005, s. 9-10]:

- pomoc dla zadłużonych krajów rozwijających się,
- wspieranie transformacji systemowej,
- walka z kryzysami finansowymi.

W tym okresie postawiono wiele uzasadnionych zarzutów, jeżeli chodzi o prowadzone przez fundusz projekty, a związane były one z tym, że pomimo udzielania pomocy krajom rozwijającym się (udziałowcom mniejszościowym) wciąż dbano głównie o interesy krajów rozwiniętych (udziałowców większościowych).

Jednym z przykładów takich zachowań jest znaczna pomoc finansowa udzielona przez MFW na początku lat 80. krajom Ameryki Południowej (Brazylia, Argentyna), ponieważ kraje te były dłużnikami rządu oraz podmiotów prywatnych z USA, a kryzys gospodarczy, który je wówczas opanował, pozwalał przypuszczać, że wierzyciele będą mieli duże problemy z wywiązaniem się ze swoich zobowiązań. Taka polityczna stronnicość MFW w przyznawaniu pożyczek jest, i nie bez przyczyny, poddawana krytyce ze strony wielu ekspertów.

W latach 90. MFW wspierał transformację systemową, udzielając pożyczek wielu krajom byłego bloku socjalistycznego, m.in. Polsce. Jednakże, prowadząc negocjacje, próbował narzucać lub wręcz narzucał beneficjentom prowadzenie polityki makroekonomicznej, która była błędna, a czasem nawet niekorzystna. Autorzy szerzej omówili ten problem już w punkcie poprzednim. Warto jedynie dodać, że podstawa teoretyczna, którą MFW kierował się, doradzając krajom przechodzącym transformację, oparta została na słynnym i szeroko krytykowanym konsensie waszyngtońskim [Waszczuk, 2005, s. 131-138; Kołodko, 1999, s. 119-140]. Program został sformułowany pod koniec lat 80. w USA przez ekonomistów MFW, Banku Światowego oraz Departamentu Skarbu USA i był stosowany wobec krajów rozwijających się i rynków wschodzących. Wiele zastrzeżeń dotyczyło m.in. pomocy udzielonej Kenii w 1993 r., gdzie zbyt szybka liberalizacja bezpośrednich inwestycji zagranicznych, wprowadzona za namowami MFW, doprowadziła do

upadku 14 miejscowych banków, które nie były konkurencyjne w stosunku do wielkich globalnych grup bankowo-ubezpieczeniowych [Stiglitz, 2006, s. 44].

Część błędnych decyzji MFW może być również z powodzeniem tłumaczona przy wykorzystaniu koncepcji nowej ekonomii politycznej. Jednym z obszarów badawczych tej szkoły jest funkcjonowanie grup interesu, a szczególnie prowadzony przez nie na szeroką skalę lobbing. Grupy biznesowe lobbują na rzecz swoich interesów także pracowników MFW. Wielu ekonomistów i analityków finansowych twierdzi, że udzielenie przez fundusz pomocy krajom Azji Południowo-Wschodniej w czasie kryzysu finansowego w 1997 r. przyniosło największą korzyść inwestorom zagranicznym, którzy w ten sposób ograniczyli swoje straty finansowe, a może być wręcz postrzegane jako nic nie kosztujące ubezpieczenie dla dłużników i wierzycieli. Zdaniem ekspertów, takie postępowanie jest błędne, ponieważ może wzmacniać pokusę nadużycia [Żabińska, 2005, s. 24-25].

Inną koncepcją nowej ekonomii politycznej, o której warto tutaj wspomnieć, jest koncepcja *path dependence*². Mówi ona, że ludzie postępują w zgodzie ze swoją wiedzą i doświadczeniem, rzadko wychodząc poza ich ramy. Zostało wspomniane wcześniej, że w przypadku udzielania pomocy krajom rozwijającym się decydenci MFW skupiają się głównie na polityce monetarnej i innych kwestiach finansowych. Na podstawie koncepcji *path dependence* można to tłumaczyć w sposób następujący: w Radzie Gubernatorów zasiadają zazwyczaj ministrowie finansów oraz prezesi banków centralnych, a w Radzie Administracyjnej dyrektorzy, którzy w przeszłości również pracowali w branży finansowej, dlatego przy podejmowaniu decyzji dotyczących programów gospodarczych dla krajów beneficjentów w głównej mierze zwracają oni uwagę na aspekty finansowe.

Jednym z rozwiązań, które mogłyby poprawić wiarygodność MFW, jest uszczegółowienie sprawozdań z posiedzeń oraz zwiększenie jawności prowadzonych przez Fundusz programów. Kolejnym rozwiązaniem, które warto zalecić, jest wzmocnienie kontroli parlamentarnej przez państwa członkowskie, co mogłoby doprowadzić do większej dbałości decydentów MFW o realizowanie interesów beneficjenta programu, a nie interesów głównych udziałowców organizacji.

Jednakże bez zmiany systemu głosowania, która doprowadziłaby do przekazania głosów przez większościowych udziałowców na rzecz mniejszościowych udziałowców, jest bardzo mało prawdopodobne, żeby interesy wielu państw beneficjentów zostały w należyty sposób zabezpieczone.

4. Zakończenie

Dobrze zaprojektowana i elastyczna globalna polityka ekonomiczna może pozwoli uniknąć większości dolegliwości związanych z okresami recesji, kryzysów

² Angielskie sformułowanie *path dependence* jest pojęciem trudnym do przetłumaczenia na język polski, dosłowne tłumaczenie brzmi bowiem „zależność ścieżkowa” i nie oddaje w pełni sensu tej konstrukcji teoretycznej.

finansowych lub przemian gospodarczych. Skuteczność takiej polityki powinna być wyrażana nie tylko w wymiarze PKB, lecz także w braku kontrproduktywnych zmian i deprecjacji kapitału społecznego.

Przedstawione uwagi krytyczne nie oznaczają kwestionowania potrzeby istnienia instytucji, której celem jest stabilizacja sytuacji gospodarczej świata. Dziś, w dobie globalizacji i dużej zmienności rynków finansowych, jest ona szczególnie potrzebna. Wymaga jednak dostosowania do nowej rzeczywistości ekonomicznej. W centrum współpracy na rzecz rozwoju musi znajdować się zasada wolności państwa partnerskiego MFW, która oznacza, że przedstawiciele (zespół ekonomistów i polityków) państwa realizującego u siebie projekt funduszu powinni mieć ostateczne zdanie, co do kształtu realizowanego projektu, a MFW będzie pełnił jedynie funkcję doradcy oraz zabezpieczał stronę finansową projektu, udzielając najpotrzebniejszych pożyczek.

Literatura

- Dąbrowski M. (red.), *Currency Crises in Emerging Markets – Selected Comparative Studies*, Raport CASE nr 41, Warszawa, 2001.
- IMF Concludes 2001 Article IV Consultation with Chile, Public Information Notice No. 01/73, MFW, 2001.
- Kaminsky G.L., Reinhart C.M., Vegh C.A., *When it Rains, it Pours: Procyclical Capital Flows and Macroeconomic Policies*, NBER Working Paper no. 10780, 2004.
- Kashiwabara C., Kunimune K., *The Role of the IMF*, [w:] *Asian Economic Crisis 97/98: Issues In Macroeconomic Imbalances, Capital Outflows an Financial Crises*, Institute of Developing Economies, Tokio 1999.
- Kołodko G.W., *Od szoku do terapii. Ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa 1999.
- Krugman P.R., Obstfeld M., *Ekonomia międzynarodowa. Teoria i polityka*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Kunimune K., *Exchange Rate Stabilization and IMF High Interest Rate Policy: a Critical Reconsideration Using a Dynamic Model*, „Journal of Developing Economies” 1999, XXXVII-3, s. 337-354.
- Naruszewicz S., Czerewacz K., *Międzynarodowe instytucje finansowe wobec wyzwań współczesności*, Wydawnictwo Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Białymstoku, Białystok 2003.
- Sprawozdanie w sprawie rewizji strategicznej Międzynarodowego Funduszu Walutowego*, Parlament Europejski, Komisja Gospodarcza i Monetarna, A6-0022/2006.
- Stiglitz J.E., *Globalizacja*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, 2006.
- Stiglitz J.E., *Wizja sprawiedliwej globalizacji. Propozycje usprawnień*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Waszczuk J.J., *Międzynarodowe środowisko finansowe. Kierunki instytucjonalizacji*, Wydawnictwo Key Text, Warszawa 2005.
- Winiarski B. (red.), *Polityka gospodarcza*, Wyd. Naukowe PWN, Warszawa, 2001.
- Żabińska J. (red.), *Rola międzynarodowych organizacji finansowych w stabilizowaniu światowego systemu finansowego*, część 1, AE, Katowice, 2005.
- www.imf.org/external/about.htm

NOTES ON GLOBAL ECONOMIC POLICY OF IMF

Summary

There has been a great deal of criticism raised against the International Monetary Fund's prescription. The IMF itself came to acknowledge some of these criticisms. This paper provides a study concerning the chosen comments on global economic policy of IMF. The main aim is to present and assess views of the authorities on successes, failures, conducted reforms, and future of the organization. The notes considered in this paper are analyzed from two perspectives: economic and political. The obtained conclusions can be of help in better understanding of new directions of the Fund's activity.

Jacek Pietrucha

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

DETERMINANTY NIEZALEŻNOŚCI BANKU CENTRALNEGO W KRAJACH TRANSFORMACJI

1. Wstęp

Niezależność banku centralnego należy do najczęściej, oprócz przejrzystości, dyskutowanych rozwiązań instytucjonalnych przyjmowanych w bankowości centralnej. W polskiej literaturze przedmiotu wymienić należy zwłaszcza prace R. Huterskiego [Huterski, 2000] i A. Wojtyny [Wojtyna, 1998] poruszające tę problematykę. Obszerne podsumowanie najnowszych badań znaleźć można w publikacjach A. Cukiermana [Cukierman, 2006] i M. Arnone i in. [Arnone i in., 2007]. Badania nad niezależnością banku centralnego koncentrują się zwłaszcza na relacjach wiążących ją z poziomem inflacji, a także z innymi wielkościami makroekonomicznymi (PKB, stopa wyrzeczenia). Rzadziej podejmowanym tematem są determinanty niezależności.

Zasadniczym celem artykułu jest powtórzenie analizy determinantów niezależności banku centralnego w krajach transformacji przeprowadzonej przez M. Brzozowskiego [Brzozowski, 2006] na odmiennym zestawie danych. Prezentowana wstępna analiza zmierza do wykazania, że postęp reform transformacyjnych jest zasadniczym czynnikiem determinującym zróżnicowanie w poziomie niezależności banku centralnego w badanych krajach transformacji.

2. Determinanty niezależności – wnioski z literatury przedmiotu

S. Eijffinger [Eijffinger, 1997] wyodrębnił następujące czynniki, które mogą determinować niezależność banku centralnego: stopa bezrobocia równowagi, dług publiczny, niestabilność polityczna, nadzór nad instytucjami finansowymi, awersja inflacyjna sektora finansowego, awersja inflacyjna społeczeństwa i inne (wariancja szoków wydajności produkcji, nachylenie krzywej Philipsa).

Niestety zarówno rozważania teoretyczne, jak i badania empiryczne (dotyczące zwykle krajów rozwiniętych) nie pozwoliły, w przypadku większości z badanych

wielkości, wyprowadzić jednoznacznej konkluzji co do tego, na ile stanowią one czynnik wyjaśniający poziom niezależności banku centralnego [Huterski, 2000; Brzozowski, 2006]. Niejednoznaczność wyników dotyczy zwłaszcza stopy bezrobocia równowagi, długu publicznego i nadzoru nad instytucjami finansowymi [Freytag, Masciandaro, 2005].

Duże zainteresowanie wzbudziły badania A. Posena nad rolą awersji inflacyjnej sektora finansowego, w których dowodzi on, że zarówno niska inflacja, jak i niezależność banku centralnego są wynikiem preferencji inflacyjnych sektora finansowego [Posen, 1995, s. 253-274]. Niestety, w analizach empirycznych autor stosuje dla określenia roli sektora finansowego zmienne mające dość luźny z nim związek (federalny charakter państwa, frakcyjność systemu politycznego). Kolejne badania w większości nie potwierdzają tej hipotezy, przy czym stosuje się w nich bardziej bezpośrednio mierniki roli sektora finansowego (np. kredyt dla sektora prywatnego jako odsetek PKB lub aktywa sektora jako odsetek PKB). Badania te prowadzili: J. de Haan, G. Van't Hag [de Haan, Van't Hag, 1995, s. 335-351], M. Campillo, J. Miron [Campillo, Miron, 1997], J. Temple [Temple, 1998, s. 215-219], R. Franzese [Franzese, 1999, s. 681-706]. Możliwość bezpośrednią lub pośrednią wpływu sektora finansowego na awersję inflacyjną stwierdza z kolei K. Scheve [Scheve, 2004, s. 1-34]. Reasumując, można stwierdzić, że poszukiwanie determinantów niezależności, rozumianych tak jak w katalogu S. Eijffingera, nie przyniosło jednoznacznych wniosków.

Specyfice krajów transformacji systemowej poświęcił swoją analizę M. Brzozowski [Brzozowski, 2006]. W badaniu determinantów niezależności banków centralnych w krajach transformacji uwzględnił następujące zmienne: inflacja obserwowana przed dokonywaniem reformy banku centralnego i w jego trakcie, stopień postępu reform transformacyjnych mierzony wskaźnikiem De Melo i in., poziom swobód politycznych i obywatelskich mierzony indeksem Freedom House, stabilność polityczna (z bazy goverance Banku Światowego), efektywność instytucji rządowych (z bazy goverance Banku Światowego) oraz integracja z UE. Wartości mierników niezależności zaczerpnięto z pracy A. Cukiermana i in. [Cukierman, Miller, Neyapti, 2000] (wartości te w cytowanej pracy dotyczą połowy lat 90.). Autor wykazał statystycznie istotną rolę inflacji poprzedzającej reformę banku centralnego, postępu reform transformacyjnych oraz zmiennej powstałej w wyniku przekształcenia grupy zmiennych obejmujących stabilność polityczną, efektywność instytucji rządowych oraz integrację z UE.

3. Zakres analizy

W niniejszym artykule przyjęto podobną listę zmiennych jak w pracy M. Brzozowskiego, jednakże dla innego przedziału czasowego i częściowo odmiennie mierzonych. Do zasadniczych odmienności przyjętego zestawu danych w stosunku do pracy M. Brzozowskiego zaliczyć można następujące aspekty:

- analizę przeprowadzono dla danych z roku 2002, podczas gdy w pracy Brzozowskiego wartości miernika niezależności dotyczą (za A. Cukiermanem i in.) połowy lat 90., a pozostałe dane uzależnione są od roku przeprowadzania reformy banku centralnego,
- niezależność mierzona jest wskaźnikiem GMT (z podziałem na niezależność polityczną i ekonomiczną) oraz nowym, własnym wskaźnikiem,
- do analizy traumy inflacyjnej poprzedzającej nadanie niezależności przyjęto najwyższą wartość inflacji potransformacyjnej,
- postęp transformacji mierzony jest wskaźnikiem EBOiR publikowanym w Transition Report,
- zamiast miernika swobód politycznych i obywatelskich, który jest silnie skorelowany z pozostałymi zmiennymi, wybrano miernik demokracji z bazy Polity IV [Marshall, Jagers, 2002],
- w związku z silną korelacją mierników governance i integracji z UE z miernikiem transformacji w tej wstępnej fazie badań zrezygnowano z ich uwzględnienia,
- do listy zmiennych dodano miernik otwartości gospodarki, którego rolą jest uchwycenie ewentualnego wpływu globalizacji na poziom niezależności banku centralnego.

4. Opis zmiennych

Niezależność banku centralnego. Ogromne zainteresowanie problematyką niezależności przyczyniło się do skonstruowania licznych jej mierników. Wśród mierników prawnej niezależności wymienić można zwłaszcza miarę skontrowaną przez V. Grilliego, D. Masciandro, G. Tabelliniego [Grilli, Masciandro, Tabellini, 1991, s. 341-392] (dalej GMT), zob. tab. 1. Wskaźnik przybiera wartości od 0 (niski poziom niezależności) do 16 (wysoki poziom). Niezależność polityczna obejmuje: powoływanie prezesa i zarządu, kadencję prezesa i zarządu, głos rządu przy podejmowaniu decyzji, zatwierdzanie kształtu polityki pieniężnej przez rząd, stabilność cen jako cel polityki, prawne wzmocnienia pozycji banku centralnego. Niezależność ekonomiczna definiowana jest zwłaszcza jako ograniczenia w kredytowaniu sektora finansów publicznych, a także samodzielność w ustalaniu stopy procentowej oraz jednoznaczność przyporządkowania kompetencji w zakresie nadzoru bankowego.

W badaniach posłużono się także nowym miernikiem (tab. 2). Odmienna jest nieco wartość informacyjna tych wskaźników – o ile w przypadku GMT znacznie większą rolę odgrywają regulacje dotyczące celu polityki pieniężnej, ograniczeń kredytowania (we wskaźniku GMT 5 na 7 punktów za niezależność ekonomiczną) oraz w zakresie niezależności personalnej, o tyle w proponowanym wskaźniku większy nacisk położono na niezależność w zakresie określania celu oraz głównej stopy procentowej, uwzględniając oczywiście również możliwe pozostałe czynniki

Tabela 1. Miernik niezależności banku centralnego GMT

Wyznacznik
A. Niezależność polityczna
1. Prezes nie jest powoływany przez rząd
2. Prezes powoływany na więcej niż pięć lat
3. Całość zarządu nie jest powoływana przez rząd
4. Brak udziału przedstawiciela rządu z głosem stanowiącym
5. Zatwierdzanie kształtu polityki pieniężnej przez rząd nie ma miejsca
6. Wymogi ustawowe, że bank centralny realizuje stabilizację monetarną spośród celów swojego działania
7. Prawne przesłanki wzmacniające pozycję banku centralnego w przypadku konfliktu z rządem
B. Niezależność ekonomiczna
1. Bezpośrednie kredytowanie rządu: nie jest automatyczne
2. Bezpośrednie kredytowanie rządu: według stóp rynkowych
3. Bezpośrednie kredytowanie rządu: tymczasowe
4. Bezpośrednie kredytowanie rządu: w ograniczonej ilości
5. Bank centralny nie partycypuje w pierwotnym rynku długu publicznego
6. Stopa dyskontowa jest ustalana przez bank centralny
7. Nadzór bankowy nie jest powierzany bankowi centralnemu (2 pkt) lub powierzony tylko jemu (1 pkt)

Źródło: V. Grilli, D. Masciandro, G. Tabellini, *Political and Monetary Institutions and Public Finance Policies in the Industrial Economies*, „Economic Policy” 1991 nr 13, s. 341-392.

ograniczające autonomię. Nie uwzględniono także relacji z nadzorem bankowym, gdyż konkluzje dotyczące wpływu koncentracji kompetencji w zakresie polityki pieniężnej i nadzoru na niezależność w zakresie polityki pieniężnej nie są jednoznaczne. W zamian wprowadzono wyznacznik określający podział kompetencji dotyczących mechanizmu kursowego, gdyż stałe kursy z dyskrecyjnym udziałem rządu ograniczają zakres niezależności.

Inflacja potransformacyjna. W literaturze przedmiotu podnoszona jest czasami kwestia wpływu przeszłych doświadczeń z inflacją na rozwiązania instytucjonalne w zakresie pozycji ustrojowej banku centralnego. Znaczenie awersji inflacyjnej (społecznej opozycji wobec inflacji) pojawia się zwłaszcza w dyskusjach nad źródłami antyinflacyjnego nastawienia polityki pieniężnej w RFN. Zasadnicza linia argumentacji wygląda następująco: negatywne doświadczenia społeczeństwa niemieckiego z dwiema hiperinflacjami (a zwłaszcza w latach 20. XX wieku) doprowadziły do wytworzenia się społecznej opozycji wobec inflacji, co z kolei przyczyniło się do konsekwentnej antyinflacyjnej polityki Niemieckiego Banku Federalnego [Neumann, 1998]. Rozważania te wpłynęły na poszukiwania „kulturowych uwarunkowań” inflacji, a zatem bezpośredniego znaczenia podzielanych przez dane społeczeństwo wartości i norm zachowania dla stabilności cen, przy czym

Tabela 2. Nowy miernik niezależności

Wyznacznik (zmienna)	Waga	Punktacja
1. Kto decyduje o celu polityki pieniężnej oraz jego interpretacji?	0,25	1 – tylko bank centralny lub zapis ustawowy 0,66 – bank centralny, ale występuje procedura nadrzędności 0,33 – bank centralny wspólnie z rządem 0 – rząd
2. Kto decyduje o głównej stopie procentowej?	0,25	1 – bank centralny 0,5 – bank centralny wspólnie z rządem 0 – rząd
3. Czy bank centralny ma wpływ na mechanizm kursu walutowego?	0,125	1 – tylko bank centralny lub zapis ustawowy 0,5 – bank centralny wspólnie z rządem 0 – rząd
4. Czy obowiązuje zakaz kredytowania sektora publicznego lub jego istotne ograniczenia?	0,125	1 – ustawowy lub konstytucyjny zakaz kredytowania sektora finansów publicznych przez bank centralny 0,5 – kredytowanie jest dozwolone przy zachowaniu ściśle określonych efektywnych limitów oraz warunków rynkowych 0 – kredytowanie możliwe bez ograniczeń
5. Jaki jest wpływ sfery politycznej na kierownictwo banku centralnego? Czy w procedurze mianowania występują co najmniej dwa podmioty? Czy kadencja kierownictwa banku centralnego jest dłuższa od kadencji parlamentu? Czy obowiązuje zakaz łączenia stanowisk w kierownictwie banku centralnego oraz w sektorze publicznym i prywatnym? Czy odwołanie kierownictwa banku centralnego możliwe jest tylko z wąsko zdefiniowanego katalogu przyczyn, m.in. w przypadku stwierdzonego sądownie złamania prawa?	0,125	1 – tak 0 – nie lub dominująca rola rządu (więcej niż 50% osób mianowanych przez rząd 1 – kadencja dłuższa niż 5 lat lub równa 5 lat 0,5 – kadencja równa 4 lata 0 – kadencja krótsza niż 4 lata 1 – tak 0 – nie 1 – tak 0 – nie
6. Czy bank centralny posiada niezależność finansową? Czy budżet banku znajduje się pod jego kontrolą? Czy kontrola finansowa dokonywana jest przez niezależne podmioty?	0,125	1 – tak 0 – nie 1 – tak 0 – nie

Źródło: opracowanie własne.

najczęściej zakłada się, że wartości te wynikają z przeszłych doświadczeń z hiperinflacjami. To dość często powielane przekonanie oparte jest jednak na względnie słabych podstawach empirycznych¹. W niniejszym artykule przyjęto, że trauma inflacyjna, jaka (ewentualnie) przyczyniła się w krajach transformacji do utworzenia niezależnego banku centralnego, uzależniona jest nie tyle od inflacji poprzedzającej reformę banku centralnego (zwłaszcza że w większości krajów obecny stan niezależności kształtował się ewolucyjnie i trudno wskazać jeden rok nadania niezależności²), ale od maksymalnej wysokości inflacji w okresie transformacji. Wystąpiła ona na początku lat 90., tym samym rok wystąpienia maksymalnej inflacji we wszystkich krajach jest wcześniejszy od roku pomiaru niezależności.

Transformacja systemowa. Postęp w tworzeniu instytucji charakterystycznych dla gospodarki rynkowej wydaje się dość oczywistą propozycją czynnika wyjaśniającego zróżnicowanie w poziomie niezależności w krajach transformacji. Po pierwsze, mówienie o niezależności ma sens wyłącznie w przypadku rynkowego charakteru gospodarki (ze względu na zupełnie inny charakter bankowości w gospodarce centralnie planowanej). Po drugie, większość badań wskazuje na to, że poziom prawnej niezależności banku centralnego nie odgrywał zasadniczej roli w pierwszych etapach transformacji [Cukierman, Miller, Neyapti, 2000; Maliszewski, 2000; Eijffinger, Stadhouders, 2003]. Po trzecie, dochodzenie do obecnego stanu autonomii następowało etapami i miało związek z otwieraniem się gospodarki na zagranicę oraz z procesami integracji europejskiej. Postęp w transformacji należy zatem rozumieć szeroko jako całokształt zmian instytucjonalnych związanych również z równoległe występującymi procesami integracji i globalizacji, których to efekty trudno jest jednoznacznie rozdzielić. Postęp transformacji mierzony jest wskaźnikiem transformacji EBOiR (łączny postęp w liberalizacji gospodarki i budowie instytucji charakterystycznych dla gospodarki rynkowej mierzony średnią 7 szczegółowych wskaźników EBOiR).

Demokracja. Z licznych badań można wnioskować, że niezależność banku centralnego ma znaczenie dla poziomu inflacji, gdy występują pewne cechy systemu politycznego charakterystyczne dla demokracji, a zwłaszcza obecność wielu wzajemnie kontrolujących się ośrodków władzy; znaczenie mają również wolności obywatelskie [Hallerberg, 2002, s. 775-802; Broz, 2002, s. 861-887; Farvaque, 2005, s. 131-135]. Można zatem próbować wnioskować, że niezależność będzie rozwiązaniem chętniej przyjmowanym w krajach charakteryzujących się wyższymi swobodami demokratycznymi. Baza Polity IV oferuje syntetyczny miernik instytucji charakterystycznych dla systemu demokratycznego.

¹ Do niewielu prób badań empirycznych zaliczyć można publikację B. Hayo, [Hayo, 1998, s. 241-263].

² Na przykład w Polsce równie ważne dla obecnego stanu niezależności NBP są działania z przełomu lat 80. i 90. i Konstytucja oraz ustawa z roku 1997, nie mówiąc już o licznych innych, drobnych nowelizacjach prawa o NBP.

Tabela 3. Opis i źródła danych

Nazwa	Opis	Wartości	Źródło
Demokracja	obecność instytucji umożliwiających ujawnienie preferencji obywateli, ograniczających władzę wykonawczą oraz gwarancje praw obywatelskich	0 – niska ocena; do 10 wysoka ocena występowania cech demokracji	Polity IV
Inflacja potransformacyjna	Najwyższa wartość inflacji w latach 1990-2004; logarytm		Transition Report 2004, European Bank for Reconstruction and Development
Otwartość gospodarki	udział handlu zagranicznego w PKB		Bank Światowy, World Development Report 2004
Transformacja	średnia wskaźników reform instytucjonalnych EBOR	1 – niewielki postęp w tworzeniu instytucji gospodarki rynkowej; 4,3 – standardy typowe dla zaawansowanych rodzajów gospodarki rynkowej	Transition Report 2003, European Bank for Reconstruction and Development

Źródło: opracowanie własne.

Otwartość gospodarki. Im większa otwartość gospodarki, tym większa presja procesów o charakterze globalnym. W przypadku wpływu globalizacji na niezależność banku centralnego dyskutowane są dwa przeciwstawne efekty:

- efekt naśladownictwa: zarówno z pracy A. Cukiermana [Cukiermann, 2005, s. 6], jak i S. Polillo i M. Guillena [Polillo, Guillen, 2005, s. 1764-1803] można wyprowadzić wniosek, że przyjęcie niezależności banku centralnego jest wynikiem procesów dostosowawczych do udziału gospodarki danego kraju w globalnej gospodarce, a zwłaszcza globalnym rynku finansowym. Zwiększona ekspozycja na zagranicę może skutkować kopiowaniem rozwiązań instytucjonalnych, zwłaszcza z państw mających szczególne znaczenie w wymianie gospodarczej danego kraju, a także tworzeniem zabezpieczeń instytucjonalnych przed zwiększoną niestabilnością. Przejmowanie pewnych typowych rozwiązań może wynikać także z poszukiwania prestiżu i uznania w społeczności międzynarodowej [Polillo, Guillen, 2005, s. 1764-1803].
- Zmniejszona presja inflacyjna: w literaturze przedmiotu obszernie dyskutuje się kwestię zmiany w przebiegu krótkookresowej krzywej Philipsa w wyniku globalizacji gospodarki. W największym skrócie problem polega to na tym, że zwiększone uzależnienie przebiegu procesów gospodarczych w kraju od sytuacji globalnej ogranicza skłonność krajowych władz monetarnych do wywołania nadmiernej inflacji; odpada w ten sposób jeden z podstawowych argu-

mentów na rzecz niezależności banku centralnego wynikający z teorii dynamicznej niespójności – skrzywienie inflacyjne³.

5. Wyniki i wnioski

Szacowano równanie następującej postaci:

$$NBC = \alpha_0 + \alpha_1 INFL + \alpha_2 TRANS + \alpha_3 DEMO + \alpha_4 OTW + \varepsilon,$$

gdzie NBC – niezależność banku centralnego, INFL – maksymalna inflacja posttransformacyjna, TRANS – postęp reform, DEMO – ocena instytucji charakterystycznych dla demokracji, OTW – otwartość gospodarki. Próba obejmuje 24 europejskie i postsowieckie kraje transformacji (Albanię, Białoruś, Bośnię, Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Macedonię, Polskę, Rumunię, Serbię, Słowację, Słowenię, Węgry, Armenię, Azerbejdżan, Gruzję, Kazachstan, Kirgistan, Mołdawię, Rosję i Ukrainę). Przeprowadzono szacunki dla 4 miar niezależności: GMT, GMT polityczna, GMT ekonomiczna oraz własnego miernika.

Tabela 4. Wyniki oszacowania modeli

	Niezależność polityczna GMT	Niezależność ekonomiczna GMT	GMT	Niezależność – nowy miernik
INFL	0,07 (0,14)	0,08 (0,09)	0,00 (0,00)	0,02 (0,02)
TRANS	1,43 (0,97)	2,46* (0,68)	3,35** (1,35)	0,36* (0,09)
DEMO	-0,03 (0,11)	-0,07 (0,08)	-0,09 (0,17)	-0,02 (0,02)
OTW	-0,01 (0,01)	0,00 (0,00)	-0,01 (0,01)	-0,00 (0,00)
R ²	0,18	0,55	0,37	0,46
skorygowany R ²	0,01	0,48	0,24	0,35

* Statystycznie istotne $p < 0,01$, ** Statystycznie istotne $p < 0,05$.

W nawiasach pod oszacowanymi parametrami błąd standardowy oszacowania.

Źródło: wyliczenia własne.

Niestety, na wstępie trzeba stwierdzić, że analizowany zestaw determinantów nie wyjaśnia należycie poziomu niezależności banku centralnego w krajach transformacji systemowej. Przeprowadzona analiza pozwala jednak na stwierdzenie, że nie ma dowodu na to, że poziom niezależności jest zdeterminowany traumą infla-

³ Na temat kontrowersji wokół kształtu krótkookresowej krzywej Philipsa w warunkach globalizacji [Rybiński, 2007, s. 272 i n.].

cyjną. Przyjętego poziomu niezależności nie wyjaśnia również obecność instytucji charakterystycznych dla demokracji oraz otwartość gospodarki. W analizowanym zestawie danych jedynie postęp w reformach transformacyjnych wykazuje istotny wpływ na poziom niezależności. Niezależność jest pozytywnie związana z tworzeniem instytucji charakterystycznych dla gospodarki rynkowej.

Powyższe rozważania nie zaprzeczają wnioskowi płynącemu z pracy M. Brzozowskiego, mają raczej wobec nich charakter komplementarny, co wynika z innego okresu badania, innej procedury oraz częściowo innych przyjętych mierników. O ile przedmiotem zainteresowania w cytowanym tekście są determinanty przyjmowanej niezależności w momencie reformy w latach dziewięćdziesiątych, o tyle w tym artykule badano determinanty istniejącego poziomu autonomii od kilku do kilkunastu lat później. Niniejszy artykuł wskazuje na to, jak tego typu badania są wrażliwe na dobór mierników oraz okresu analizy.

Literatura

- Arnove M., Laurens B., Segalotto J.-F., Sommer M., *Central Bank Autonomy: Lessons from Global Trends*, WP/07/88 April 2007.
- Broz J., *Political System Transparency and Monetary Commitment Regimes*, „International Organization” 2002 vol. 56, s. 861-887.
- Brzozowski M., *Niezależność banku centralnego*, [w:] red. M. Brzozowski, P. Gierałtowski, D. Milczarek, J. Siwińska-Gorzela, *Instytucje a polityka makroekonomiczna i wzrost gospodarczy*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2006.
- Campillo M., Miron J., *Why Does Inflation Differ Across Countries?*, [w:] C.D. Romer, D.H. Romer (red.), *Reducing Inflation: Motivation and Strategy*, Chicago 1997.
- Cukierman A., *Central Bank Independence and Monetary Policy Making Institutions – Past, Present and Future*, Working Paper, February 2006, www.ideas.repec.org.
- Cukierman A., *Central Bank Independence and Policy Results: Theory and Evidence*, February 2006, Lecture presented at the International Conference on: „Stability and Economic Growth: The Role of the Central Bank”, Mexico City, November 14-15, 2005, s. 6, www.ideas.repec.org.
- Cukierman A., Miller G., Neyapti B., *Central Bank Reform, Liberalization and Inflation in Transitional Economies – an International Perspective*, Center for Economic Research, Working Paper no. 2000-106, October 2000.
- Eijffinger S., Stadhouders P., *Monetary Policy and Rule of Law*, CEPR Discussion Papers 3698, 2003.
- Eijffinger S., *The New Political Economy of Central Banking*, CentER for Economic Research, 1997.
- Farvaque E., *Political Systems and Central Bank Independence*, *Economics Letters* 2005, vol. 77 nr 1, s. 131-135.
- Franzese R., *Partially Independent CBs, Politically Responsive Governments, and Inflation*, „American Journal of Political Science” 1999 vol. 43, s. 681-706.
- Freytag A., Masciandaro D., *Financial Supervision Unification and Central Bank Independence: Is There any Trade Off?*, 2005, www.ideas.repec.com.
- Grilli V., Masciandaro D., Tabellini G., *Political and Monetary Institutions and Public Finance Policies in the Industrial Economies*, „Economic Policy” 1991 nr 13, s. 341-392.

- Haan J. de, Van't Hag G., *Variation in CB Autonomy Across Countries: Some Provisional Empirical Evidence*, „Public Choice” 1995 vol. 85, s. 335-51.
- Hallerberg M., *Veto Players and the Choice of Monetary Institutions*, „International Organization” 2002, vol. 56, s. 775-802.
- Hayo B., *Inflation Culture, Central Bank Independence and Price Stability*, „European Journal of Political Economy” 1998 vol. 14, s. 241-263.
- Huterski R., *Niezależność banku centralnego*, TNOiK, Toruń 2000.
- Maliszewski W., *Central Bank Independence in Transition Economies*, CSER, September 2000.
- Marshall M.G., Jagers K., *Polity IV Project. Political Regime Characteristics and Transitions*, 800-2002, www.cidcm.umd.edu/inscr/polity.
- Neumann M.J.M., *Geldwertstabilität: Bedrohung und Bewährung*, [w:] Fünfzig Jahre Deutsche Mark. Notenbank und Währung in Deutschland seit 1948, München 1998.
- Polillo S., Guillen M., *Globalization Pressure and the State: The Worldwide Spread of Central Bank Independence*, „The American Journal of Sociology” 2005 vol. 110, May, s. 1764-1803.
- Posen A., *Declarations Are Not Enough: Financial Sector Sources of Central Bank Independence*, B. Bernanke, J. Rotenberg (red.), NBER Macroeconomics Annual Report, 1995, s. 253-274
- Rybiński K., *Globalizacja w trzech odsłonach*, Difin, Warszawa 2007.
- Scheve K., *Public Inflation Aversion and the Political Economy of Macroeconomic Policymaking*, „International Organization” 2004 vol. 58, s. 1-34.
- Temple J., *CB Autonomy and Inflation: Good News and Bad News*, „Economic Letters” 1998 vol. 61, s. 215-19.
- Transition Report 2004, *European Bank for Reconstruction and Development*, London.
- Wojtyna A., *Szkice o niezależności banku centralnego*, PWN, Warszawa-Kraków 1998.

DETERMINANTS OF CENTRAL BANK INDEPENDENCE IN TRANSITION COUNTRIES

Summary

The paper discusses the determinants of central bank independence in transition countries. The first part of this paper reviews the determinants of central bank autonomy. The second part contains some evidence from transition countries. Only progress in transition (mean of EBRD transition indicators) is significant in explaining independence of central bank in transition countries.

Stanisław Piocha, Renata Beata Dylkiewicz

Politechnika Koszalińska

ZNACZENIE ORGANIZACJI WIRTUALNYCH W ZARZĄDZANIU WSPÓŁCZESNYM PRZEDSIĘBIORSTWEM

1. Wstęp

Historia rozwoju organizacji gospodarczych daje podstawę do oceny, iż w XX wieku nowoczesne przedsiębiorstwa przemysłowe przekształciły swoją strukturę od silnie zintegrowanych pionowo do modelu, w którym organizacja specjalizuje się w wytwarzaniu określonego produktu, a część (nawet większość) komponentów potrzebnych do wytworzenia produktu kupuje od dostawców zewnętrznych oraz sama może występować jako dostawca komponentów dla innych przedsiębiorstw. Zatem część elementów struktury stała się zbędna.

Pierwsze rozwiązanie – co istotne – pozwalało na pełną kontrolę nad cenami komponentów używanych do produkcji, ograniczenie fluktuacji dostaw i w praktyce na wyeliminowanie siły przetargowej dostawców. To, wydaje się, było przyczyną tego, że pozostałości pierwszego sposobu myślenia o integracji przedsiębiorstwa widoczne były jednak nadal w pozaprodukcyjnych sferach działalności przedsiębiorstwa.

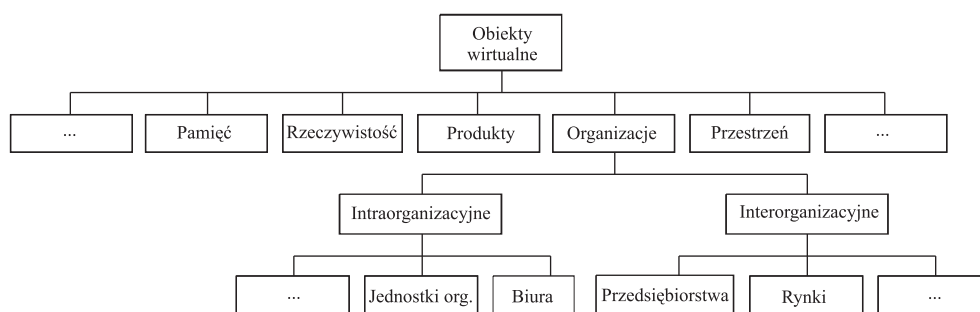
Rozwiązania takie były jednak nieefektywne z kosztowego punktu widzenia – tańsze było zlecenie zadań firmom zewnętrznym niż własnym działom funkcjonalnym. Doprowadziło to do przejęcia przez firmy zewnętrzne pomocniczych funkcji organizacji. W tym momencie pojawia się pytanie – skoro można oddać dostawcom zewnętrznym funkcje pomocnicze organizacji, czy jest również możliwe pozbycie się części lub całości funkcji głównych organizacji? Jeżeli tak, to skąd organizacja będzie czerpała swoją przewagę konkurencyjną, jaka będzie jej racja bytu? Odpowiedzią jest właśnie organizacja wirtualna.

2. Istota organizacji wirtualnej

Nowe możliwości techniczne powodują powstawanie nowych terminów; poza koncepcjami, takimi jak autostrada informacji i społeczeństwo informacji, pojawiły

się wirtualne organizacje, wirtualna administracja, wirtualny uniwersytet, wirtualne biuro, zbiory wirtualne, wirtualna rzeczywistość, a nawet wirtualne pieniądze. Przy dowolności stosowania tego typu pojęć pojawia się niebezpieczeństwo, że wirtualna organizacja może oznaczać wszystko i nic.

Znaczenie określenia „obiekt wirtualny” ewoluuje od właściwości relatywnie prostych obiektów kreowanych w informatyce do opisu bardzo złożonego obiektu, jakim jest organizacja gospodarcza, i zbiorów takich obiektów. Ogólny rozwój zastosowania tego pojęcia ilustruje rys.



Rys. 1. Rozwój zastosowania koncepcji obiektów wirtualnych

Źródło: opracowanie własne na podstawie: K. Perechuda, *Organizacja wirtualna*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa-Kraków 1997.

Pojęcie wirtualna organizacja gospodarcza oznacza, w uproszczeniu, zbiór jednostek organizacyjnych przestrzennie rozproszonych (nawet w skali globalnej), realizujących wspólne przedsięwzięcia gospodarcze, dobieranych dynamicznie – według kryterium procesowego – do realizacji i na czas realizacji określonych zadań. W tego typu strukturze następuje tworzenie dodatkowych wartości, a nie dodawanie istniejących. Wynika to z lepszego i szybszego wykorzystywania szans i okazji pojawiających się w otoczeniu, szybszej reakcji na potrzeby klientów, możliwości dotarcia do nowych rynków, tworzenia wartości. Podmioty takie mogą być samodzielnymi jednostkami gospodarczymi, a jednocześnie ogniwami wielu organizacji gospodarczych. Przyjmuje się, że wirtualne organizacje gospodarcze cechować będzie przede wszystkim to, że:

a) ich działalność polega na współpracy przedsiębiorstw. Ich członkiem może być zarówno samodzielny konsultant, jak i korporacja międzynarodowa. Przedsiębiorstwa te zachowują swoją prawną i ekonomiczną niezależność. Organizacja wirtualna jest otwarta na każde przedsiębiorstwo, nie istnieją instytucjonalne bariery przystąpienia. Może łączyć przedsiębiorstwa z tej samej branży (często konkurentów pośrednich lub bezpośrednich), jak i z branż odmiennych. Często organizacja wirtualna pojawia się jako łącznik, koordynator lub pośrednik między przedsiębiorstwami lub między przedsiębiorstwem a klientem;

b) jest zorientowana na klienta, tzn. wyznaczanie celów i dążenie do ich osiągnięcia jest podporządkowane warunkom, jakie wyznaczy klient. Sukces w pełni zależy od relacji człowiek–człowiek. Chodzi tu o zrozumienie istoty klienta wewnętrznego, sprostanie jego wymaganiom, czyli słuchanie go i reagowanie na to, czego żąda, i na to, co zostało ustalone;

c) relacje człowiek–człowiek zachodzą także wewnątrz samej organizacji. Dzieje się tak za sprawą poziomej struktury organizacyjnej. Brak w niej hierarchizacji, a co za tym idzie – władzy wynikającej ze struktury. Decyzje i planowanie odbywa się na zasadzie ogólnej dyskusji i współdziałania wśród członków organizacji. Nie obce są systemy motywacji: „spróbuj a na pewno się uda” oraz nagradzania „zysk-zysk”, „nie ma wygranych i przegranych”, „równy podział zysków i własności”;

d) stosowany jest metamanagement¹ jako esencja organizacji poprzez samodzielne działania zorientowane na cel organizacji;

e) bazowanie na podstawowych uzdolnieniach swoich uczestników, czyli specjalistów, pracowników dysponujących dużą wiedzą, dobrze wykształconych, pomysłowych, odznaczających się umiejętnością współdziałania w zespole, z doskonałą znajomością narzędzi wirtualnych. Ci specjaliści przekształcają się w przedsiębiorców korzystających z dużego zakresu swobody, mających ciągle okazje do przejawiania własnej odpowiedzialności;

f) jest to organizacja samoucząca się, bazująca na wiedzy menedżerskiej. Wiedzę menedżerską stanowi tzw. wiedza wewnętrzna organizacji i wiedza zewnętrzna. Wiedza wewnętrzna została wypracowana w trakcie wieloletniego rozwoju firmy i obejmuje przyjęte normy i wzorce zachowań, działań oraz własne patenty, licencje, wynalazki, usprawnienia, a także kulturę przedsiębiorstwa. Wiedza zewnętrzna występuje na pograniczu organizacji i jej otoczenia. Suma wiedzy wewnętrznej i zewnętrznej składa się na wiedzę wirtualną gromadzoną w niematerialnym łańcuchu wartości przedsiębiorstwa. Istotą jest ciągle inwestowanie w zasoby ludzkie;

g) charakteryzuje ją spontaniczność połączona z szybkością, elastycznością i gotowością do zmian. Związane jest to z tym, że przedsiębiorstwo wirtualne przekazuje pewne dziedziny działalności na zewnątrz (outsourcing), pozostawiając wewnątrz jedynie kompetencje główne. Organizacja wirtualna zawdzięcza także swoją elastyczność strukturze heterarchicznej. Nie ma przedsiębiorstwa kierownika ani przedsiębiorstw podwładnych;

h) charakteryzuje ją wirtualność, fizyczność, czasowość i opcja czasowości. Części składowe organizacji najczęściej nie znajdują się w fizycznej bliskości. Wirtualizacja oznacza odmiejscowienie działalności gospodarczej, czyli odrzucenie wymogu, by była ona prowadzona w określonym miejscu. Istotne jest jednak

¹ Metamanagement to wirtualnie zorganizowane zarządzanie charakteryzujące się optymalizacją między tworzeniem wartości i samoorganizacją. Chodzi o praktyczną synergię potencjałów.

kryterium czasu, musi więc być prowadzona jak najbliżej rynku i klienta. Tego dokonać może organizacja sieciowa, a nie jednostkowa firma.

i) zarządzanie wiedzą jest procesem kompleksowym, rozciągającym się na wszystkie sfery i aspekty funkcjonowania organizacji.

Organizacja wirtualna jest rozumiana głównie jako byt abstrakcyjny, odwzorowywany w systemie informacyjnym. Elementami takiej organizacji mogą być inne organizacje wirtualne lub organizacje bazowe. W organizacjach bazowych są realizowane wszystkie funkcje zarządzania oraz pewien podzbiór funkcji organizacji wirtualnych, do których dana organizacja bazowa w rozważanym okresie należy.

Organizacja wirtualna jest logiczną konsekwencją procesu zmian w myśleniu o zarządzaniu przedsiębiorstwem.

Tabela 1. Zestawienie definicji przedsiębiorstwa wirtualnego

Definicja	Kontekst
Przedsiębiorstwo optymalizujące grę na zasobach niematerialnych	zasoby niematerialne, <i>know-how</i> , kapitał intelektualny, aktywa niematerialne
Przedsiębiorstwo funkcjonujące w globalnej sieci powiązań	organizacja otwarta, silnie podatna na turbulencje otoczenia
Przedsiębiorstwo realizujące transakcje poprzez Internet	podejście informatyczne
Przedsiębiorstwo kreujące wartość dodaną w przestrzeni rynkowej	sprzedaż wartości niematerialnych
Układ kontraktów pomiędzy aktorami organizacyjnymi	układ hierarchiczny, równorzędność uczestników organizacji
Synchronizacja w czasie rzeczywistym krytycznych czynników sukcesu	identyfikacja i eksploatacja krytycznych czynników sukcesu
Sieć wirtualnych kreatorów wartości	„być”, a nie „posiadać”
Sieć potencjałów sukcesu	eksploatacja strategicznych, taktycznych i operacyjnych potencjałów sukcesu
Przedsiębiorstwo przetwarzające wiedzę	transformacja wiedzy w wartość dodaną dla klienta
Przestrzeń potencjałów działania aktorów	aktorzy organizacyjni urzeczywistniają się w organizacji
Kreowanie wartości dodanej dla aktorów organizacyjnych	orientacja na wewnątrz organizacji

Źródło: K. Perechuda, *Organizacja wirtualna*, [w:] K. Perechuda (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000, s. 48.

Tabela 1 wskazuje na trafność odchodzenia od tych elementów definicji, które charakterystyczne były w okresie wcześniejszym, czyli opisywały taką organizację, która posiadała pełną kontrolę nad cenami komponentów używanych do produkcji, ograniczała fluktuację dostaw i w praktyce wyeliminowała siłę przetargową dostawców.

Potwierdza także trafność oceny, że nowe podejście to model, w którym organizacja specjalizuje się w wytwarzaniu określonego produktu, a część (nawet więk-

szość) komponentów potrzebnych do wytworzenia produktu kupuje od dostawców zewnętrznych oraz sama może występować jako dostawca komponentów dla innych przedsiębiorstw. Nie oznacza to, że wszystkie elementy struktury uległy zmianie lub zanikły. Pozostałości pierwszego sposobu myślenia o integracji przedsiębiorstwa widoczne były nadal w pozaprodukcyjnych sferach działalności przedsiębiorstwa. Jednak ich mała efektywność spowodowała przejście tych pomocniczych funkcji organizacji przez firmy zewnętrzne. Stąd pojawiają się pytania o źródła przewagi konkurencyjnej organizacji gospodarczej i jej racje bytu. Odpowiedzią jest właśnie organizacja wirtualna.

3. Nowe funkcje i fazy życia organizacji wirtualnych

Historia wielkich firm potwierdza tezę, że trwale lub przejściowo cechują się one arogancją i łatwym popadaniem w samozadowolenie. Stają się one mniej elastyczne w reagowaniu na potrzeby klientów i w gruncie rzeczy uważają, że to klient powinien dostosować się do nich. Stosują centralne planowanie, alokację zasobów i własność kapitału, subiektywną ocenę pracowników, brakuje w nich wewnętrznej konkurencji, a decyzje podejmowane na szczycie w reakcji na naciski polityczne. Nikt poważny nie mógłby proponować, by w takim razie wielkie organizacje dobrowolnie rozpadły się w celu uzyskania specyficznego „efektu małej skali”. Możliwe i korzystne jest takie funkcjonowanie dużej firmy, by działała jak wiele firm małych. Filozofia działania sieciowych organizacji wirtualnych musi bowiem być konsekwentnie stosowana również do projektowania procesów wewnętrznych. Każdy strukturalny element składowy organizacji będzie podlegał zasadzie świadczenia usług. Celem tego świadczenia jest zapewnienie, by inne stanowiska i komórki mogły jak najlepiej wykonywać swoje zadania. Jeśli potraktuje się procesy zachodzące w organizacji jako łańcuch powiązań klientów i dostawców, wówczas spełnia się główny warunek uruchomienia w niej wewnętrznej gospodarki rynkowej. Stąd już tylko krok, by dostawca wewnętrzny był oceniany według takich samych kryteriów, jak zewnętrzny, tj. jakości, terminowości i ceny świadczonych usług. W konsekwencji istnienie danej jednostki jest uzasadnione tylko tak długo, jak długo wnosi ona wkład w realizację celów całości, a więc dopóki są klienci wewnętrzni lub zewnętrzni zgłaszający zapotrzebowanie na jej usługi. Zasadniczą rolę w szacowaniu tej przydatności powinno odgrywać kryterium kosztów. Ich poziom w porównaniu z poziomem możliwym do uzyskania przez zakontraktowanie analogicznej usługi na zewnątrz (outsourcing) będzie decydować o konkurencyjności własnych usługodawców. Aby minimalizować koszty, komórki wewnętrzne będą musiały otrzymać dużą autonomię, możliwość działania w skali całej firmy, a także zlecenia swoich usług na zewnątrz.

Zauważmy, że wewnętrzny rynek korzystnie wpływać może także na kształtowanie poziomu kosztów ogólnych. Również działały takie, jak księgowość czy płace, muszą sprzedawać swoje usługi innym jednostkom z uwzględnieniem rzeczy-

wistości zewnętrznej. W takich warunkach wielce prawdopodobne jest założenie, że pracownicy postawieni wobec takich samych sił rynkowych jak przedsiębiorcy zaczną zachowywać się tak jak oni.

Należy zauważyć, że stosowanie kryterium kosztów komparatywnych ma oczywiście pewne ograniczenia i nie powinno być używane mechanicznie. W ostatnim czasie outsourcing spotyka się z dość uzasadnioną krytyką; po pierwsze dlatego, że w niektórych przypadkach długofalowy koszt pozbawienia się kontroli nad jakimś procesem i jego jakością może być wbrew pozorom większy niż potencjalne oszczędności, po drugie – ponieważ niekiedy w interesie organizacji nie leży zdradzanie innym tajemnicy swojego procesu lub produktu.

Tabela 2. Gospodarcze korzyści skali

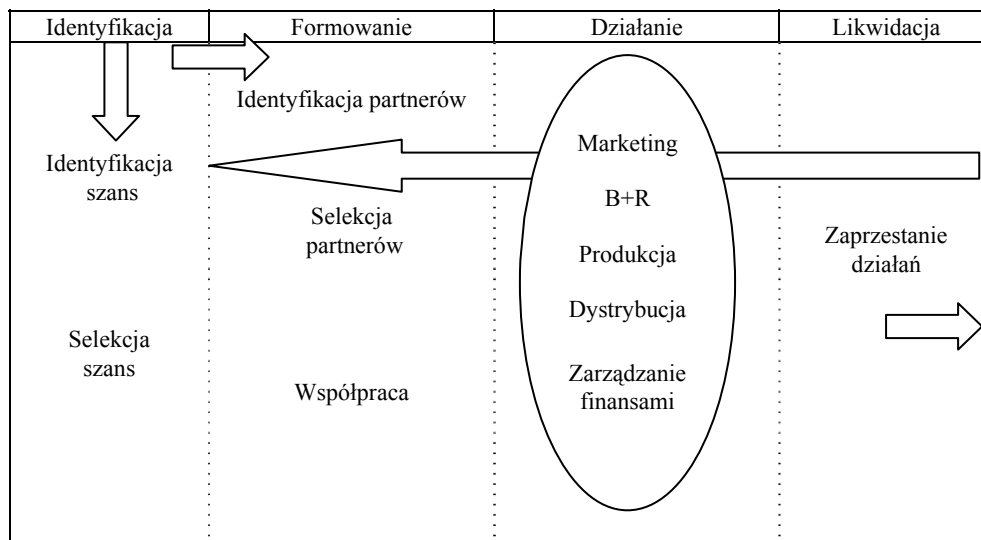
		Oddziaływanie ekonomiczne		
		kompresja czasu	szybkie przesyłanie informacji na duże odległości	restrukturyzacja więzi
Wartość ekonomiczna	wydajność	szybsza realizacja procesów	korzyści dużej skali działalności	pominięcie pośredników
	efektywność	skrócenie terminów wykonania zadań	rozwój kontroli globalnej	dostęp z wielu miejsc do specjalistycznej wiedzy rozproszonej w różnych krajach
	innowacje	zapewnienie wysokiej jakości usług	rozwój nowych rynków	budowa organizacji sieciowych

Źródło: opracowanie własne.

Konsekwentne stosowanie zasady rozrachunku wewnętrznego doprowadzi do tego, że wewnętrzne procesy organizacyjne zostaną poddane fragmentacji, a firma pozostawi sobie wyłącznie te z nich, które stanowią jej główną kompetencję. To samo odnosić się będzie do wewnętrznej makrostruktury korporacji. Świadomość tego, że istnienie danej jednostki organizacyjnej zależy od popytu na świadczone przez nie usługi będzie miało doniosłe konsekwencje dla organizacji. Jej struktura będzie nieostra, niejasna, płynna i nietrwała, z wielością procesów nieformalnych i skłonnością do chaosu. W istocie organizacja będzie stale balansować na krawędzi porządku i chaosu, uzyskując zdolność do samoorganizacji.

Organizacje bowiem są żywymi organizmami i jako takie mają zdolność do samoorganizowania się, tj. utrzymania się przy życiu, podnoszenia złożoności i utrwalania ładu w stopniu, jaki jest niezbędny. Są one w stanie reagować inteligentnie na bodźce wskazujące na potrzebę zmian oraz organizować się (a następnie reorganizować) w struktury adaptatywne bez zewnętrznie narzuconego planu. Systemy samoorganizujące się mają umiejętność ciągłego reagowania na zmiany, które traktują jako siłę organizującą, a nie nieznośną przeszkodę. Struktury i rozwią-

zania problemów mają w nich charakter tymczasowy. Zasoby i ludzie spotykają się w nich, aby uruchamiać nowe przedsięwzięcia, reagować na nowe ograniczenia i przekształcać organizacyjne procesy. Przywódcy tworzeni są przez potrzebę chwili. Ich struktura jest płaska. Eksperymentowanie jest regułą. Rozwiązania problemów tworzone są lokalnie i pozostają na tym poziomie, a nie są awansowane do roli nadrzędnych wzorców.



Rys. 2. Model cyklu życia organizacji wirtualnej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: T.J. Strader, F. Lin, M.J. Shaw, *Information structure for Electronic Virtual Organization Management*, Decision Support Systems, 23, 1998, s. 75-94.

Cykl życia organizacji wirtualnej (powtarzalny) możemy podzielić na cztery fazy:
a) fazę identyfikacji, w której następuje identyfikacja i selekcja pojawiających się szans i okazji,

b) fazę formowania organizacji, w której przedsiębiorstwo integrator dokonuje selekcji partnerów, a następnie rozpoczyna z nimi współpracę w celu wykorzystania szans i wykreowania dodatkowej wartości dla klientów,

c) fazę działania, w której wykorzystywane są główne kompetencje partnerów współpracujących,

d) fazę likwidacji, w której organizacja jest rozformowywana.

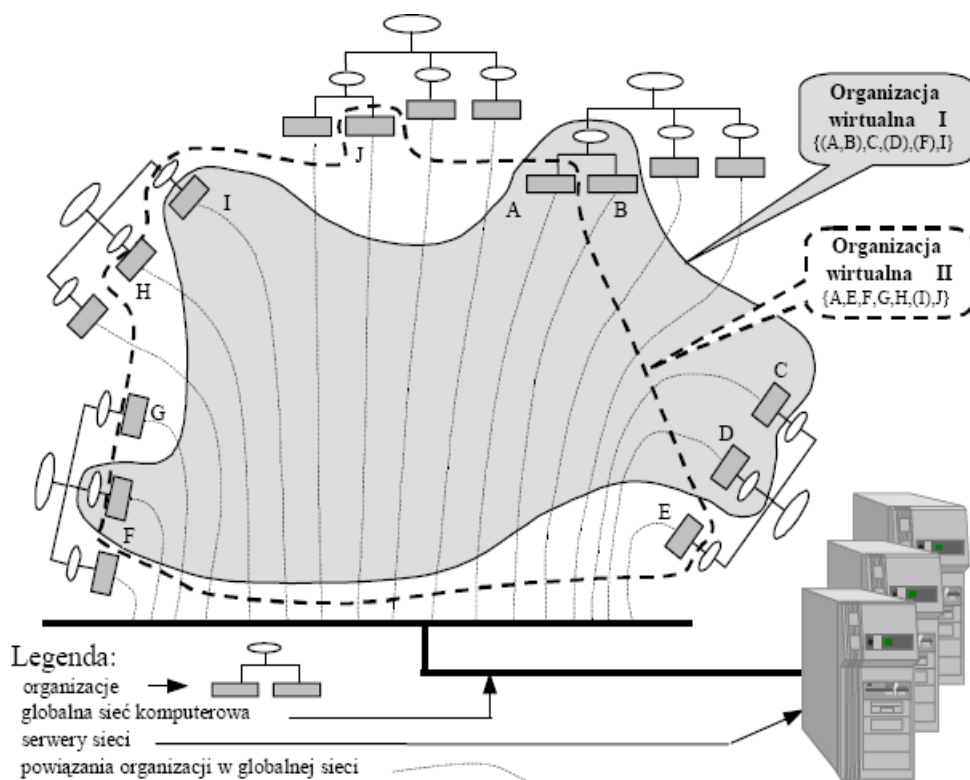
4. System informatyczny jako model organizacji

Fizycznym środowiskiem funkcjonowania przestrzeni wirtualnych organizacji jest globalna sieć komputerowa. Wszystkie organizacje, aby zaistnieć w tej przestrzeni, muszą w niej umieścić właściwe, odpowiednio ustrukturyzowane informa-

cje. Warunkiem sprawnego funkcjonowania przedsiębiorstw w agresywnym wirtualnym otoczeniu jest posiadanie odpowiednio sprawnych systemów informatycznych zarządzania, zdolnych funkcjonować w przestrzeni wirtualnych organizacji i reprezentować organizacje na zewnątrz oraz osiągać ich cele.

Przyjmując, że system informatyczny jest modelem organizacji, powinien on mieć cechy i narzędzia umożliwiające dynamiczne modelowanie organizacji wirtualnych:

- a) wzrost parametrów ilościowych i jakościowych sprzętu komputerowego i telekomunikacyjnego,
- b) coraz szersze stosowanie języków czwartej generacji (4GL)²,



Rys. 3. Ogólny model tworzenia organizacji wirtualnych w środowisku globalnej sieci

Źródło: Z.J. Klonowski, *Systemy informatyczne zarządzania organizacjami gospodarczymi*, [w:] W. Grudzewski, I. Hejduk (red.), *Przedsiębiorstwo przyszłości*, Difin, Warszawa 2001.

² Języki bardzo wysokiego poziomu używają graficznych systemów dialogu z użytkownikiem lub opisu w języku naturalnym. Przykładem mogą być: Oracle Power Objects, PowerBuilder Enterprise, Delphi itp.

c) praktyczne stosowanie zaawansowanych funkcjonalnie systemów baz danych (relacyjne, wielowymiarowe i dedukcyjne bazy danych...),

d) coraz szersze stosowanie obiektowo zorientowanych procesów gromadzenia i przetwarzania danych,

e) stosowanie technologii multi- i hypermedialnych,

f) rozwój technologii umożliwiających głęboką integrację procesów technologicznych i produkcyjnych z procesami sterowania i zarządzania,

g) powszechny dostęp do elektronicznej wymiany danych (EDI).

Przedstawiony na rys. 2 schemat daje podstawę do twierdzenia, że w firmach wirtualnych partnerzy zmieniają się tak, jak zmieniają się rynki. Zakłada się, że zawsze partner najbliższej zlokalizowany dostarczy produkt i usługę. Jej celem jest optymalne wykorzystanie okazji pojawiających się na rynku. W większości przypadków istnieje ona tylko do czasu zrealizowania zadania, dla którego została powołana. Szczególną formą grupy wirtualnej jest „zespół uśpiony”. Ma on do wykonania jednorodne zadania z wcześniej ustalonymi celami, nie ma jednak jednoznacznie określonego momentu ich realizacji. Wykonanie tych założeń poprzedzone jest pewnym bodźcem, który powoduje wkroczenie „zespołu uśpionego” do akcji i rozwiązanie zaistniałego problemu. Istnieją także grupy wirtualne wykonujące zdania doraźne, które jednak nie wymagają formalnego i stałego charakteru, np. zapewnienie jakości.

5. Podsumowanie

Przedstawiona analiza wykazuje atrakcyjność organizacji wirtualnej. Jest to jedna z najłatwiejszych dróg stworzenia własnej organizacji i zarazem najmniej kosztowna. Co więcej, stanowi ona interesującą przyszłościową alternatywę dla obecnie funkcjonujących organizacji, która na pewno może spowodować wzrost konkurencyjności organizacyjnej.

Zdaniem autorów, możliwe jest wskazanie następujących wniosków dotyczących współczesnych zachowań się organizacji wirtualnej w gospodarce:

1. Coraz częściej, szybciej i na coraz krótsze okresy zawierane są nowe alianse strategiczne ponad granicami państwowymi, rynkowymi, branżowymi, technologicznymi i innymi w celu uzyskania dostępu do rynków i zasobów.

2. Komponowanie organizacji wirtualnej odbywa się z wykorzystaniem coraz mniejszych jednostek organizacyjnych (organizacje bazowe) – w tym nawet pojedynczych osób – reprezentujących proste, elementarne własności i umiejętności funkcjonalne (kompetencje bazowe, kluczowe, rdzeniowe). Organizacje bazowe są skupione na tych rodzajach działalności, które wykonują najlepiej. W procesie komponowania organizacji wirtualnej odrzucane będą wszystkie te jednostki, własności i zasoby, które nie podwyższają konkurencyjności i nie tworzą wartości dodanej w ogólnym łańcuchu wartości.

3. Zasoby firm bazowych są wykorzystywane poza nią (np. w organizacji wirtualnej), gdy ich użycie jest tam bardziej efektywne aniżeli w firmie macierzystej.

4. Rozwijane są zdolności działania w rozległych sieciach powiązań i w środowiskach różnych kultur i różnych systemów wartości.

5. Dzięki zdolnościom do ostrej walki konkurencyjnej organizacje będą mieć warunki do globalnego współzawodnictwa.

6. Metazarządzanie to zarządzanie czynnościami zorientowanymi na zadania w sposób niezależny od środków realizacji tych czynności. Metazarządzanie jest zarządzaniem wirtualnie zorganizowanymi działaniami.

Problemem jest jednak prawne określenie definicji wirtualnej organizacji i przyjęcie takich uregulowań, aby wszyscy uczestnicy działań mieli równe prawa i odpowiednie do swojego udziału efekty.

Literatura

- Perechuda K., *Organizacja wirtualna*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław-Warszawa-Kraków 1997.
- Perechuda K., *Organizacja wirtualna*, [w:] K. Perechuda (red.), *Zarządzanie przedsiębiorstwem przyszłości*, Agencja Wydawnicza Placet, Warszawa 2000.
- Strader T.J., Lin, F., Shaw M.J., *Information Structure for Electronic Virtual Organization Management*, Decision Support Systems, 23, 1998.
- Klonowski Z.J., *Systemy informatyczne zarządzania organizacjami gospodarczymi*, [w:] W. Grudzewski, I. Hejduk (red.), *Przedsiębiorstwo przyszłości*, Difin, Warszawa 2001.

THE SIGNIFICANCE OF VIRTUAL ORGANIZATIONS IN THE ENTERPRISES' MODERN MANAGEMENT

Summary

At the beginning of the current century modern production enterprises had strong vertical integration. This allowed to control the prices of components used in the production process, reduce fluctuation of deliveries and in fact to eliminate bargaining power of suppliers.

The history of major companies confirms the thesis that they have lasting or transitory tendency to arrogance and falling into self-satisfaction. They become less flexible in reacting to customers' needs and are essentially sure that the customers shall adapt to them. It is both possible and favourable if the company runs like a lot of small companies. Every structural element of the organization would function on the basis of providing services to other.

The condition of efficient functioning of a company in virtual environment is to possess proper IT management systems that are capable of functioning in a space of virtual organizations and to represent those organizations outside as well as to realize their goals. It is the virtual organization that may come up to the functions mentioned above. Then the philosophy of net organizations has to be consequently put into designing internal processes.

There is a problem of legally determining the definition of virtual organization and to acquire such regulations to ensure that every participating party would have equal rights and gain proper effects according to their share.

Elżbieta Pohulak-Żołędowska

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

MIEJSCE INNOWACJI W KLASTRACH PRZEDSIĘBIORSTW

1. Wstęp

Klasy przedsiębiorstw to według Portera [Porter, 1990]: „geograficzne skupisko wzajemnie powiązanych firm, wyspecjalizowanych dostawców, jednostek świadczących usługi, firm działających w pokrewnych sektorach i związanych z nimi instytucji (na przykład uniwersytetów, jednostek normalizacyjnych i stowarzyszeń branżowych) w poszczególnych dziedzinach, konkurujących między sobą, ale również współpracujących. Klasy osiągające masę krytyczną (niezbędna liczba firm i innych instytucji tworząca efekt aglomeracji) i odnoszące niezwykle sukcesy konkurencyjne w określonych dziedzinach działalności są uderzającą cechą niemal każdej gospodarki narodowej, regionalnej, stanowej, a nawet wielkomiejskiej, głównie w krajach gospodarczo rozwiniętych”.

Oprócz klasycznego już ujęcia Portera w literaturze przedmiotu funkcjonuje wiele innych definicji klastra [Brodzicki, Szultka, 2002]. W większości z nich za główne wyznaczniki klastra uznaje trzy podstawowe czynniki: koncentrację na określonym obszarze współzależnych przedsiębiorstw działających w tym samym bądź pokrewnych sektorach przemysłu lub usług; interakcje i funkcjonalne powiązania pomiędzy firmami; ponadsektorowy wymiar klastra obejmującego swym zasięgiem zarówno horyzontalne, jak i wertykalne powiązania.

Klasy powstają praktycznie we wszystkich sektorach gospodarki. Występują zarówno w przemyśle, jak i usługach, w sektorach wysokich technologii, jak i tradycyjnych. Charakteryzują się również różnym poziomem innowacyjności i zaawansowania technologicznego. Klasy to systemy innowacyjne oparte głównie na transferze wiedzy w drodze bezpośrednich kontaktów ludzi. Dla tego rodzaju przepływu wiedzy bardzo ważna jest bliskość geograficzna. Koncepcja klastrów stanowi nowy kierunek w podejściu do kreowania międzynarodowej konkurencyjności gospodarki [Porter, 2001]. Jej istotą jest podejście systemowe i zauważenie specyfiki procesu innowacyjnego – jego interaktywności, systemowości i nielinearności.

2. Klastry przedsiębiorstw krajów wysoko rozwiniętych

Innowacje są, zdaniem Portera, podstawowym źródłem przewagi konkurencyjnej przedsiębiorstw. To, że firmy działające w klastrze mogą mieć podobne podstawowe warunki działania, zmusza je do wyróżniania się spośród licznych konkurentów w sposób twórczy. Oznacza to konieczność wprowadzania innowacji.

W ramach projektu Cluster Meta Project M. Porter zebrał informacje dotyczące ponad 700 różnych klastrów [Brodzicki, Szultka, 2002]. Szczegółowe analizy poszczególnych klastrów pokazały, że charakteryzują się one ponadprzeciętną konkurencyjnością i innowacyjnością. Pośród badanych struktur można wyodrębnić wysokotechnologiczne klastry przedsiębiorstw, jak: Dolina Krzemowa (półprzewodniki i technologie informatyczne), Lombardia (przemysł teleinformatyczny i chemiczny), Cambridge (biotechnologia, przemysł komputerowy i informatyczny), Austin, Montpellier (telekomunikacja, oprogramowanie komputerowe, biotechnologia). Jednakże struktura klastrowa nie jest zarezerwowana wyłącznie dla sektorów wysokich technologii. Również w sektorach niskich technologii występują klastry przedsiębiorstw. Charakteryzują się one jednocześnie wysoką innowacyjnością – klastery oprawek do okularów oraz przemysłu przetwórstwa wełny we Włoszech czy klastery meblowy w Danii. Za innowacyjne bowiem należy uznać również klastry nisko- i średniotechnologiczne, które odnoszą międzynarodowe sukcesy, często m.in. dzięki wysokotechnologicznym innowacjom procesowym, jakie stosują. Innowacyjności tradycyjnych klastrów sprzyjają również nie tylko nowe technologie, ale też takie aspekty, jak finansowanie i wzornictwo.

W roku 2001 ENSR [European Network...] przeprowadziło badania nad sytuacją klastrów w Europie Zachodniej [Regional..., 2002]. Próba objęła 34 klastry w 17 europejskich krajach. Wskutek badania wyodrębniono wówczas zarówno klastry wysokich technologii (oparte o naukę) jak i tradycyjne (por. tab. 1).

Zwiększające się zainteresowanie klastrami jest związane głównie z tym, że będąc szczególną formą organizacji przedsiębiorstw, mogą stymulować aktywność innowacyjną firm i poprzez to mieć wpływ na ich konkurencyjność. Badania nad europejskimi klastrami [Regional..., 2002] wskazują, że przedsiębiorstwa skoncentrowane w formie klastrów mają często mocną pozycję konkurencyjną. Osiem spośród badanych trzydziestu czterech klastrów ma pozycję konkurencyjną na światowym poziomie. Oznacza to, że firmy te są tak konkurencyjne jak najsilniejsze firmy świata. Ta ósemka światowych liderów ma pewne cechy wspólne. Siedem z nich ma możliwości innowacyjne z „górną, światową czy europejską, półką”. Siedem spośród badanych klastrów składa się z ważnych firm międzynarodowych, a prace badawczo-rozwojowe szczególnie aktywne w strategicznych dla badanych podmiotów sferach gospodarowania są prowadzone w pięciu badanych klastrach. Tylko w trzech klastrach konkurencyjność określono jako słabą.

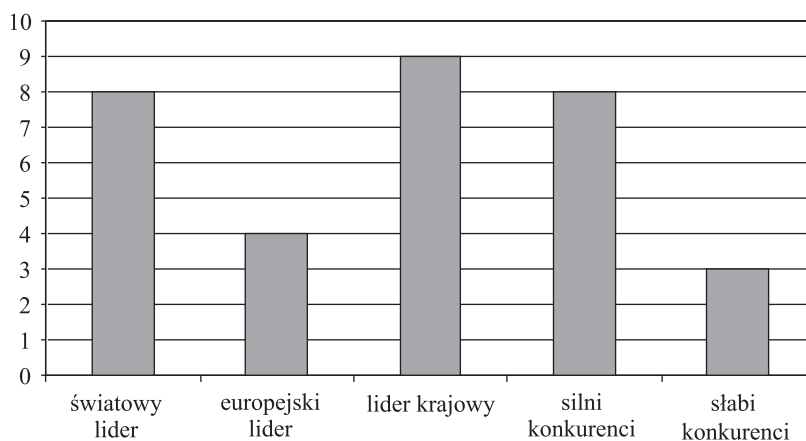
Tabela 1. Lista badanych klastrów

Kraj	Nazwa klastra
Austria	klaster biotechnologii i medycyny molekularnej (N), klaster mebli drewnianych górnej Austrii (T)
Belgia	flandryjska dolina multimedialna (N), flamandzkie plastiki (T)
Dania	klaster komunikacyjny w północnej Jutlandii (N), przemysł tekstylny i odzieżowy The Herning-Ikast (T)
Finlandia	klaster technologiczny w Oulu (N), stocznie w Turku (T)
Francja	Evry Genopole (biotechnologia) (N), dolina techniki, Haute-Savoie (T)
Niemcy	przemysł chemiczny, rejon północnej Ruhry (N), system informacji przedsiębiorstw, Dolna Saksonia (N), klaster medialny – Północna Nadrenia Westfalia (T)
Grecja	region przemysłowy Volos (T), dystrykt przemysłowy Heraklion (T)
Irlandia	klaster oprogramowania Dublin (N), przemysł przetwórczy Dairy (T)
Włochy	klaster biomedyczny w Emilia-Romagna (N), klaster soczewek okularowych w hrabstwie Belluno (T)
Liechtenstein	Usługi finansowe (T)
Luksemburg	CASSIS (doradztwo IT i E-businessu dla MSP) (N), synergie (T)
Holandia	Dolina Dommel (ICT)Eindhoven/Belmond (N), Conoship (stocznie) Friesland&Groningen (T)
Norwegia	przemysł elektroniczny w Horten (N), stocznie w Sunnmore (T)
Portugalia	klaster obuwia skoncentrowany w kilku lokalizacjach północnej i centralnej Portugalii (T), wytwarzanie odlewów metalowych w Leira (T)
Hiszpania	klaster narzędziowy w Kraju Basków (N), produkcja obuwia w Vinapolo Valley (T)
Szwecja	dolina biotechnologiczna w Strangnas (N), klaster fonograficzny w Sztokholmie (T)
Wielka Brytania	Cambridgrshire (hi-tech) (N), brytyjski przemysł samochodowy, Oxfordshire/Northamptonshire (T)

T – tradycyjne, N – oparte na nauce.

Źródło: *Regional Clusters in Europe*, „Observatory of European SME's” 2002 no. 3, EC 2002.

Konkurencja poprzez innowacje jest uważana za silną konkurencję w przeciwieństwie do tzw. konkurencji słabej – przez strategię niskich kosztów wytwarzania. Działania innowacyjne badanych 34 klastrów pokazują, że innowacje technologiczne mogą być podzielone na tzw. „radykalne” i „przyrostowe”. Implementacja innowacji radykalnych oznacza tworzenie zupełnie nowych produktów lub metod ich wytwarzania. Natomiast proces innowacji przyrostowych prowadzi do powstania ulepszeń, wprowadzanych krok po kroku, obarczonych niższym ryzykiem. Około ¼ badanych klastrów cechuje radykalny proces innowacji lub też nawet są one uważane za twórców technologii inicjujących główne technologiczne przemiany. Jednak w większości badanych klastrów firmy preferują innowacje przyrostowe – 10 spośród nich to ostrożni innowatorzy, 6 to adapterzy innowacji – modyfikujący je do własnych celów. Aż 10 spośród badanych klastrów to wyłącznie użytkownicy technologii.



Rys. 1. Pozycja konkurencyjna badanych klastrow

Źródło: *Regional Clusters in Europe*, „Observatory of European SME's” 2002 no. 3, EC 2002, s. 38.

Badane klastry prezentują zaskakująco niski poziom aktywności innowacyjnej. Wiele spośród tworzących klastry firm znalazło inną ścieżkę konkurencji niż nowinki technologiczne „nowe dla świata”. Często wykorzystywane przez badane podmioty źródła przewagi konkurencyjnej to głównie: dostęp do usług doradczych, działalność badawcza i wsparcie sektora publicznego oraz oczywiście długotrwała współpraca z innymi uczestnikami klastra.

Typ stosowanych innowacji różni się w przypadku klastrow opartych na nauce i klastrow tradycyjnych. Ponad połowa klastrow opartych na nauce to twórcy technologii, podczas gdy żaden z klastrow tradycyjnych nie ma takiej charakterystyki. Klastry tradycyjne częściej stosują omawiane już innowacje przyrostowe.

Tabela 2. Klastry w zależności od poziomu aktywności innowacyjnej

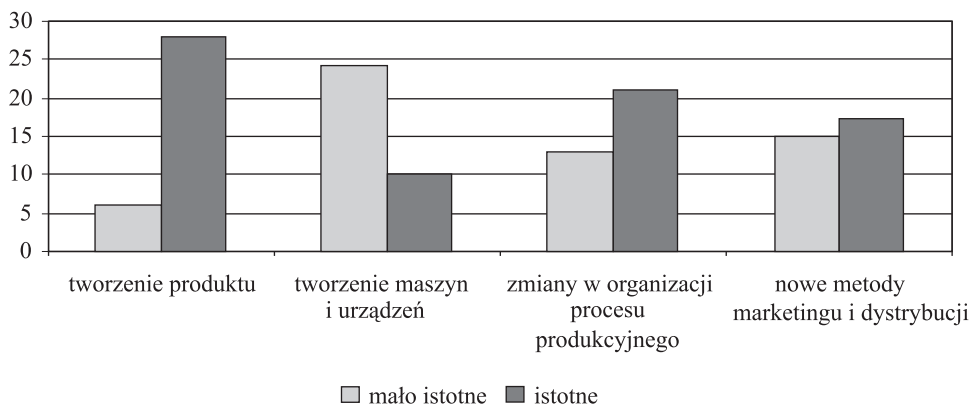
Stosunek do innowacji	Liczba klastrow	Klastry oparte na nauce	Klastry tradycyjne
Twórcy technologii	8	8	0
Innowatorzy „przyrostowi”	10	2	8
Adaptujący technologię	6	2	4
Użytkownicy technologii	10	3	7
Łącznie	34	15	19

Źródło: ENSR Cluster Survey, Spring 2001.

Spśród typów wprowadzonych innowacji za najistotniejsze zostały uznane: tworzenie nowych produktów i rozwój istniejących¹. Odnosi się to szczególnie do

¹ Jest to opinia badanych przedsiębiorstw.

klastrów opartych na nauce, ale również do tradycyjnych. Za najmniej istotne uznano tworzenie maszyn i urządzeń. Zmiany w organizacji procesu produkcyjnego zostały określone jako istotne przez większość przedsiębiorstw tworzących klastry. Natomiast zdania są podzielone w kwestii wagi nowych metod marketingu i dystrybucji – podobne liczby przedsiębiorstw są zdania, że jest to zarówno istotny, jak i nieistotny przejaw działalności innowacyjnej.



Rys. 2. Waga poszczególnych rodzajów aktywności innowacyjnej dla badanych klastrów przedsiębiorstw (próba 34 klastry)

Źródło: *Regional Clusters in Europe*, „Observatory of European SME’s” 2002 no. 3, EC 2002.

Grona najczęściej i najwyraźniej występują w krajach o rozwiniętych systemach gospodarczych. Przykładem mogą być badane kraje Europy Zachodniej. Klastry te charakteryzują się dużą głębią i zakresem – są to rozbudowane systemy współpracujących i konkurujących ze sobą przedsiębiorstw. Funkcjonują one zarówno w tradycyjnych, jak i technologicznych branżach. Skuteczne grona krajów rozwiniętych są połączone gęstą siatką wciąż rozwijających się stosunków i powiązań [Porter, 2001]. Innowacje w klastrach pełnią istotną funkcję – wpływają na przewagę konkurencyjną przedsiębiorstw. W zależności od charakteru klastra stosunek przedsiębiorstw do innowacji jest zróżnicowany – od twórców technologii do użytkowników technologii. Natomiast za najważniejszy rodzaj innowacji uważa się tworzenie nowych produktów, co wydaje się zrozumiałe ze względu na stopień i charakter powiązań między przedsiębiorstwami klastrowymi.

3. Problematyka klastrów w rozwijających się systemach gospodarczych

Kraje biedne cierpią niedostatek dobrze rozwiniętych klastrów. Klastry przedsiębiorstw nie są typową strukturą wyłącznie dla rozwiniętej gospodarki rynkowej.

Struktury przedsiębiorstw o cechach klastrów występują również w krajach biedniejszych, w „początkującej” gospodarce rynkowej. Nie są to jednak tak głębokie, zaawansowane klastry jak w krajach wysoko rozwiniętych. Na rynkach światowych konkurują one głównie dzięki taniej sile roboczej i posiadanym surowcom naturalnym. Większa część sektorów w klastrach zlokalizowanych w krajach o gospodarce rozwijającej się ma lokalny charakter albo też stanowi filie firm zagranicznych obsługujących lokalny rynek [Porter, 2001]. Sektory, które eksportują swoje dobra, są z reguły zasobochłonne lub pracochłonne. Grona w krajach rozwijających się są na ogół płytkie i bazują przede wszystkim na zagranicznych komponentach, usługach i technologiach. Biorąc pod uwagę doświadczenia krajów wysoko rozwiniętych w wykorzystywaniu współzależności między strukturami klastrowymi a rozwojem gospodarczym krajów (regionów), można założyć, że istnieje pozytywne sprzężenie między sytuacją gospodarczą danego terytorium a obecnością i jakością gron przedsiębiorstw tam funkcjonujących [Porter, 1998]. Obecność gron przedsiębiorstw w danym kraju jest oceniana jako droga do rozwiniętej gospodarki rynkowej. Natomiast im bogatsza gospodarka, tym bardziej potrzebna jest prawdziwa innowacja w wyrobach, usługach i metodach produkcji, by móc wesprzeć rosnące płace, a nowymi miejscami pracy zastąpić te, które stały się zbędne w wyniku wprowadzonych usprawnień. Promocja powstawania klastrów w rozwijających się systemach gospodarczych oznacza jednak ich tworzenie od samego początku. Istotne czynniki wpływające na „standard” klastrów to edukacja, umiejętności, które trzeba doskonalić, a także budowanie przestrzeni dla technologii, otwieranie dostępu do rynków finansowych i doskonalenie instytucji. Są to obszary działania, których kraje rozwijające się nie powinny lekceważyć.

4. Klastry w Polsce

Wzrost zainteresowania problematyką lokalizacji przemysłu, jego koncentracji, tworzenia się systemów produkcyjnych odnotowano również w Polsce pod koniec lat 80. XX wieku. Początkowo badacze koncentrowali swą uwagę na zjawisku technopolii, czyli na kompleksach przemysłowych wysokiej technologii stanowiących przestrzenne koncentracje ośrodków naukowo-badawczych, szkół wyższych, przedsiębiorstw zaawansowanej technologii i szeroko rozwiniętych usług dla przedsiębiorstw. Łączono wówczas sektory wysokich technologii ze stopniem innowacyjności, a przez to ze wzrostem konkurencyjności poszczególnych terytoriów (regionów, miast itp.). Wynikiem tego jest koncentracja uwagi na firmach wysokotechnologicznych oraz tworzenie w wielu miastach parków technologicznych czy też inkubatorów będących miejscem powstawania nowych, innowacyjnych firm operujących w dziedzinach wysokich technologii [Brodzicki, Szultka, 2002].

Jednakże wysoki poziom innowacyjności, jak już wspomniano w niniejszym opracowaniu, nie jest wymuszony obecnością wyłącznie firm wysokotechnologicznych. Doświadczenia ostatnich lat pokazały, że również firmy działające w sektorach

tradycyjnych lub średnich technologii mogą charakteryzować się wysoką innowacyjnością, a tym samym konkurencyjnością [Brodzicki, Szultka, 2002]. Zwraca się również coraz częściej uwagę na interakcje między „aktorami” otoczenia przedsiębiorstwa (przedsiębiorstwami, ośrodkami badawczymi, instytucjami okołobiznesowymi i władzami lokalnymi) a ich znaczeniem dla wprowadzania innowacji. Ostatnio pojawiły się również pierwsze próby badania klastrów na poziomie lokalnym, czego wynikiem są zidentyfikowane *quasi*-klastry automatyki przemysłowej w Gdańsku oraz klastrów poligraficzny w Warszawie [Brodzicki, Szultka, 2002].

Polską gospodarkę trudno jest nazwać rozwiniętą gospodarką rynkową, stąd też istnieje wiele problemów związanych z promocją klasteringu. Zmiany ustrojowe, które dokonały się w Polsce na początku lat 90. ubiegłego wieku, zmuszają naszą gospodarkę do poszukiwania nowego typu więzi, które zastępowałyby zjednoczenia dla przedsiębiorców i kontraktacje dla rolników. Jednak sięgnięcie do koncepcji klastrów nie powinno być jedynie prostą zamianą, ale próbą wypromowana nowej koncepcji biznesowej przybliżającej nas do gospodarki „strukturalnie innowacyjnej” [Kamycki]. Przeprowadzone przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową badanie mające na celu zmapowanie klastrów w Polsce „wykryło” potencjał rozwoju kooperatywnej konkurencji w formie klastrów. Przeprowadzona została analiza empiryczna 18 skupisk przedsiębiorstw usytuowanych w 8 województwach o największym, według analizy statystycznej, prawdopodobieństwie istnienia klastra [Wojnicka]. Wśród badanych skupisk wyróżniono podgrupy – klastry przemysłów wysokich technologii i klastry przemysłów tradycyjnych.

Tabela 3. Zestawienie wybranych polskich badań dotyczących klastrów i koncepcji pokrewnych

Autor	Zakres badania
Gruchman, Gługiewicz (1986)	Badania systemu produkcyjnego w Poznaniu. Dotyczyły zdolności innowacyjnych firm lokalnych
Duche (1997)	Badanie na temat przedsiębiorczości i środowiska innowacyjnego; analiza lokalnego systemu produkcyjnego w Łodzi. Wynik analizy wskazał na dominację myślenia konkurencyjnego nad kooperacyjnym. Wykazało też słabości w relacjach nauka–przemysł oraz słabą skłonność do współpracy w sieciach
Wojnicka i in. (2001)	Badanie dotyczyło funkcjonowania regionalnego systemu innowacyjnego w województwie pomorskim. Przeprowadzono analizę sektora biznesowego oraz sektora naukowo-badawczego oraz relacje pomiędzy nimi
Brodzicki i in. (2002)	Badanie sektorów wysokich technologii w rejonie gdańskim z wykorzystaniem metodologii klastrów. W sektorze automatyki przemysłowej zidentyfikowano cechy mogące świadczyć o powstawaniu klastra
Dziemianowicz, Olejniczak (2002)	Rezultatem prowadzonych badań było zidentyfikowanie klastra poligraficznego w Warszawie
Szymoniuik (2002)	Badanie dotyczyło próby identyfikacji klastrów wiejskich na Lubelszczyźnie. Zidentyfikowane zostały pewne formy ściślejszej kooperacji (głównie poprzez stowarzyszenia, zrzeszenia branżowe)

Źródło: opracowanie IBnGR, podane za T. Brodzicki, S. Szultka, *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie” nr 4 (110), Warszawa 2002.

Najwięcej cech dojrzałych klastrów wysokotechnologicznych spośród zbadanych skupisk wykazały skupiska farmaceutyczno-kosmetyczne w Warszawie i Łodzi oraz elektronika w Warszawie. Trochę gorzej na ich tle wypadły pozostałe przebadane skupiska *high-tech*, czyli farmaceutyczno-kosmetyczne i elektroniczne w Krakowie.

Analiza statystyczna koncentracji zatrudnienia w branżach wysokotechnologicznych w Polsce pokazała, że mają one tendencję do skupiania się w pobliżu dużych aglomeracji, zazwyczaj będących też ośrodkami akademickimi.

Gospodarka polska to w większości branże tradycyjne, które są również głównymi eksporterami. Najwięcej cech klastrów wykazały skupiska spożywcze w województwach warmińsko-mazurskim i wielkopolskim, dwa meblarskie w wielkopolskim oraz tekstylne w Bielsku-Białej na Śląsku. Dużo cech lokalnego systemu produkcyjnego ma też branża rybna w województwie pomorskim, co wynika m.in. z przyczyn geograficznych. Pozostałe w niewielkim stopniu reprezentują struktury klastrowe, co szczególnie dotyczy przemysłu skórzanego w Radomiu i Słupsku, plastików w Wielkopolsce oraz firm tekstylnych Dolnego Śląska.

Należy zwrócić uwagę na to, że mapowanie klastrów doprowadziło jedynie do wykrycia struktur przedsiębiorstw o charakterze klastra. Nie można takich związków przedsiębiorstw porównywać z klastrami we Włoszech, USA czy w Finlandii. Tam są one owocem „oddolnej” inicjatywy, powstają w sposób niejako „organiczny”. Dopiero w ostatnim czasie władze publiczne zaczynają stosować instrumenty mające zwiększyć współpracę między dystryktami przemysłowymi a innymi lokalnymi podmiotami, głównie z sektora nauki i badań. Wymaga to jednak także rynkowego nastawienia uczelni i jej docierania do małych przedsiębiorstw. W państwach słabiej rozwiniętych często ze względu na brak inicjatywy prywatnej wynikającej z obawy przed kooperacją przy niskiej chłonności rynku próbuje się inspirować powstawanie klastrów odgórnie, tj. przez tworzenie publicznych lokalnych instytucji mających na celu stymulowanie innowacji i współpracy [*Klustry...*]. Powstanie klastrów może też być zainspirowane przez silny uniwersytet, który przyjmuje politykę tworzenia sieci z lokalnymi przedsiębiorstwami. W ten sposób powstał np. mikroelektroniczny klaster Aix-Rousset we Francji.

Innowacyjność klastrów może być i najczęściej jest wspierana przez władze lokalne i regionalne, które mogą tworzyć takie instytucje, jak inkubatory przedsiębiorczości, parki technologiczne czy fundusze poręczeniowe. Ma więc odmienny charakter niż w klastrach funkcjonujących w warunkach rozwiniętych gospodarek rynkowych, gdzie innowacyjność jest wymuszona przez bliski kontakt przedsiębiorstw i odbiorców, których ewoluujące potrzeby są zaspokajane. W krajach rozwijających się wsparcie innowacyjności jest niejako zapewniane „odgórnie” i mieści się w pojęciu współpracy przedsiębiorstw z lokalnymi władzami. Nie przekreśla to oczywiście innowacji kreowanych z inicjatywy przedsiębiorstw, ale ciężar odpowiedzialności za stan innowacyjności klastrów ponoszą władze lokalne realizujące politykę państwa.

5. Podsumowanie

Istnienie struktur klastrowych w systemach gospodarczych o różnym stadium rozwoju stanowi istotną szansę dla rozwoju tych systemów. Jednak klastry funkcjonujące w różnych realiach gospodarczych potrzebują różnych czynników sprzyjających ich rozwojowi. O ile rozwinięta gospodarka rynkowa charakteryzuje się silnymi, głębokimi klastrami o znacznej możliwości wykorzystania czynników endogenicznych do tworzenia przewagi konkurencyjnej, o tyle klastry zlokalizowane w gospodarce rozwijającej się muszą liczyć na znaczną pomoc polityki gospodarczej państwa, której celem jest m.in. wsparcie innowacyjności przedsiębiorstw klastrowych.

Literatura

- Brodzicki T., Szultka S., *Koncepcja klastrów a konkurencyjność przedsiębiorstw*, „Organizacja i Kierowanie” nr 4 (110), Warszawa 2002.
- European Network for Social and Economic Research.
Klastry przemysłowe a regionalne systemy innowacyjne,
http://www.klastry.pl/~mikstan/readarticle.php?article_id=4.
- Kamycki J., *Specyficzne problemy polskich przedsiębiorstw w zakresie rozwoju współpracy w formie klastrów*, http://www.klastry.org/index.php?option=com_content&task=view&id=37&Itemid=7
- Just Clusters. Economic Development Strategies that Reach More People and Places. A Synthesis of Experiences*. Regional Technology Strategies, Inc., 2002.
- Porter M.E., *Clusters and the New Economics of Competition*, Harvard Business Review, November-December 1998.
- Porter, M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Porter, M. E., *The Competitive Advantage of Nations*, Free Press, New York 1990.
- Regional Clusters in Europe*, „Observatory of European SME's” 2002 no. 3, EC 2002.
- Wojnicka E., *Klastry w Polsce – teoria i praktyka*, „Gazeta Innowacje” nr 21
<http://imik.wip.pw.edu.pl/innowacje21/strona17.htm>

INNOVATION POSITION IN CLUSTER COMPANY

Summary

Cluster structures differ depending on in which developed economies they are located. Developing countries can obtain clusters, but these are much shallow and worse organized than those existing in well-developed economies. What distinguishes those entities is also their attitude to creating innovation. Innovation does not have to be necessary linked to high-technology. The process innovation or design are also the types of innovation. That is why both traditional and science-based clusters can be innovative ones. The key point here is that depending on location of the cluster (whether it is well-developed or developing economy) the innovation might be a result of close co-operation between firms and consumers (in well-developed economies) or a country's economic policy.

Adriana Politaj

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

SYTUACJA KOBIET NA UNIJNYM RYNKU PRACY – DIAGNOZA STANU

1. Wstęp

Proces dostosowania gospodarki polskiej pod koniec lat 90. do wymogów rynkowych znacznie zmienił sytuację na rynku pracy. Zmniejszył się popyt na pracę, nastąpiły zmiany w strukturze ludności pracującej i pojawiło się masowe bezrobocie. Odejście od polityki gwarantowania pełnego zatrudnienia zmieniło życie wielu osób, a narastające bezrobocie okazało się najbardziej dotkliwym problemem społeczno-gospodarczym kraju.

Pracę ludzką uważa się we współczesnym społeczeństwie za najważniejszy czynnik rozwoju gospodarczego i społecznego, a niewykorzystane zasoby pracy – za marnotrawstwo z punktu widzenia tworzenia produktu krajowego i dochodu narodowego. Praca jest podstawą utrzymania, wyznacza pozycje jednostek w społeczeństwie, daje poczucie własnej wartości i stanowi istotny czynnik integracji społecznej [Kołaczek, 2006, s. 115]. Zatem świadomość roli, jaką odgrywa dla sytuacji gospodarczej kraju przedsiębiorczość jego mieszkańców, jest powszechna i to nie tylko w krajach wysoko rozwiniętych. Powszechny jest też pogląd, iż te grupy społeczne, które cechuje mała aktywność gospodarcza, należy aktywizować przy użyciu indywidualnych instrumentów. Do takich grup w szczególności sposób narażonych na wykluczenie społeczne i ekonomiczne zaliczane są kobiety.

2. Rynek pracy w Polsce po przystąpieniu do Unii Europejskiej

W roku 2004, w którym Polska przystąpiła do Unii Europejskiej, bilans otwarcia w odniesieniu do ogólnej sytuacji na rynku pracy nie był imponujący. Polska pod wieloma względami plasowała się na szarym końcu w statystykach opisujących rynek pracy. Co prawda, liczba pracujących Polaków w latach 2004-2006 systematycznie rosła – w roku, w którym Polska została członkiem Unii Europejskiej, pracowało 14 058 tys. osób i w ciągu kolejnych dwóch lat zwiększyła się

o 853 tys. osób – jednak ciągle przeciętnie większy odsetek ludności Polski był pozbawiony pracy (tab. 1). Nie miało to jednak takiego samego przełożenia na współczynnik aktywności zawodowej. W analizowanym okresie współczynnik ten zmniejszył się z poziomu 54,9 do 54,1%. Wskaźnik zatrudnienia zwiększył się w latach 2004-2006, jednakże daleki był od wielkości uzyskiwanych przez inne kraje członkowskie. W roku 2004 wskaźnik zatrudnienia w Polsce osiągnął bardzo niski poziom – 45,1% i był wyraźnie niższy od średniego wskaźnika pozostałych 25 krajów członkowskich Unii Europejskiej (63,3%) [*Europe In Figure...*]. Wynik taki plasował Polskę pod tym względem na ostatnim miejscu spośród 25 krajów unijnych¹.

Tabela 1. Aktywność ekonomiczna ludności w wieku 15 lat i więcej w Polsce w latach 2004-2006

Lata	Ogółem ludność w wieku 15 lat i więcej	Aktywni zawodowo			Bierni zawodowo	Współczynnik aktywności zawodowej	Wskaźnik zatrudnienia
		pracujący	bezrobotni	razem			
		w tys. osób					
2004	31 196	14 058	3081	17 139	14 057	54,9	45,1
2005	31 334	14 390	2893	17 283	14 051	55,2	45,9
2006	31 381	14 911	2076	16 987	14 394	54,1	47,5

Źródło: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2006 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007, s. 46.

Żaden z krajów członkowskich nie miał tak wysokiej stopy bezrobocia jak Polska. W 2004 r. średnia stopa bezrobocia wśród ludności w wieku 15 lat i więcej w Unii Europejskiej (mierzona w odniesieniu do 15 i 25 krajów) wynosiła odpowiednio: 8 i 9% (tab. 2). W Polsce wynosiła ona aż 19% i była dwukrotnie większa niż przeciętna w Unii Europejskiej.

W ciągu dwóch kolejnych lat członkostwa odsetek osób bezrobotnych z grona aktywnych zawodowo Polaków wyraźnie zmalał do poziomu 13,8% w końcu roku 2006, co było znakomitym wynikiem na skalę całej Unii. Zbliżonym osiągnięciem mogły poszczycić się tylko Litwa i Słowacja. Stąd można wnioskować, że przystąpienie do Unii Europejskiej stało się podstawą do obniżenia bezrobocia. Tak się stało w przypadku większości krajów przyjętych w 2004 r. z wyjątkiem Węgier.

Sytuacja na polskim rynku pracy w latach 2004-2006 różniła się pod wieloma względami od sytuacji na unijnym rynku pracy. Jednak podobna wydawała się trudna sytuacja kobiet na tym rynku.

¹ Nie ujęto krajów przyjętych do Unii w 2007 r., tj. Bułgarii i Rumunii.

Tabela 2. Stopa bezrobocia w krajach członkowskich w latach 2004-2006
(stan w końcu roku)

Kraje	Stopa bezrobocia ogółem		
	lata		
	2004	2005	2006
UE (25 krajów)	9,0	8,7	7,9
UE (15 krajów)	8,0	7,9	7,4
Belgia	8,4	8,4	8,2
Czechy	8,3	7,9	7,1
Dania	5,5	4,8	3,9
Niemcy	9,5	9,5	8,4
Estonia	9,7	7,9	5,9
Irlandia	4,5	4,3	4,4
Grecja	10,5	9,8	8,9
Hiszpania	10,6	9,2	8,5
Francja	9,6	9,7	9,4
Włochy	8,0	7,7	6,8
Cypr	4,6	5,2	4,7
Łotwa	10,4	8,9	6,8
Litwa	11,4	8,3	5,6
Luksemburg	5,1	4,5	4,7
Węgry	6,1	7,2	7,5
Malta	7,4	7,3	7,3
Holandia	4,6	4,7	3,9
Austria	4,8	5,2	4,8
Polska	19,0	17,7	13,8
Portugalia	6,7	7,6	7,7
Słowenia	6,3	6,5	6,0
Słowacja	18,2	16,3	13,4
Finlandia	8,8	8,4	7,7
Szwecja	6,3	7,4 ^(b)	7,0
Wielka Brytania	4,7	4,8	5,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Europe In Figure – Eurostat Yearbook 2006-2007*, s. <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page>.

3. Sytuacja kobiet i mężczyzn na rynku pracy w Polsce i Unii Europejskiej w latach 2004-2006

Według przeprowadzonego w roku 2002 Narodowego Spisu Powszechnego [*Raport z wyników Narodowego Spisu...*, 2004], na ok. 20 mln kobiet w Polsce przypada ponad 18,5 mln mężczyzn. Przeciętna długość życia kobiety jest średnio o ponad 8 lat dłuższa niż mężczyzny (statystyczny Polak dożywa 70,7 lat, statystyczna Polka – 79,2 roku). Długość życia Polek zbliża się do średniej europejskiej (81,1 roku), natomiast Polacy żyją znacznie krócej niż przeciętny Europejczyk (74,8 lat).

Polki są lepiej wykształcone, częściej niż Polacy mają wykształcenie wyższe i średnie. Radykalnie spadła liczba kobiet z wykształceniem podstawowym. Obecnie Polki chętniej niż dawniej wybierają bardziej „męskie” kierunki studiów: techniczne, rolnicze, medyczne. Są „głowami” aż 40% gospodarstw domowych, co oznacza, że albo decydują o wydatkach w rodzinie, albo ich zarobki są najwyższe [Raport pt. „Diagnoza...”, 2006, s. 18-19; www.stat.gov.pl]. Pomimo tych cech sytuacja kobiet na rynku pracy jest znacznie gorsza niż mężczyzn. Głównym problemem jest mniejszy odsetek kobiet pracujących i wyższe ich bezrobocie.

Tabela 3. Wskaźnik zatrudnienia kobiet i mężczyzn w wieku 15 lat i więcej w krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2006

Kraje	Kobiety			Mężczyźni		
	lata			lata		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
EU (25 krajów)	55,7	56,3	57,3	70,9	71,3	72,0
UE (15 krajów)	56,8	57,4	58,4	72,7	72,9	73,5
Belgia	52,6	53,8	54,0	67,9	68,3	67,9
Czechy	56,0	56,3	56,8	72,3	73,3	73,7
Dania	71,6	71,9	73,4	79,7	79,8	81,2
Niemcy	59,2	59,6	61,5	70,8	71,3	72,8
Estonia	60,0	62,1	65,3	66,4	67,0	71,0
Irlandia	56,5	58,3	59,3	75,9	76,9	77,7
Grecja	45,2	46,1	47,4	73,7	74,2	74,6
Hiszpania	48,3	51,2	53,2	73,8	75,2	76,1
Francja	57,4	57,6	57,7	68,9	68,8	68,5
Włochy	45,2	45,3	46,3	70,1	69,9	70,5
Cypr	58,7	58,4	60,3	79,8	79,2	79,4
Łotwa	58,5	59,3	62,4	66,4	67,6	70,4
Litwa	57,8	59,4	61,0	64,7	66,1	66,3
Luksemburg	51,9	53,7	54,6	72,8	73,3	72,6
Węgry	50,7	51,0	51,1	63,1	63,1	63,8
Malta	32,7	33,7	34,9	75,1	73,8	74,5
Holandia	65,8	66,4	67,7	80,2	79,9	80,9
Austria	60,7	62,0	63,5	74,9	75,4	76,9
Polska	46,2	46,8	48,2	57,2	58,9	60,9
Portugalia	61,7	61,7	62,0	74,2	73,4	73,9
Słowenia	60,5	61,3	61,8	70,0	70,4	71,1
Słowacja	50,9	50,9	51,9	63,2	64,6	67,0
Finlandia	65,6	66,5	67,3	69,7	70,3	71,4
Szwecja	70,5	70,4	70,7	73,6	74,4	75,5
Wielka Brytania	65,6	65,9	65,8	77,8	77,6	77,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Europe In Figure – Eurostat Yearbook 2006-2007*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page>.

W latach 2004-2006 we wszystkich krajach członkowskich zdecydowanie mniejszy odsetek kobiet w wieku 15 lat i więcej miał pracę. Średni wskaźnik zatrudnienia kobiet w UE liczony dla 25 krajów zawierał się w przedziale od 55,7% w 2004 r. do 57,3% w roku 2006. W tym samym okresie wskaźnik zatrudnienia dla mężczyzn był zdecydowanie wyższy i wynosił od 70,9% w 2004 r. do 72,0% w 2006 r. (tab. 3).

Tabela 4. Stopa bezrobocia kobiet i mężczyzn w wieku 15 lat i więcej w krajach Unii Europejskiej w latach 2004-2006

Kraje	Stopa bezrobocia ogółem			Stopa bezrobocia mężczyzn			Stopa bezrobocia kobiet		
	lata			lata			lata		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
UE (25 krajów)	9,0	8,7	7,9	8,1	7,9	7,1	10,2	9,8	9,0
UE (15 krajów)	8,0	7,9	7,4	7,1	7,0	6,5	9,2	8,9	8,4
Belgia	8,4	8,4	8,2	7,5	7,6	7,4	9,5	9,5	9,3
Czechy	8,3	7,9	7,1	7,1	6,5	5,8	9,9	9,8	8,8
Dania	5,5	4,8	3,9	5,1	4,4	3,3	6,0	5,3	4,5
Niemcy	9,5	9,5	8,4	8,7	8,8	7,7	10,5	10,3	9,2
Estonia	9,7	7,9	5,9	10,4	8,8	6,2	8,9	7,1	5,6
Irlandia	4,5	4,3	4,4	4,9	4,6	4,6	4,1	4,0	4,1
Grecja	10,5	9,8	8,9	6,6	6,1	5,6	16,2	15,3	13,6
Hiszpania	10,6	9,2	8,5	8,0	7,0	6,3	14,3	12,2	11,6
Francja	9,6	9,7	9,4	8,8	8,8	8,6	10,6	10,7	10,4
Włochy	8,0	7,7	6,8	6,4	6,2	5,4	10,5	10,1	8,8
Cypr	4,6	5,2	4,7	3,6	4,3	4,1	6,0	6,5	5,5
Łotwa	10,4	8,9	6,8	10,6	9,1	7,4	10,2	8,7	6,2
Litwa	11,4	8,3	5,6	11,0	8,2	5,8	11,8	8,3	5,4
Luksemburg	5,1	4,5	4,7	3,7	3,5	3,5	7,1	5,8	6,2
Węgry	6,1	7,2	7,5	6,1	7,0	7,2	6,1	7,4	7,8
Malta	7,4	7,3	7,3	6,6	6,5	6,5	9,0	9,0	9,1
Holandia	4,6	4,7	3,9	4,3	4,4	3,5	4,8	5,1	4,4
Austria	4,8	5,2	4,8	4,4	4,9	4,4	5,3	5,5	5,2
Polska	19,0	17,7	13,8	18,2	16,6	13,0	19,9	19,1	14,9
Portugalia	6,7	7,6	7,7	5,8	6,7	6,5	7,6	8,7	9,0
Słowenia	6,3	6,5	6,0	5,8	6,1	4,9	6,8	7,0	7,2
Słowacja	18,2	16,3	13,4	17,4	15,5	12,3	19,2	17,2	14,7
Finlandia	8,8	8,4	7,7	8,7	8,2	7,4	8,9	8,6	8,1
Szwecja	6,3	7,4	7,0	6,5	7,4	6,9	6,1	7,3	7,1
Wielka Brytania	4,7	4,8	5,3	5,0	5,1	5,7	4,2	4,3	4,9

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Europe In Figure – Eurostat Yearbook 2006-2007*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page>.

Sytuacja kobiet na polskim rynku pracy odpowiadała sytuacji obserwowanej w całej UE. Różnica polegała na znacznie niższym od przeciętnego w UE poziomie zatrudnienia (dotyczy to zarówno mężczyzn, jak i kobiet). O ile bowiem w UE w 2006 r. pracowało 57,3% aktywnych zawodowo kobiet i 72% aktywnych zawodowo mężczyzn, o tyle w Polsce było to 48,2% kobiet i 60,9% mężczyzn.

Takie różnice w skali zatrudnienia kobiet i mężczyzn w Polsce i Unii Europejskiej sugerują występowanie większego niż przeciętnie w krajach członkowskich bezrobocia w obu tych subpopulacjach. Przy czym bardzo niski odsetek zatrudnienia kobiet sugeruje ich wyższe bezrobocie.

Taka teza znajduje potwierdzenie w rzeczywistości. W tabeli 4 przedstawiono dane wskazujące na stopę bezrobocia kobiet i mężczyzn w Unii Europejskiej i Polsce w latach 2004-2006. Według tych danych, np. w 2006 r. w państwach członkowskich (25 krajów) stopa bezrobocia kobiet była w zdecydowanej większości krajów wyższa niż mężczyzn i wynosiła średnio 9% (wśród mężczyzn 7,1%). Wyjątek stanowiły kraje z południa Europy, takie jak: Grecja, Hiszpania i Włochy oraz kraje z północy Europy – Estonia, Litwa, Łotwa, w których odsetek bezrobotnych mężczyzn był większy niż bezrobotnych kobiet.

W Polsce odsetek kobiet pozbawionych zatrudnienia w 2006 r. wynosił 14,9% i w okresie od przyjęcia Polski do Unii Europejskiej uległ obniżeniu o 5%. W tym samym okresie odsetek bezrobotnych mężczyzn obniżył się o 5,2%. Zatem spadek bezrobocia wśród mężczyzn był w niewielkim stopniu większy niż spadek bezrobocia kobiet.

4. Podsumowanie

Problem bezrobocia wśród kobiet jest powszechnie znany i od początku transformacji gospodarki polskiej towarzyszy tym przemianom. Większy odsetek kobiet bezrobotnych niż bezrobotnych mężczyzn spośród wszystkich osób aktywnych zawodowo to typowy obraz zakodowany w pamięci od 1989 r. Pod tym względem Polska jako kraj członkowski Unii Europejskiej od 2004 r. niczym nie różni się od pozostałych krajów członkowskich. Podobna sytuacja występuje bowiem w znacznej części krajów Unii Europejskiej.

O zdecydowanie mniejszej aktywności zawodowej kobiet niż mężczyzn decyduje wiele czynników. Oprócz aspektów typowo kulturowych i socjologicznych ważnej przyczyny mniejszej aktywności kobiet na rynku pracy można upatrywać w przepisach prawa, które regulują m.in. wiek nabywania uprawnień emerytalnych. Kobiety w wieku dającym uprawnienia do wcześniejszych emerytur nagminnie korzystają z tego przywileju, co znajduje swoje potwierdzenie w danych zawartych w tab. 5.

W roku 2006 w obliczu planowanych przez rząd zmian przepisów emerytalnych, ograniczających prawo do przechodzenia na wcześniejsze emerytury gwałtownie wzrosła liczba kobiet biernych zawodowo w wieku 55-59 lat. Można zatem

przypuszczać, że znaczna część tej subpopulacji zdecydowała się skorzystać z przysługujących im korzystniejszych praw emerytalnych i zrezygnowała z pracy, przechodząc na wcześniejsze emerytury. Stąd w tym przedziale wiekowym liczba aktywnych zawodowo kobiet jest blisko dwukrotnie niższa niż mężczyzn. Natomiast liczba biernych zawodowo kobiet była blisko dwukrotnie większa, niż biernych zawodowo mężczyzn.

Tabela 5. Aktywni i bierni zawodowo według płci i wieku według BAEL w Polsce w 2006 (dane w tys. osób)

Wiek	2006 rok			
	aktywni zawodowo		bierni zawodowo	
	kobiety	mężczyźni	kobiety	mężczyźni
15-17 lat	15	34	768	786
18-19 lat	77	107	466	463
20-24 lata	789	957	729	585
25-29 lat	1130	1401	368	117
30-34 lata	1085	1314	299	81
35-39 lat	968	1115	213	79
40-44 lata	995	1095	206	108
45-49 lat	1130	1212	325	208
50-54 lata	932	1089	609	356
55-59 lat	342	665	1015	554
60-64 lata	113	188	742	521
65 i więcej	104	132	3025	1773

Źródło: *Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2006 roku*, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007, s. 75.

Biorąc to pod uwagę, można stwierdzić, że sytuacja kobiet na rynku pracy jest nadal zdecydowanie gorsza niż mężczyzn. Kobiety rzadziej pracują, częściej są bezrobotne i kiedy tylko mają możliwość prawną, przechodzą w stan dezaktywizacji zawodowej.

Pomimo korzystnych zmian zachodzących na rynku pracy w Polsce po wejściu do Unii Europejskiej w maju 2004 r., nadal bezrobocie kobiet stanowi jeden z głównych problemów ekonomicznych Polski.

Literatura

Aktywność ekonomiczna ludności Polski w IV kwartale 2006 roku, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2007.

Europe In Figure – Eurostat Yearbook 2006-2007.

Kołaczek B., *Zatrudnienie niepełnosprawnych w Polsce. Uwarunkowania i skutki*, IPiSS, Warszawa 2006.

Raport z wyników Narodowego Spisu Powszechnego Ludności i Mieszkań 2002, Główny Urząd Statystyczny, Warszawa 2004.

THE SITUATION OF WOMEN IN THE EUROPEAN LABOUR MARKET – THE DIAGNOSIS OF STATUS

Summary

Unemployment is still a very big economic and social problem in the Polish economy. Women's situation in labour market in Poland and the European Union is similar. Women are more often unemployed than men. The unemployment rate for women in Poland between 2004 and 2006 was about several percent higher than for men. The problem of women's unemployment accompanies the transformations of the Polish economy.

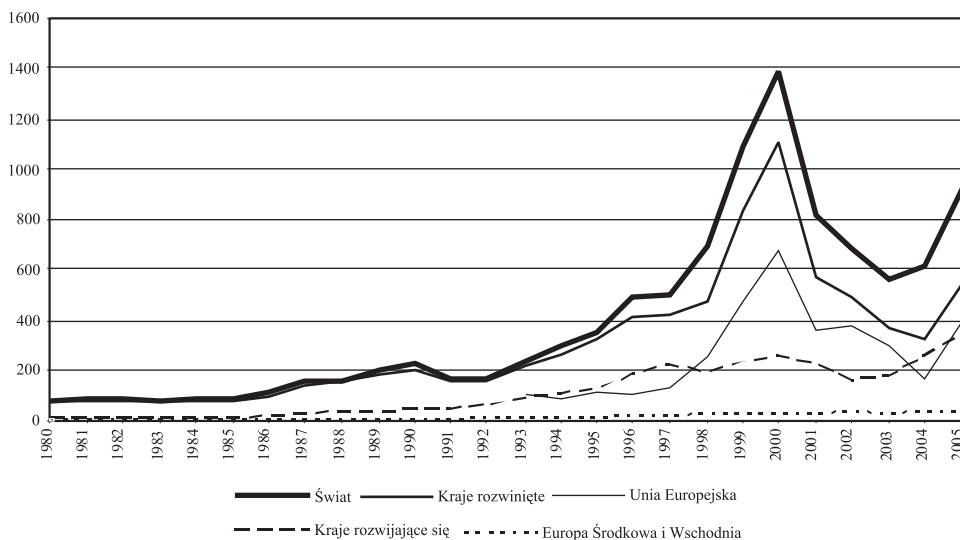
Maciej Popławski

Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu

PRZEPIŁYWY BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA ŚWIECIE W LATACH 1980-2006

1. Wstęp

Nasilenie przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ) w gospodarce światowej zaczęło się w latach 80. i było kontynuowane do końca lat 90. XX wieku. W latach 1985-2000 systematyczny wzrost rocznych przepływów BIZ zwiększył się przeszło dziesięciokrotnie, a ich wartość skumulowana sięgnęła 6 bln dolarów. Pewne załamanie koniunktury nastąpiło dopiero w latach 2001-2002.



Rys. 1. Napływ BIZ w gospodarce światowej w latach 1980-2005
 (według grup krajów w mld dolarów)

Źródło: Baza danych UNCTAD, FDI/TNC 2006.

O ile w 1985 r. zainwestowano na świecie nieco poniżej 60 mld dolarów, w 1998 r. zaś napływ BIZ wyniósł prawie 670 mld dolarów, o tyle w 2000 r. sięgnęły one niemal 1,5 bln dolarów. O tendencji spadkowej świadczy też to, iż w 2001 r. globalna ich wartość spadła o połowę, w 2002 r. zaś do 730 mld dolarów. W 2004 r. BIZ na świecie wzrosły po raz pierwszy od czterech lat, o 6%, dochodząc do 612 mld dolarów, a rok później do 916 mld dolarów (rys. 1).

Obserwacja światowych przepływów w badanym okresie pozwala wskazać rosnące znaczenie korporacji transnarodowych w krajach rozwijających się i transformacji, a szczególnie dominującą rolę azjatyckich korporacji transnarodowych.

2. Etapy napływu i lokalizacji BIZ na świecie według wyodrębnionych grup krajów

W przepływie światowych inwestycji zagranicznych II połowy XX wieku wyróżnić można kolejne etapy:

I. 1945-1957 – kraje europejskie zdecydowanie stały się importerami netto kapitału, szczególnie z USA.

II. 1958-1973 – wraz z liberalizacją gospodarki światowej systematycznie zwiększał się eksport kapitału, głównie korporacji transnarodowych (KTN) do krajów wysoko rozwiniętych (szczególnie do EWG). Dominowały amerykańskie KTN, które masowo zakładały filie, omijając wprowadzone przez EWG zewnętrzne bariery celne. W okresie tym zaczęła się także penetracja kapitału japońskiego w Azji Południowo-Wschodniej.

III. 1974-1989 – tendencja ta uległa odwróceniu – zaczęło się reinwestowanie kapitału filii amerykańskich KTN i kapitału europejskiego oraz japońskiego na rynku USA. Wskutek tego w latach 80. amerykańskie inwestycje bezpośrednie za granicą wzrosły już tylko o 43%, natomiast ich napływ do USA zwiększył się przeszło dwukrotnie [Olifirowicz, Wasilik-Dusińska, 2002, s. 14].

IV. 1990-2000 – gwałtowny wzrost globalnego przepływu BIZ, przede wszystkim w wyniku międzynarodowych fuzji i przejęć. Ich udział w wartości BIZ w latach 1996-2000 wynosił 50%. Do czynników zwiększających przepływ BIZ zaliczyć należy zwiększanie liczby filii KTN, w wyniku czego wzrosły obroty handlowe między ich centralami a ich zagranicznymi filiami stanowiącymi około 1/3 całego handlu światowego.

V. 2001-2003 – spadek przepływu BIZ po 2000 r., który dotyczy przede wszystkim krajów rozwiniętych, w tym UE. W krajach rozwijających utrzymywały się one na stałym poziomie, jedynie na największym rynku wschodzącym świata – w Chinach – wciąż rosły [Franklin, 2003, s. 88-90] (rys. 1). Najniższy poziom absorpcji BIZ, pomimo że zaliczane są one do rynków wschodzących, wykazują kraje Europy Środkowej i Wschodniej.

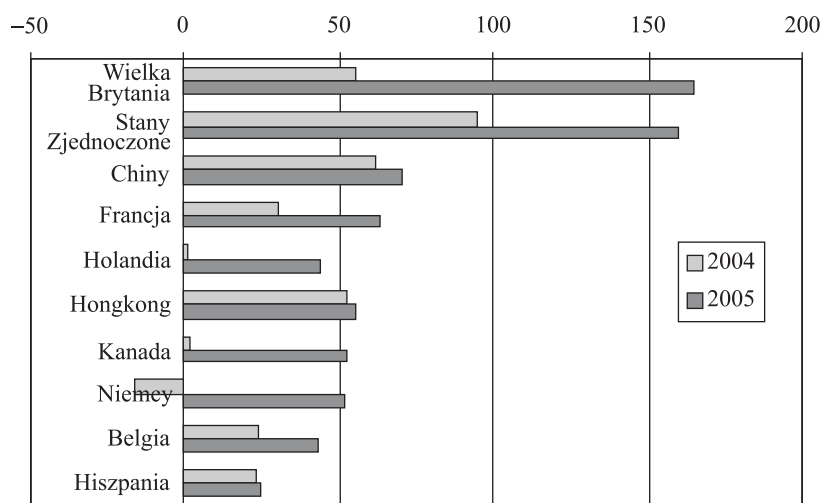
VI. Od 2003 r. zauważa się ponowne ożywienie przepływu BIZ na świecie. Zaobserwować można, iż po znacznym wzroście globalnych przepływów BIZ

w 2004 r. nastąpił dalszy ich wzrost w roku 2005, o 29% (do 916 mld dolarów) – tab. 1.

Tabela 1. Napływ BIZ we wszystkich regionach świata w 2005 r.

	Napływ (w mld dolarów)	Przyrost w stosunku do 2004 r. (w %)
Napływ na świecie	916	+ 29
Kraje rozwinięte	542	+ 37
Kraje rozwijające się	334	+ 22
– Afryka	31	+ 78
– Ameryka Łacińska	104	+ 3,1
– Azja Zachodnia	35	+ 85
– Azja Płd.-Wsch	165	+ 20
Europa Płd.-Wsch. i WNP	40	+ 0,3
UE – „nowa dziesiątka”	34	+ 19
UE – „stara piętnastka”	388	+ 109

Źródło: World Investment Report 2006, *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD 2007.



Rys. 2. Dziesięć największych krajów przyjmujących BIZ (w mld dolarów)

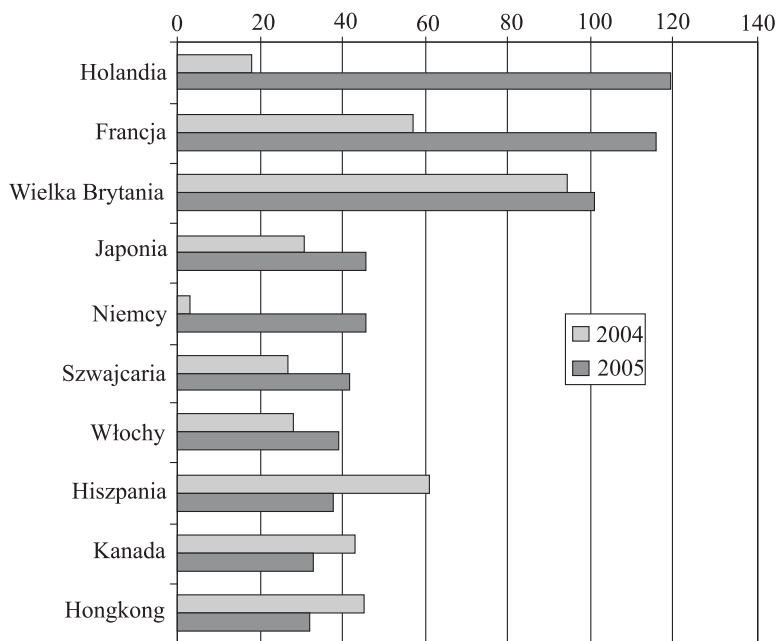
Źródło: World Investment Report 2006, *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD 2007.

Wszystkie główne regiony świata odnotowały wzrost, a niektóre rekordowy poziom rocznego napływu kapitału związanego z BIZ – zwłaszcza Afryka i Azja Zachodnia, gdzie napływ wzrósł o ponad 80%, osiągając, odpowiednio, rekordowy poziom 31 i 34 mld dolarów. Najwięcej jednak wchłonęły Wielka Brytania – 165 mld dolarów, Stany Zjednoczone – 160 mld dolarów i Chiny – ponad 70 mld dolarów (rys. 2). Wśród krajów rozwijających się największym magnesem dla BIZ pozostały Azja Południowa, Wschodnia i Południowo-Wschodnia, otrzymując 165 mld dolarów w 2005 r. Napływ BIZ do Ameryki Łacińskiej wzrósł nieznacznie do 104 mld dolarów, a do krajów Europy Południowo-Wschodniej i Wspólnoty Niepodległych Państw do rekordowego dla tej grupy poziomu 40 mld dolarów. Kraje rozwinięte odnotowały napływ 542 mld dolarów, reprezentujący wzrost o 37% w porównaniu z rokiem 2004. Większość tych inwestycji wchłonęła Unia Europejska.

Tabela 2. Międzynarodowe połączenia i przejęcia przedsiębiorstw

PiPP	1999-2001(średnia)	2003	2004	2005
Wartość w mld dolarów	835	297	381	716
Liczba transakcji	6974	4562	5113	6134

Źródło: World Investment Report 2006, *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD 2007.



Rys. 3. Dziesięć największych źródeł BIZ (w mld dolarów)

Źródło: World Investment Report 2006, *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD 2007.

Za znacznym wzrostem BIZ kryją się międzynarodowe połączenia i przejęcia przedsiębiorstw (PiPP), zwłaszcza w krajach rozwiniętych. Ich wartość podwoiła się w porównaniu z rokiem 2003, osiągając poziom 716 mld dolarów w roku 2005 (tab. 2). Cechą aktualnego boomu PiPP jest udział w nim i znaczne zaangażowanie zbiorowych funduszy inwestycyjnych. W pierwszej połowie 2006 r. wartość międzynarodowych PiPP wzrosła o prawie 40% [World Investment..., 2007].

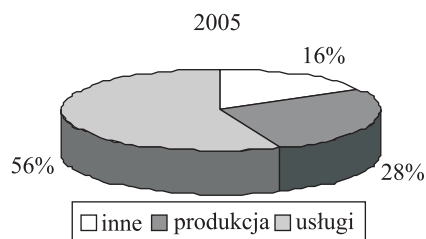
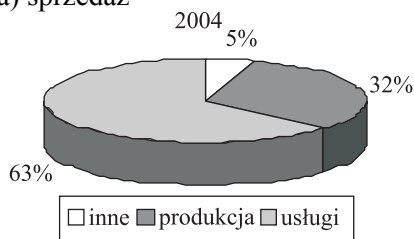
Kolejny znaczny wzrost napływu nastąpił w Afryce w związku z wysokimi cenami surowców i dużym popytem na zasoby naturalne ze strony szybko rozwijających się azjatyckich systemów gospodarczych. Przepływ BIZ wewnątrz regionu Azji Południowej i Południowo-Wschodniej jest również wysoki w związku z wysokim tempem wzrostu i szybko rosnącą siłą nabywczą (zwłaszcza w Indiach i Chinach).

Wśród krajów, które zainwestowały najwięcej, znalazła się Holandia – 119 mld dolarów, Francja – 116 mld dolarów oraz Wielka Brytania – 101 mld dolarów. Co ciekawe, na liście UNCTAD w raporcie WIR 2006 wśród 10 największych źródeł BIZ nie znalazły się Stany Zjednoczone (rys. 3).

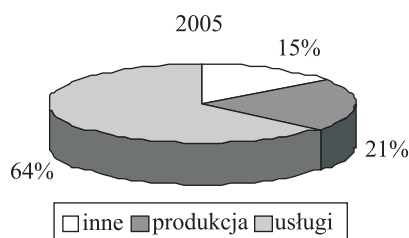
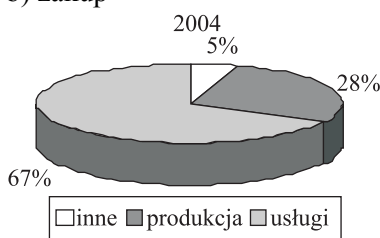
3. Struktura BIZ według sektorów

Zdecydowana większość światowych BIZ przypada na sektor usług, zwłaszcza finansowych, telekomunikacyjnych i związanych z handlem nieruchomościami. Duże znaczenie ma też branża telekomunikacyjna – 14%, i finansowa – 13% (rys. 4).

a) sprzedaż



b) zakup



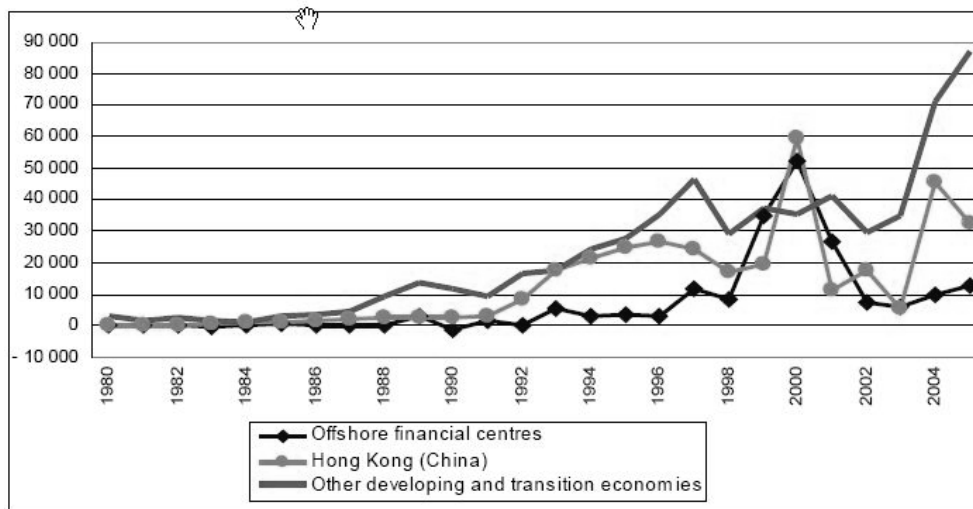
Rys. 4. Struktura BIZ według sektorów (w %)

Źródło: World Investment Report 2006, *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD 2007,

Największy wzrost BIZ nastąpił jednak w sektorze surowcowym, zwłaszcza w wydobyciu ropy naftowej i gazu (14% udział w całości napływu), a także w innych rodzajach przemysłu wydobywczego, co doprowadziło do spadku udziału przemysłu przetwórczego w globalnych przepływach BIZ. BIZ w sektorze surowców są szczególnie ważne w Afryce, np. w Algierii, Egipcie i Nigerii, gdzie ich wzrost sięgnął, odpowiednio, 55, 37 i 80% ogólnego napływu BIZ do tych krajów.

4. Znaczenie korporacji transnarodowych w krajach rozwijających się i transformacji

Pojawienie się w krajach rozwijających się i transformacji, a zwłaszcza szybkie rozprzestrzenianie się KTN z tych krajów jest nowym zjawiskiem w gospodarce światowej, a rola tych korporacji szybko się zwiększa (rys. 5).



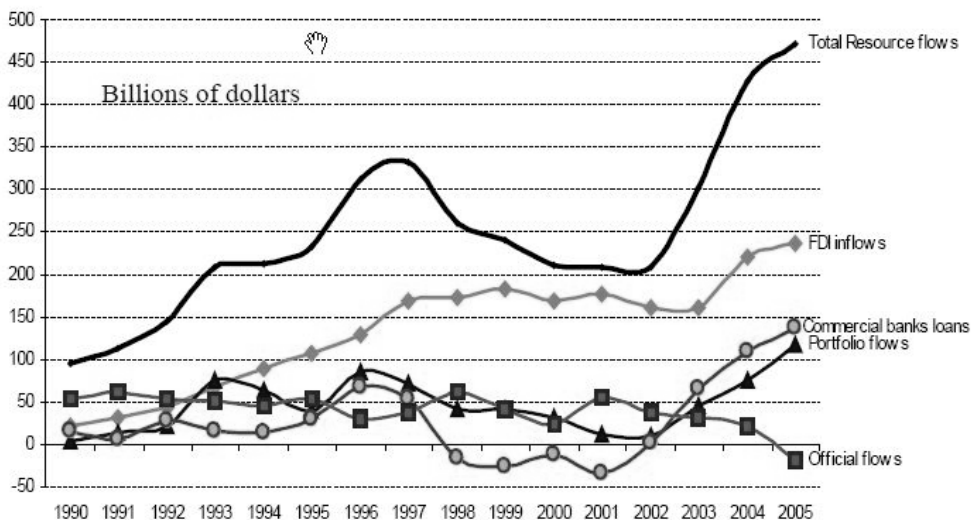
Rys. 5. BIZ płynące z krajów rozwijających się i transformacji w latach 1980-2005 (w mln dolarów)

Źródło: World Investment Report 2006, *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD 2007.

Obecnie z krajów „wschodzących” pochodzi 25% światowego ogółu KTN. Do niedawna rola BIZ w rozwoju gospodarczym krajów rozwijających się była traktowana jako zagadnienie stosunków między bogatą Północą i biednym Południem. Głównym terenem ekspansji KTN z krajów rozwijających się są inne kraje rozwijające się, zatem zagadnienia związane z wpływem BIZ na rozwój gospodarczy stają się szybko częścią stosunków Południe-Południe. W ostatnim czasie pojawiło się nowe olbrzymie źródło BIZ na świecie. Kraje rozwinięte intensywnie konkuru-

ją o fabryki budowane przez firmy Samsung, Kia Motors, Daewoo czy LG Electronics, kraje surowcowe zaś przyciągają do współpracy lub współudziału w projektach wydobywczych ropy naftowej państwowe korporacje z Chin. Niektóre kraje najslabiej rozwinięte zabiegają o napływ BIZ, polegając głównie na KTN z krajów rozwijających się, jednocześnie prawie nie znając KTN z Północy. Choć na razie kraje rozwinięte pozostają głównymi źródłami BIZ, nowe źródła BIZ rosną szybko, o czym świadczą następujące dane:

- W 2005 r. BIZ dokonane przez KTN z krajów rozwijających się i transformacji wyniosły 133 mld dolarów (stanowiąc 17% światowego wypływu) czyli dziesięć razy więcej niż w roku 1990 (kiedy udział ten wyniósł tylko 5%).
- Skumulowany zasób BIZ tych korporacji to 1,4 bln dolarów w 2005 r. (12% zasobu światowego BIZ) w porównaniu do 150 mln dolarów w 1990 r. (8%).
- Podczas gdy w roku 1990 tylko 15 firm z krajów rozwijających się trafiło na listę największych przedsiębiorstw świata, Fortune-500, to w roku 2005 było ich już (razem z firmami z krajów transformacji) 47, a w 2006 aż 57.



Rys. 6. Napływ kapitału zagranicznego do krajów rozwijających się w latach 1990-2005 (w mld dolarów)

Źródło: World Investment Report 2006, *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD 2007.

Ekspansja KTN z krajów rozwijających się i transformacji jest związana z procesem globalizacji. W miarę, jak kraje te otwierały się na konkurencję międzynarodową, ich firmy zostały wystawione na konkurencję KTN z innych krajów na ich własnych rynkach oraz za granicą. Inwestowanie za granicą szybko stało się dla niektórych z nich dodatkową opcją strategiczną, mającą na celu sprostanie tej

konkurencji. Najważniejszym motywem ekspansji zagranicznej jest w tym wypadku dostęp do nowych rynków. Redukcja kosztów odgrywa ważną rolę dla KTN z krajów bardziej zaawansowanych, działających i konkurujących w sektorach przemysłu o zasięgu globalnym. Ponadto wiele z KTN inwestuje za granicą, aby uzyskać dostęp do zasobów surowców, dla innych z kolei motywem inwestowania jest zdobycie dostępu do technologii i ekspertyzy, które nie są dostępne w ich krajach pochodzenia. Największe przyspieszenie nastąpiło w latach 90., kiedy odpływ BIZ z tych krajów sięgnął 133 mld dolarów w 2005 r. (co stanowiło 17% światowego odpływu BIZ). Jednocześnie zasób BIZ sięgnął 1,4 bln dolarów, co stanowiło 13% światowego zasobu – dla porównania w 1990 r. było to jedynie 150 mld dolarów (8% światowego zasobu BIZ). Udział korporacji z tych krajów w globalnych KTN wzrósł z 4% w 1997 r. do 13% w roku 2005.

4.1. Dominacja azjatyckich korporacji transnarodowych

Większość KTN z krajów rozwijających się to firmy azjatyckie – $\frac{3}{4}$ spośród 100 największych KTN z tej grupy krajów. Szczególna aktywność KTN z tych krajów i krajów transformacji widoczna jest w przemysłach wydobywczych (ropa, gaz i rudy metali) i przetwarzających surowce (głównie stal i inne metale oraz przemysł cementowy). Drugim ich celem są usługi finansowe i usługi związane z infrastrukturą. Z nielicznymi wyjątkami tego typu KTN działają głównie we własnych regionach (90% z nich), jednakże jest też grupa KTN z tych krajów w przemyśle o charakterze globalnym: samochodowym, odzieżowo-tekstylnym i w usługach informatycznych. Co najmniej $\frac{3}{4}$ BIZ z krajów rozwijających się i transformacji jest lokowanych w grupach krajów azjatyckich. Jest też pewna liczba projektów międzyregionalnych między Azją i Afryką i między Azją i Ameryką Łacińską.

4.2. Wpływ BIZ na rozwój gospodarczy

W teorii ekonomii wymienia się wiele skutków wpływu BIZ na gospodarkę kraju wywożącego i goszczącego¹. Z punktu widzenia kraju pochodzenia lub sie-

¹ Wśród skutków wpływu BIZ na gospodarkę kraju wywożącego najczęściej wymienia się: pogorszenie bilansu płatniczego w krótkim okresie w związku z koniecznością transferu za granicę niezbędnych środków finansowych; polepszenie bilansu płatniczego w dłuższym okresie, gdyż filie lub przedsiębiorstwa powstałe dzięki inwestycjom zagranicznym, przynosząc zysk, transferują jego część do kraju pochodzenia; utratę miejsc pracy, jeżeli wywożony kapitał mógłby być zastosowany w kraju; wpływ na wielkość zatrudnienia w sposób pośredni przez wpływ na wielkość eksportu, gdyż część wyposażenia powstającego zakładu pochodzi z kraju pochodzenia kapitału; w dłuższym okresie wywóz kapitału może odbić się niekorzystnie na wielkości zatrudnienia, gdy przedsiębiorstwo zagraniczne rozpocznie produkcję towarów wypierających z rynku światowego dobra tradycyjnie eksportowane przez kraj pochodzenia kapitału; w dłuższym okresie możliwy jest również korzystny wpływ na poziom zatrudnienia, gdy produkcja uruchomiona za granicą dzięki BIZ pobudza eksport i produkcję towarów w kraju pochodzenia kapitału. Wśród skutków wpływu BIZ na gospodarkę kraju goszczącego zaś wyodrębnić można wyposażenie gospodarki w kapitał; poprawę bilansu płatniczego;

dziby KTN BIZ mogą wzmocnić konkurencyjność firm danego kraju, a także przez powiązania z innymi firmami rodzimymi i tzw. *spillovers* mogą powodować restrukturyzację i wzmocniać konkurencyjność branż, z których pochodzą inwestycje, a nawet całej gospodarki [Dunning, 1979]. BIZ niosą też ryzyko dla systemów gospodarczych je generujących. Rodzą się niepokoje związane ze zmniejszonymi inwestycjami w kraju, „opróżnianiem” części gospodarki (*hollowing-out*), a także utratą miejsc pracy. Z perspektywy krajów przyjmujących inwestycje te oznaczają rozszerzenie potencjalnych źródeł kapitału, technologii i umiejętności menedżerskich [Misala, 2003, s. 214-224]. W wielu krajach najslabiej rozwiniętych BIZ Południe-Południe stanowi ponad połowę ogółu ich napływu. BIZ z krajów Południa niosą ze sobą potencjalnie większe dodatkowe korzyści w porównaniu z BIZ z krajów Północy. Na przykład technologia i sposób prowadzenia biznesu KTN z krajów rozwijających się są bliższe tym z krajów Południa, stwarzając większe szanse na powiązania z firmami krajowymi i *spillovers* w dziedzinie technologii. KTN z krajów rozwijających się polegają częściej na nowych inwestycjach (tzw. *greenfield investment*) niż na PiPP, zwiększając tym samym potencjał produkcyjny krajów przyjmujących i tworząc częściej nowe miejsca pracy. Zaobserwowano, że KTN z krajów rozwijających się i transformacji częściej występują w branżach pracochłonnych i używają bardziej pracochłonnych technologii. Tak jak wszystkie BIZ BIZ z krajów rozwijających się mogą też rodzić niepokoje. Na przykład w małych, słabo rozwiniętych krajach mogą, podobnie jak KTN z krajów Północy, zdominować całe branże gospodarki ze wszystkimi negatywnymi skutkami monopolu.

Pojawienie się KTN z krajów rozwijających się spowodowało, że wiele krajów rozwiniętych i rozwijających się sformułowało strategię przyciągania inwestycji przez te korporacje. Np. 90% afrykańskich agencji promocji inwestycji „namierza” BIZ z innych krajów rozwijających się. Agencje z krajów rozwiniętych również zachęcają KTN z Południa do inwestowania w ich krajach.

Mimo rosnącego na ogół zainteresowania BIZ z krajów rozwijających się i transformacji czasami pojawiają się obawy dotyczące motywów inwestowania. Zwłaszcza próby przejść międzynarodowych przez państwowe KTN (lub KTN o bliskich związkach ze swoim rządem) wywołały w kilku krajach obawy związane z bezpieczeństwem. W innych przypadkach obawy dotyczyły redukcji zatrudnienia, jako że koszty pracy są niższe w krajach siedziby KTN z Południa. Zwłaszcza w przypadku PiPP istnieje silna obawa, że korporacja z kraju rozwijającego się przeniesie część nabytej działalności do kraju swojej siedziby lub do swojego regionu. KTN z krajów rozwiniętych i rozwijających się powinny być traktowane

transfer technologii (skutki zarówno pozytywne, jak i negatywne); likwidację krajowego przemysłu produkującego podobne dobra; źródło zwiększenia podaży środków kapitałowych niezbędnych do rozwoju regionów mniej zaawansowanych gospodarczo; normalizację sytuacji rynkowej; polityczne następstwa zdominowania gospodarki narodowej przez obcych właścicieli.

jednakowo. Z drugiej strony KTN z krajów rozwijających się i transformacji muszą liczyć się z potencjalną wrażliwością ekonomiczną i polityczną na ich inwestycje.

Literatura

- Dunning J.H. (red.), *Economic Analysis of the Multinational Enterprise*, Macmillan, London 1974.
- Dunning J.H., *Explaining the International Direct Investment Position of Countries. In Support of the Eclectic Theory of International Production*, „Welwirtschaftliches Archiv” 1979 vol. 117 no. 1.
- Franklin D., *Globalizacja kontratakuje*, „The Economist, Polityka”, wyd. specjalne 1/2002, grudzień 2002-marzec 2003, s. 88-90.
- Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, Wyd. SGH, Warszawa 2003, s. 214-224.
- Olifrowicz M., Wasilik-Dusińska A. (red.), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne na świecie i w Polsce: tendencje, determinanty i wpływ na gospodarkę*, UNCTAD, Ministerstwo Gospodarki, Warszawa 2002, s. 14.
- World Investment Report 2006, *FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD 2007.

THE INFLOW OF FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN THE WORLD BETWEEN 1980 AND 2006

Summary

In the article there was shown the process of the foreign direct investments inflow in the world between 1980 and 2006. There were selected stages of the inflow and location of FDI in the world regarding the particular groups of countries and structure of FDI according to the sectors. There was pointed an increasing meaning of multinational corporations in the developing and transition economies, in particular the domination of Asian multinationals. At the end there was shown the influence of FDI in the developing and transition economies development according to theory.

Alicja Pultowicz

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

BARIERY INWESTOWANIA W ENERGETYKĘ WIATROWĄ W POLSCE

1. Wstęp

Energia odnawialna staje się konkurencyjna wobec tradycyjnych nośników energii i jest trzecim co do wielkości, po węglu i gazie, źródłem energii elektrycznej mającymi możliwości dalszego wzrostu. Przesłanek przewidywania wzrostu wykorzystania odnawialnych źródeł energii jest bardzo wiele – są to przede wszystkim argumenty wynikające z krytycznej oceny perspektyw dalszego rozwoju energetyki konwencjonalnej, takie jak:

- postępująca degradacja środowiska naturalnego spowodowana technologią pozyskiwania i przetwarzania konwencjonalnych źródeł energii,
- wyczerpywanie się surowców kopalnych,
- konieczność zapewnienia bezpieczeństwa energetycznego w kraju i na świecie, co wiąże się z dążeniem wielu państw do uniezależnienia się od importu energii i jej kopalnych nośników,
- wzrost kosztów inwestycyjnych budowy elektrowni konwencjonalnych w wyniku konieczności montowania kosztownych urządzeń służących ograniczeniu wpływu tych elektrowni na środowisko,
- zaostrenie wymogów odnośnie do ochrony środowiska – limity zanieczyszczeń, jakie można emitować do atmosfery są coraz bardziej rygorystyczne, a kary za ich przekroczenie dotkliwe.

Odnawialne źródła energii (OZE) są obecnie celem priorytetowym polityki klimatycznej, energetycznej i ekologicznej Unii Europejskiej; znajduje to liczne odzwierciedlenie w licznych strategiach i programach unijnych oraz rządowych. Polska, jako członek Unii Europejskiej, została zobligowana do spełnienia stawianych jej wymogów, jednak liczne bariery znacznie utrudniają rozwój odnawialnych źródeł energii i spełnienie zobowiązań unijnych.

Wśród odnawialnych źródeł energii szerególnym zainteresowaniem cieszy się energia wiatrowa, która dzięki znacznemu przyrostowi mocy zainstalowanej oraz

rosnącej bardzo szybko popularności (ogromna liczba inwestycji na etapie planowania) jest najdynamiczniej rozwijającym się źródłem energii odnawialnej nie tylko w Polsce, ale i na świecie. Energetyka wiatrowa w Polsce zaczęła się dynamicznie rozwijać od 2006 r. W 2007 r. wybudowano w Polsce dziewięć farm wiatrowych o mocy przekraczającej 1 MW. Łączna moc zainstalowana w kraju wnosi obecnie¹ ponad 280 MW (142 elektrownie wiatrowe o różnej mocy). Moc zainstalowana na jednego mieszkańca w kraju należy do najniższych w Europie, bo wynosi zaledwie 0,0037 kW, a na 1 km² obszaru lądowego przypada 0,45 kW [*Energetyka wiatrowa...*, 2007]. Na początku 2007 r. Polska zajmowała 15 miejsce w Unii Europejskiej pod względem mocy zainstalowanej. W porównaniu do lidera światowego – Niemiec (20 622 MW mocy zainstalowanej) 280 MW zainstalowane w kraju stanowi 1,36% mocy zainstalowanej w Niemczech [*Global Wind Power...*, 2007].

Aby sektor mógł się rozwijać intensywnie i bez przeszkód, konieczne jest zidentyfikowanie barier rozwoju energetyki wiatrowej, zbadanie ich specyfiki (podział i ranking) oraz zaproponowanie rozwiązań umożliwiających ich minimalizację, a najlepiej likwidację. Stanowi to cel niniejszego opracowania.

2. Identyfikacja i podział barier inwestowania

Wiele barier dotyczących inwestowania w energetykę wiatrową pokrywa się z barierami całego sektora OZE (niedostateczne wsparcie finansowe z budżetu państwa, z instytucji typu prywatnego, brak rozpowszechnienia nowych form finansowania uwzględniających specyfikę sektora, brak strategii OZE). Są jednak i takie, które mają związek ze specyfiką energii wiatrowej, z jej wyjątkowością (bariera związana z bilansowaniem dostaw energii elektrycznej, opiniami społeczeństwa na temat szkodliwości wiatraków, nastawieniem banków komercyjnych i większości instytucji publicznych do finansowania tego typu przedsięwzięć).

Niektóre z nich są barierami typu prawnego, politycznego, inne mają charakter finansowy. Można wyróżnić też bariery łatwo usuwalne oraz takie, które wydają się nie do pokonania (problemy społeczne inwestowania). Generalnie można dostrzec tendencję spadkową – łagodzenia siły barier, jednakże nie jest to spadek równomiernie rozłożony w czasie. Można wskazać trzy kluczowe bariery (bezpośrednie), na które składają się inne (pośrednie), przyczyniające się do nich. Są to bariery polityczno-prawne, bariery natury społecznej oraz brak lub niska opłacalność inwestowania.

Do **bariery legislacyjnej** przyczyniają się: za mało skuteczna polityka, która nie powoduje należytych nacisków rządu na uchwalanie odpowiednich ustaw, rozporządzeń, ich nowelizacji w zakresie OZE, w tym nowelizacji finansowania ze źródeł publicznych; brak stabilności prawnej, dodatkowo lobby węglowe, które

¹ Stan mocy zainstalowanej w Polsce do 4 października 2007 r.

skutecznie blokuje uchwalanie ustawy o OZE, brak przejrzystości i jednoznaczności już istniejących przepisów prawnych przyczynia się do różnorodności jego interpretacji i wpływa na mało stabilne warunki inwestowania. **Bariera polityczna** dotyczy głównie braku programów wykonawczych odnoszących się do OZE w istniejącej polityce ekologicznej i energetycznej, brak strategii i programów dotyczących konkretnych źródeł odnawialnych.

Bariera społeczna dotyczy bezpośrednio braku zgody mieszkańców na powstanie inwestycji. Składają się na nią takie bariery pośrednie, jak: edukacyjna, informacyjna, psychologiczna, społeczna, brak doradztwa, konsultacji, prawidłowego podejścia inwestora do procesu inwestycyjnego (bariera organizacyjna), bariera dotycząca ochrony estetyki krajobrazu, bariery pseudoekologiczne (bezpodstawne przekonanie o szkodliwym wpływie elektrowni wiatrowych na środowisko – np. duża śmiertelność ptaków).

Bariera związana z brakiem lub niską opłacalnością inwestowania dotyczy głównie problemów z zawieraniem długoterminowych kontraktów na zakup zielonych certyfikatów, kontraktów na zakup ekologicznej energii, z brakiem zapewnienia uproszczonych procedur w przeprowadzaniu procesu inwestycyjnego (biurokracja, skomplikowane przepisy, długi czas oczekiwania), brakiem uchwalonych **planów energetycznych**, zmianami w planie zagospodarowania przestrzennego gminy, brakiem **działań zbiorowych**, trudnościami z podłączeniem do sieci, zakupem elektrowni wiatrowych (długi czas oczekiwania i konieczność składania zamówienia z dużym wyprzedzeniem), brakiem kompleksowej mapy wietrzności Polski.

Są to trzy największe, najistotniejsze bariery inwestowania – można je uznać za równorzędne i jednakowo istotne bariery bezpośrednie, na każdą z nich bowiem składają się inne pośrednie bariery. Do najistotniejszych barier pośrednich należą bariery:

1) **ekonomiczne, w tym finansowe**, m.in. niewystarczające mechanizmy i narzędzia ekonomiczne, które umożliwiłyby większe priorytetowe wsparcie dla energetyki wiatrowej;

2) **informacyjne** – brak powszechnego dostępu do informacji o zasobach energetycznych wiatru w Polsce, bazy danych charakteryzujących stan rynku OZE w kraju, informacji o procedurach postępowania przy otwieraniu i realizacji tego typu inwestycji oraz standardowych kosztach cyklu inwestycyjnego, brak informacji dla społeczeństwa o kosztach i korzyściach ekonomicznych, społecznych i ekologicznych inwestycji w parki wiatrowe, co skutkuje protestami;

3) **edukacyjne** – brak programów edukacyjno-szkoleniowych czy kampanii promocyjnych dotyczących energetyki wiatrowej, adresowanych do społeczności i władz lokalnych, inżynierów, projektantów, architektów, przedstawicieli sektora energetycznego, bankowości, co utrudnia znacznie ich współpracę z inwestorem;

4) **wynikające z potrzeby ochrony przyrody i krajobrazu** – dotyczą głównie braku wypracowanych metod uniknięcia konfliktów z podmiotami szermują-

cymi postulatami ochrony przyrody lub ich łagodzenia oraz braku dokładnego rozoznania co do wpływu elektrowni wiatrowych na środowisko;

5) **technologiczne i techniczne** – brak łatwego, szybkiego dostępu do komponentów elektrowni wiatrowych, zwłaszcza turbin, trudność wykonania fachowej ekspertyzy wpływu parków wiatrowych na system elektroenergetyczny bez znajomości podstawowych parametrów sieci, do których dostęp jest utrudniony, a nie ma odpowiednich zapisów prawnych niwelujących ten problem; wybór sieci i niejednokrotnie konieczność budowy własnego GPZ (Głównego Punktu Zasilania), konieczność rozbudowy systemu elektroenergetycznego, problemy z podłączeniem do istniejących sieci;

6) **instytucjonalne** – brak instytucji o charakterze biur doradczych, brak w gminach osób odpowiedzialnych za koordynację, wdrażanie OZE do planów energetycznych gmin, tworzenia strategii energetycznej regionu, której priorytetowym celem byłoby wsparcie OZE, brak zainteresowania wśród samorządów lokalnych tematyką OZE (nie jest ona uważana za priorytet w gospodarce energetycznej), bezpodstawne blokowanie inwestycji przez urzędników oceniających raporty oddziaływania na środowisko, nieposiadających odpowiedniej wiedzy na temat specyfiki danych inwestycji, narażających inwestora często na dodatkowe, wielomiesięczne badania wpływu farm np. na ptaki. Wiąże się to ściśle z brakiem wdrożonych i opracowanych zasad lokalizacji parków wiatrowych na obszarach Natura 2000 (zob. szerzej [Stryjecki, 2007, s. 32]);

7) **organizacyjne** – brak prowadzenia działań zbiorowych na terenie gmin; brak partycypacji społecznej w uchwalaniu strategii, planów energetycznych; niedocieranie do mieszkańców informacji o planowanych inwestycjach na terenie gmin.

3. Ranking barier inwestycyjnych

Typowy ranking barier inwestowania można zastosować, biorąc pod uwagę kryterium nie tyle istotności, ile **trudności w usuwaniu barier**. Ocena ta może być bardzo skomplikowana do przeprowadzenia, zważywszy na brak kompleksowych informacji na ten temat. Zatem może to być jedynie wstępna próba oceny trudności usuwania barier na podstawie przesłanek, z którymi autorka spotkała się w czasie przeprowadzanych badań ankietowych na terenach parków wiatrowych w kraju².

Pierwszą barierą, którą, jak się wydaje, najtrudniej usunąć, jest **sprzeciw społeczności lokalnej**. Z przeanalizowanych ankiet dotyczących wsi i gmin położonych w bezpośredniej bliskości planowanych lub zrealizowanych już inwestycji wynika następujące przesłanie: mimo racjonalnych argumentów inwestora, popar-

² Autorka przeprowadziła we wrześniu 2005 r. badania ankietowe na terenie gmin Darłowo, Ustka i Postomino, dotyczące opinii społeczności lokalnej na temat przeprowadzonego procesu inwestowania w budowę parków wiatrowych. Badania były finansowane przez Komitet Badań Naukowych.

tych badaniami wpływu farm wiatrowych na środowisko, mieszkańcy sprzeciwiający się inwestycji nie wykazywali chęci zmiany swojego stanowiska. Kluczem do rozwiązania konfliktu wcale nie była odczuwana przez mieszkańców potrzeba udokumentowania przez inwestora braku negatywnego wpływu farm na środowisko. Powody protestów były ukryte, jak np. zawiść sąsiedzka w związku z dochodami otrzymywanymi z dzierżawy bądź sprzedaży terenów pod inwestycję lub nieotrzymania odszkodowania za bliskość budowy parku wiatrowego. Problem polega na tym, że ujawnienie przyczyn protestów spowodowałoby kompromitację, dezaprobatę w środowisku. Dlatego też otwarcie i publicznie rzadko który mieszkaniec wsi je potwierdzi.

Bariera społeczna była i dalej jest często lekceważona przez inwestora na tej zasadzie, że inwestor najpierw bada uwarunkowania polityczno-legislacyjne oraz te decydujące o opłacalności inwestycji, a dopiero potem kontaktuje się ze społecznością lokalną. Czasem nawet nie informuje o swoich zamiarach inwestycyjnych wszystkich mieszkańców, a jedynie tych, od których chciałby wydzierżawić grunty. Następnie podejmuje kolejne kroki inwestycyjne, np. stara się o pozwolenie na budowę i finansuje zmiany w planie zagospodarowania przestrzennego, uzyskuje warunki techniczne podłączenia do sieci, składa zamówienie na turbiny wiatrowe itd., co prowadzi do znacznych wydatków na inwestycję. Dopiero po konfrontacji z miejscową ludnością może się okazać, że wystąpiły protesty. Jeśli mieszkańcy są mocno „zacierzwieni” w swoich poglądach i nie trafiają do nich żadne racjonalne argumenty, zbyt wczesne podejmowanie kroków inwestycyjnych może się okazać niewłaściwe.

Drugą barierą, następczą sporo trudności w rozwoju źródeł odnawialnych, jest **lobby węglowe**, które prawdopodobnie odpowiada za skuteczne blokowanie uchwalenia ustawy o odnawialnych źródłach energii. W 2004 r. wywiązała się na ten temat interesująca dyskusja na forum czasopisma „Czysta Energia”. Gospodarka światowa jest w dalszym ciągu oparta na tradycyjnych nośnikach energii – na węglu, ropie i gazie. W Polsce ponad 90% energii produkowanej jest z węgla kamiennego i brunatnego [Ciepiela, 2004, s. 5]. Wieloletnia tradycja stosowania węgla jako głównego paliwa energetycznego powoduje brak przychylności politycznej do innej formy energii. Najtrudniejszą do pokonania barierą w tym względzie dla inwestora są jeszcze istniejące, choć ograniczone, subsydia państwowe oraz to, że państwo ma decydujący udział w pokrywaniu zewnętrznych kosztów funkcjonowania systemu energetycznego kraju – brak uwzględnienia w działalności przedsiębiorstw kosztów ekologicznych i zdrowotnych, które znacznie podniosłyby ceny paliw (podnosząc niemal dwukrotnie koszty pozyskania energii z węgla).

Trzecią barierę można przezwyciężyć poprzez **znaczną rozbudowę systemu elektroenergetycznego** w rejonach o preferencyjnych warunkach wiatrowych. Dla farm wiatrowych o mocy powyżej 3 MW zakłady energetyczne stawiają wymóg wybudowania oddzielnej linii energetycznej, doprowadzającej energię z farmy do głównego punktu zasilania (GPZ), oraz wyposażenie pola GPZ w odpowiednie

(drogie) urządzenia. Dodatkowo rozporządzenie nakazuje inwestorom przedstawić ekspertyzę wpływu przyłączanych instalacji na krajowy system elektroenergetyczny, mimo że współczesne elektrownie wiatrowe cechują bardzo dobre parametry jakości energii i szerokie możliwości dostosowania pracy elektrowni do aktualnego stanu sieci [Burzyński, 2001, s. 32-35]. Bariera wynikająca z konieczności rozbudowy systemu elektroenergetycznego jest na tyle silna, by skutecznie zablokować inwestycje po 2010 r. Obecnie, ze względu na małą wartość mocy zainstalowanej w parkach wiatrowych, problem jest niewielki. Jednak po osiągnięciu pewnego pułapu mocy zainstalowanej (szacuje się, że do 2010 r. zainstalowane w kraju elektrownie wiatrowe osiągną łączną moc 1600 MW, zamiast planowych 2000 MW) brak rozbudowanej sieci elektroenergetycznej zahamuje rozwój sektora. Koszty sfinansowania budowy sieci są bardzo wysokie, rozpoczęcie rozbudowy sieci zaś powinno nastąpić w najbliższym czasie, aby można było uniknąć problemów z podłączeniem w przyszłości.

4. Propozycje zmniejszenia/eliminacji barier w procesie przygotowania inwestowania w energetykę wiatrową

Główne działania służące przewyciężaniu barier inwestowania w energetykę wiatrową dotyczą kierowania się przykładem polityki krajów UE, a przede wszystkim **gotowymi rozwiązaniami i próby przeniesienia ich i wdrożenia w Polsce**. Takie rozwiązania oferuje *Raport Windforce12*. Zawarto w nim przegląd mechanizmów wsparcia i reguły ich wprowadzenia, zidentyfikowano bariery rozwoju energetyki wiatrowej na świecie oraz zaproponowano reformy konieczne do ich zniwelowania. W Polsce niezbędne jest zrewidowanie sposobów niwelowania barier i programu rozwoju zawartego w *Programie rozwoju energetyki wiatrowej 2003-2005*. Pozwoli to przekonać się, ile barier jeszcze zostało do przewyciężenia i czy proponowane w nim rozwiązania są jeszcze aktualne i możliwe do wdrożenia.

Powinna zostać uchwalona ustawa o odnawialnych źródłach energii, która by wskazywała określone instytucje odpowiedzialne za realizację zadań i konkretne terminy ich realizacji. Potrzebny jest obowiązek tworzenia programów rozwoju poszczególnych źródeł energii. Zadania operacyjne muszą zostać rozpisane do poziomu szczególności, pozwalającego na określenie dokładnej specyfikacji zadań, niezbędnych nakładów finansowych oraz czasu potrzebnego na ich realizację.

Należy usunąć nieformalne dotacje do zanieczyszczających środowisko technologii energetycznych, ponieważ są one nieproduktywne i zakłócają działanie rynku przez sztuczne zaniżanie ceny energii konwencjonalnej w stosunku do odnawialnej i wskutek tego powodują konieczność wspierania odnawialnych źródeł energii. Ich likwidacja mogłaby przynieść oszczędności podatnikom. Energetyka wiatrowa mogłaby się stać konkurencyjna wobec konwencjonalnych źródeł i nie musiałaby być specjalnie traktowana, a oszczędności w postaci unikniętych kosz-

tów społecznych, zdrowotnych i ekologicznych stałyby się skutecznym impulsem do wyboru właśnie tego źródła energii. Społeczeństwo przekonałoby się, że zanieczyszczanie środowiska sporo kosztuje.

Z przeprowadzonych badań wynika **potrzeba uwzględnienia kosztów zdrowotnych, środowiskowych** w technologiach energetycznych, szczególnie wykorzystujących kopalne surowce energetyczne. Dużym problemem jest też **finansowanie badań i rozwoju technologii „brudnych”**. Finansowanie takie, szczególnie we wczesnych etapach rozwoju sektora energetyki wiatrowej, może się przyczynić do redukcji kosztów danej technologii o 40%. Tymczasem przez ostatnie 30 lat aż 92% wszystkich światowych funduszy było przeznaczane na nieodnawialne źródła energii (głównie paliwa kopalne) i technologie atomowe (267 mld dolarów), tylko zaś 23 mld (8%) na technologie odnawialne [*Raport Windforce...*, 2006].

Istnieje też konieczność **dofinansowania i wspierania rozwoju energetyki wiatrowej** w Polsce – zwiększenia oferty finansowania inwestycji, stworzenia udogodnionego dostępu do kapitału (zminimalizowanie procedur jego uzyskania). Państwo powinno przyznać inwestorom korzystne kredyty na budowę siłowni wiatrowych, wspierać też eksport technologii i sprzętu. Wydatki na badania i rozwój w dziedzinie odnawialnych źródeł energii w Polsce mogłyby się przyczynić do wzrostu znaczenia krajowego przemysłu turbin wiatrowych, który z czasem mógłby się stać konkurencyjny względem technologii europejskich.

Niezbędna jest także **edukacja ekologiczna społeczeństwa, wdrożenie systemu ciągłej i pełnej koordynacji działań rządu** w dziedzinie wykorzystania OZE przez regularne wprowadzanie tej problematyki pod obrady Komitetu Rady Ministrów ds. Polityki Regionalnej i Zrównoważonego Rozwoju oraz powołanie kompetentnych i współdziałających ze sobą na szczeblu operatywnym komórek w ministerstwach: gospodarki, środowiska, finansów oraz rolnictwa i rozwoju wsi. W ramach współpracy z UE należy skorzystać z doświadczeń dotyczących wykorzystania OZE, określić zasady działań podejmowanych w ramach wspólnych przedsięwzięć (*joint implementation*) związanych z odnawialnymi źródłami energii w ramach ograniczania emisji gazów szklarniowych. W tym obszarze należy czerpać pozytywne wzorce z państw znajdujących się w czołówce światowej energetyki wiatrowej, choćby ze względu na zbliżone warunki wiatrowe do Niemiec, podobną procedurę administracyjną do norweskiej oraz tryb uzyskiwania pozwolenia na podłączenie do sieci energetycznej itd.

Konieczne jest też wprowadzenie zmian **w prawie budowlanym pod kątem ułatwienia lokalizacji inwestycji** oraz wprowadzenie zmian **w prawie energetycznym dotyczących planowania energetycznego w gminach**, polegających na określeniu terminu sporządzenia planów zagospodarowania przestrzennego (obecnie zaledwie kilkanaście procent gmin posiada takie plany) (zob. także [Humiecki, 2006, s. 11-12]).

Brakuje w tej dziedzinie kompleksowych badań **wpływu elektrowni wiatrowych na środowisko**. Obecnym źródłem danych są „raporty oddziaływania elek-

trowni wiatrowych na środowisko”, które nie są poparte dokładnymi badaniami wpływu na florę i faunę, szczególnie gdy chodzi o środowisko morskie, awifaunę, wpływ na krajobraz, bo badania takie, po pierwsze, nie są wymagane, a po drugie, są bardzo czasochłonne i kosztowne. Jedyne dostępne opracowania na ten temat są w wersjach obcojęzycznych, nie uwzględniają zatem specyfiki naszego kraju. Wyniki tych badań mogłyby być wskazówką do stworzenia szczegółowych wytycznych odnośnie do sporządzania raportów oddziaływania na środowisko oraz zasad prowadzenia monitoringu wpływu parków na środowisko.

Istnieje też potrzeba **weryfikacji obszarów Natura 2000**. Sprawdzenie poprawności ich wyznaczenia jest konieczne ze względu na doniesienia ze strony ornitologów. Chodzi głównie o obszary Morza Bałtyckiego oraz wybrzeże. Ma to też wpływ na możliwość lokalizacji na tych terenach farm wiatrowych, szczególnie gdy prowadzi do ujawnienia rzeczywistości, bardzo zresztą niewielkiej skali negatywnych oddziaływań.

Niezbędne jest przeprowadzenie szerokiej **kampanii informacyjnej na temat OZE** oraz wprowadzenie do szkół programów zawierających treści ekologiczne, ze szczególnym nastawieniem na wykorzystanie źródeł odnawialnych. Rozwiązanie to sprawdziło się w gminach nadmorskich, gdzie powstały pierwsze elektrownie wiatrowe – w szkole podstawowej i gimnazjum w Kopnicy w gminie Darłowo – Zespół Szkół Nr 4 w Kopnicy, gdzie autorka przeprowadzała badania ankietowe. Kampania informacyjna powinna trafić przede wszystkim do społeczności lokalnej i decydentów państwowych i samorządowych, np. do urzędników oceniających raporty oddziaływania na środowisko. Często bowiem dochodzi do blokowania inwestycji, które w rzeczywistości nie są groźne dla środowiska lub nie mają negatywnego wpływu na siedliska gatunków chronionych. Często też z niewiedzy urzędniczej wynika konieczność sporządzenia dodatkowych opracowań wpływu farm na środowisko (jak np. wielosezonowy monitoring ptaków).

Bez kompleksowej i aktualnej **mapy wietrzności Polski** z podaniem optymalnych miejsc lokalizacyjnych w każdej gminie (z uwzględnieniem planu energetycznego i zagospodarowania przestrzennego oraz obszaru Natura 2000) koszty badań wietrzności musi ponosić inwestor, co zmusza go do prowadzenia badań na własną rękę i znacznie opóźnia proces inwestycyjny – o minimum rok.

Konieczna jest też **liberalizacja rynku energetycznego**, która pozwala na dywersyfikację źródeł energii, zwłaszcza uzupełnienie rynku o ofertę źródeł odnawialnych. Przykładem dobrze przeprowadzonej liberalizacji rynku są Niemcy, gdzie dostawcy energii oferują różne produkty dotyczące zarówno energii „zielonej”, jak i „brudnej”. To konsument decyduje o wyborze danej formy energii, kierując się m.in. jej wpływem na środowisko [Lorek, 2006].

Należałoby również uwzględnić **koszty ubezpieczenia się od awarii i wypadków**, szczególnie, jeśli porówna się energetyką jądrową z odnawialną (koszty ubezpieczenia elektrowni atomowych są albo nieosiągalne, albo zbyt drogie, aby mogły być wykupione przez operatorów). Podobnie jest z kosztami przechowywa-

nia odpadów radioaktywnych, kosztami zdrowotnymi górnictwa, wierceń – nie są one ujęte w cenach paliw [*Raport Windforce...*, 2006].

Barierę inwestowania zmieniają się stopniowo w czasie [Pultowicz, 2005, s. 216-232]. Jeszcze na początku roku 2000 inwestowanie w energetykę wiatrową było uznawane za „kaprys” inwestora, ze względu na wątpliwą opłacalność takich inwestycji. Nie rozumiano potrzeby zwiększenia rozwoju tego sektora, dlatego w dokumentach politycznych, a potem w prawnych, pojawiały się jedynie luźne wzmianki na temat OZE. Definicja odnawialnych źródeł była niepełna, co powodowało, że nie wszystkie z nich mogły skorzystać z publicznego finansowania. Bariera dostępności środków finansowych wciąż istnieje, jednak dotyczy ona bardziej skłonności do takiej interpretacji przez instytucje finansujące swoich programów, że jeżeli finansowanie zostanie przyznane, to na inne źródła odnawialne niż energia wiatrowa, która jest postrzegana jako charakteryzująca się względnie dużym ryzykiem inwestycyjnym.

Pierwszy mechanizm wsparcia OZE pojawił się w 2001 r. jako rozporządzenie o obowiązku zakupu energii ze źródeł odnawialnych. Miało ono przyczynić się do zapewnienia określonego udziału energii odnawialnej w sprzedaży spółek obrotu i przedsiębiorstw energetycznych, dało jednak efekt uboczny. Pojawiła się jego „wygodna interpretacja”, która przyczyniła się do odsprzedaży energii pomiędzy spółkami dystrybucyjnymi, co powodowało zaliczanie tej samej energii w pakietach zakupów spółek dystrybucyjnych, odsprzedających sobie wielokrotnie tę samą energię. Dodatkowo sprawę komplikował fakt, że nie egzekwowano wykonania tych przepisów. Zatem obowiązek zamiast stymulować rozwój sektora, opóźniał go. Potwierdza to, że **wiele nowych przepisów prawnych wymaga rzetelnego dopracowania**, zanim dojdzie do ich implementacji.

Nowelizacja rozporządzenia zlikwidowała te bariery. Dodatkowo w celu zwiększenia udziałów procentowych dotyczących zakupów „zielonej” energii podwyższono kontyngent zakupu: w 2007 r. wynosi on 5,1%, w 2008 r. 7% oraz 8,7% w 2009 r. i ma dojść do 10,4% w 2010 r. oraz utrzymać się na żądanym poziomie do 2014 r. Parametry te powinny stanowić bardzo silny bodziec do rozwoju OZE, zwłaszcza że popyt na świadectwa pochodzenia dokumentujące energię z tych źródeł jest dość duży.

Pozytywnym akcentem były też liczne nowelizacje ustawy Prawo energetyczne [Ustawa z dnia 2 kwietnia 2004...], mające na celu dostosowanie prawodawstwa polskiego do wymagań Dyrektywy z dnia 27 września 2001, Parlamentu Europejskiego i Rady nr 2001/77/WE w sprawie promocji na rynku wewnętrznym energii elektrycznej produkowanej z odnawialnych źródeł energii oraz częściowo do wymagań Dyrektywy 2003/54/WE w sprawie wspólnych zasad dla wewnętrznego rynku energii elektrycznej uchylającej Dyrektywę 96/92/WE. Nowa ustawa wprowadziła m.in.: obowiązek certyfikacji energii wytworzonej w odnawialnych źródłach, obowiązek dla producentów energii w sprawie zapewnienia energii ze źródeł odnawialnych w strukturze dostaw, obowiązek dla dostawców energii względem

zakupu określonego udziału energii ze źródeł odnawialnych, przepis zobowiązujący operatora systemu elektroenergetycznego do zapewnienia pierwszeństwa w świadczeniu usług przesyłowych energii elektrycznej wytworzonej w odnawialnych źródłach.

W istocie sektor energetyki wiatrowej jest w początkowej fazie rozwoju, stopniowo usuwane są najistotniejsze bariery, przepisy są doskonalone i rewidowane pod względem stymulacji rozwoju sektora. W latach 2005-2006 nastąpił znaczny zwrot w pokonywaniu barier w sektorze. Wydano niezbędne rozporządzenia, znowelizowano ustawy, ułatwiono dostęp do źródeł finansowania OZE. Można zatem oczekiwać w najbliższym czasie znacznego przyrostu mocy zainstalowanej. Produkcja energii z odnawialnych źródeł stała się od niedawna już opłacalna, podstawowe i najistotniejsze bariery są coraz skuteczniej przełamywane. Dobrym sygnałem jest informacja o społecznej akceptacji budowy największego parku wiatrowego w Europie – „Słowińskiego Parku Elektrowni Wiatrowych” – 120 elektrowni, każda o mocy 2 MW (gmina Słupsk i Ustka).

Literatura

- Burzyński R., *Procedury prawno-administracyjne w procesie przygotowania inwestycji w energetyce wiatrowej*, Materiały z konferencji „Rozwój energetyki wiatrowej w Polsce północnej – konieczność czy idealizm”, 15-16 marca 2001, Wydawnictwo Hogben, Szczecin.
- Ciepiela D., *Dobre parę lat*, „Nowy Przemysł” 2004 nr 12.
- Energetyka wiatrowa w Polsce*, Polskie Stowarzyszenie Energetyki Wiatrowej, http://www.psew.pl/energetyka_wiatrowa.htm (z 30.03.2007).
- Global Wind Power Generated Record Year in 2006*, <http://www.ensnewswire.com/ens/feb-2007/2007-02-12-04.asp> (z 30.03.2007).
- Humiecki M., *Zobowiązanie bez sankcji jest lekceważone*, „Czysta Energia” 2006 nr 12.
- Lorek E., *Rozwój zrównoważony energetyki w wymiarze międzynarodowym, europejskim i krajowym*, Ogólnopolska Konferencja Naukowa nt.: „Zrównoważony rozwój w teorii ekonomii i praktyce”, Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu, Wrocław 29-30 czerwiec 2006, dokument elektroniczny na prawach rękopisu, <http://kee.ae.wroc.pl/konferencja/referaty/jlorek.pdf>, (z 06.07.2006).
- Pultowicz A., *Działania zbiorowe ukierunkowane na pokonywanie barier inwestycyjnych w energetyce wiatrowej*, [w:] *Działania zbiorowe w teorii i praktyce*, B. Klimczak, A. Matysiak (red.), Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 1090, AE, Wrocław 2005.
- Raport Windforce 12. Strategia zwiększenia do 12% udziału energetyki wiatrowej w globalnej produkcji energii przed rokiem 2020*, Greenpeace, Światowa Rada Energii Wiatrowej (The Global Energy Council, GWEC), czerwiec 2005, http://www.greenpeace.pl/images_var/windforce12_polish.pdf, (z 11.11.2006).
- Stryjecki M., *Rozwój OZE na obszarach Natura 2000*, „Czysta Energia” 2007 nr 1.
- Ustawa z dnia 2 kwietnia 2004 r. o zmianie ustawy Prawo energetyczne oraz ustawy Prawo ochrony środowiska (DzU 2004 nr 91, poz. 875).

WIND POWER INVESTMENT BARRIERS IN POLAND

Summary

In the last few months, wind power sector has been developing very intensively (exponential growth). There are realistic chances for doubling this year's capacity installed in Poland in 2006, but there are many essential obstacles, which may make difficult to succeed. The goal of the article is to indicate, analyze and rank current barriers of wind power in Poland. Especially, the study outlines the need for minimalization or liquidation of barriers and shows new ways for improving wind power growth in Poland.

Zdzisław W. Puślecki

Uniwersytet im. Adama Mickiewicza w Poznaniu

UNIA EUROPEJSKA W WIELOBIEGUNOWEJ PERSPEKTYWIE ROZWOJU GOSPODARKI ŚWIATOWEJ

1. Wstęp

Rywalizacja państw uprzemysłowionych, w tym Unii Europejskiej, o surowce energetyczne i rynki zbytu, sprzyja merkantylizmowi i ekonomicznemu regionalizmowi, niemożliwym do pogodzenia z leseferystyczną utopią, opiewaną przez apologetów, szczególnie globalizacji hegemonialnej, w przeciwieństwie do globalizacji trójbiegunowej i multilateralnej. Neokonserwatywna wizja jednego wielkiego globalnego rynku, pilnowanego przez hegemonialne Stany Zjednoczone, w jednobiegunowym świecie odchodzi w przeszłość, podobnie jak neoliberalna wizja sojuszu północnoatlantyckich demokracji, odrzucających powojenne koncepcje suwerenności państw, aby umożliwić egzekwowanie praw człowieka oraz zaprowadzenie demokracji i wolności na Bliskim Wschodzie i w Afryce. Wielobiegunowy, merkantylistyczny świat, który powstaje, wygląda zupełnie inaczej niż jednobiegunowy ład wolnorynkowy, zaprojektowany przez B. Clintona, T. Blaira i G. Busha – chociaż wydawałby się znajomy R. Nixonowi i Ch. de Gaulle'owi (por. [Lind, 2006, s. 14-15]).

Neokonserwatywne wizje jednobiegunowej globalnej hegemonii zostały skompromitowane, a neoliberalne marzenia o porządku międzynarodowym, strzeżonym przez ONZ, okazały się iluzją (por. [Lind, 2006, s. 14-15]). Współpraca najważniejszych aktorów współczesnej sceny światowej, w tym USA, UE i Chin pod kierunkiem USA, daje zatem największą nadzieję na pokojowy rozwój międzynarodowy. Istotnym krokiem w tym kierunku byłoby włączenie Chin do Grupy G-8 i w rezultacie stworzenie Grupy G-9. Obecnie Chiny mieszczą się w grupie najbardziej rozwiniętych krajów rozwijających się, czyli BRIC (Brazylia, Rosja, Indie, Chiny). Z tej grupy krajów tylko Rosja znajduje się równocześnie w grupie krajów mających największy wpływ na rozwój współczesnej gospodarki światowej, tj. w grupie G-8. Włączenie do niej Chin, poprzez różnego rodzaju konsultacje i wspólne podejmowanie decyzji w najważniejszych sprawach dotyczących proce-

sów rozwojowych, mogłoby prowadzić do łagodzenia pojawiających się problemów, wzrostu wzajemnej współpracy i w konsekwencji przyczynić się do stabilnego i bezpiecznego rozwoju współczesnego świata.

Takie państwa jak Chiny, wywierające coraz większy wpływ na rozwój współczesnego świata, coraz wyraźniej opowiadają się za utrzymaniem systemu międzynarodowego, opartego na państwach narodowych, który był niejednokrotnie kwestionowany w USA i w Europie. Właśnie Stany Zjednoczone zaprojektowały w latach 40. minionego wieku oparty na państwach system ONZ z Międzynarodowym Funduszem Walutowym (IMF), Międzynarodowym Bankiem Odbudowy i Rozwoju (IBRD), zwanym Bankiem Światowym, i Układem Ogólnym w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT), który z czasem został zastąpiony Światową Organizacją Handlu (WTO). W rezultacie, w latach 90. świat nie stał się jednobiegowy, jak to można było fałszywie przyjąć, lecz już od lat 70. stawał się w istocie światem wielobiegowym (por. [Lind, 2006, s. 14-15]).

W stosunkach zewnętrznych Unii Europejskiej na początku XXI wieku ważne miejsce zajmowały Rosja i Chiny. Stosunki ekonomiczne Unii Europejskiej z Rosją opierały się na Porozumieniu o Partnerstwie i Współpracy pomiędzy Wspólnotami Europejskimi i ich Państwami Członkowskimi i Federacją Rosyjską z 24 czerwca 1994 r., które weszło w życie 1 grudnia 1997 r. i zostało wprowadzone na 10 lat. Porozumienie to odpowiadało Rosji i miało być rozszerzone po upływie tego okresu. Do rozszerzenia tej współpracy w 2007 r. jednak nie doszło i nadal bazuje ona na warunkach wcześniejszych, czyli z roku 1994.

Jest to o tyle istotne, że niejednokrotnie Rosję traktuje się łącznie z innymi państwami Europy Wschodniej, niebędącymi członkami Unii Europejskiej, takimi jak Ukraina, Białoruś czy Mołdawia. Warunki stosunków z tymi państwami, chociaż początkowo były regulowane podobnymi porozumieniami jak z Rosją z połowy lat 90., na początku XXI wieku uległy zmianie z chwilą ustanowienia przez Unię Europejską specjalnego instrumentu do stosunków z krajami Europy Wschodniej, pod nazwą Europejskiej Polityki Sąsiedztwa, którym zostały także objęte Ukraina, Białoruś i Mołdawia. Rosja natomiast nie wyraziła chęci uczestniczenia w tej polityce.

Stosunki z Chinami Unia Europejska reguluje na zasadach bilateralnych. Przez wiele lat kraj ten był traktowany przez unijną wspólną politykę handlową w sposób dyskryminacyjny, ze względu na nierynkowy charakter jego gospodarki. Wynikało to z tego, że do 10 listopada 2001 r. Chiny nie należały do Światowej Organizacji Handlu (WTO), a więc nie były chronione między innymi przez klauzulę największego uprzywilejowania (KNU). Stosunki handlowe UE z Chinami opierają się nadal na Umowie w sprawie Handlu i Współpracy Gospodarczej (Agreement on Trade and Economic Cooperation), podpisanej w 1985 r. i uzupełnionej w latach 1994 i 2000. Ponadto we wzajemnych relacjach obowiązuje kilka umów pośrednio dotyczących kwestii handlowych, takich jak umowa w sprawie transportu morskie-

go, umowa w sprawie współpracy naukowo-technologicznej, umowa regulująca współpracę w zakresie energii nuklearnej.

2. Unia Europejska wobec interesów ekonomicznych Rosji

Na początku XXI wieku Unia Europejska coraz większą uwagę zwracała na Rosję. Wynikało to stąd, że w Europie powszechna była świadomość zapotrzebowania na paliwa i energię, wzrastała także potrzeba bezpieczeństwa energetycznego. Rosja, dysponując olbrzymimi zasobami gazu ziemnego i ropy naftowej, może być atrakcyjnym partnerem dla Europy. Problem jednak polega na tym, że kraj ten swoje zasoby energetyczne pragnie wykorzystać w charakterze instrumentu strategicznych celów politycznych, podważając najbardziej fundamentalną zasadę, na której opiera się Unia Europejska, a mianowicie zasadę solidarności.

W wyniku różnicy stanowisk w najbardziej istotnych kwestiach dla tego okresu stosunki między Rosją a Unią Europejską znalazły się w kryzysie. Powodów takiej sytuacji było kilka. Jednym z nich był fakt, że rosyjski system polityczny stawał się coraz bardziej autorytarny, a gospodarka, mimo zmian, przypominała dawny system radziecki. Przybywało także konfliktów w polityce zagranicznej. Rosja zupełnie inaczej niż pozostałe kraje europejskie oceniała sytuację w Gruzji, na Białorusi czy na Ukrainie.

Dzisiejsze zadania i cele polityki rosyjskiej w stosunku do Unii Europejskiej, szczególnie w kwestiach energetycznych, gdzie interesy polityczne opierają się na realnych interesach ekonomicznych, są podobne do tych sprzed trzydziestu lat. Uwidaczniają się tu przede wszystkim mocarstwowe ambicje Rosji, wzorującej się na dobrze znanych działaniach z okresów wcześniejszych. Jedynym partnerem dla Rosji, podobnie jak dla Związku Radzieckiego, z którym należy się liczyć są nadal Stany Zjednoczone Ameryki. Ocenia się równocześnie, iż pozycja USA w świecie ulega stopniowemu osłabieniu (por. [Nowak, 2007, s. 14-15]). Pojawiają się też efektowne plany stworzenia formalnego rosyjskiego imperium, które ma zastąpić Pax Americana. Ma ono rozwijać się wzdłuż linii gazo- i naftociągów: przez Bułgarię i Grecję do Włoch, przez Rumunię, Słowację, Węgry, Czechy ku Austrii, Niemcom i dalej na zachód Europy. Polska także mieści się w tych planach, chociaż na jednym z dalszych etapów (por. [Nowak, 2007, s. 14-15]).

Rosja prezentuje stanowisko, iż z Europą trzeba postępować tak, aby nie dopuścić do wzrostu jej siły i znaczenia w świecie. W konsekwencji wszelkie działania wspólnotowe Europy, w tym przede wszystkim solidarność europejska, nie służą polityce Rosji. Wskazuje się równocześnie na kryzys Unii Europejskiej i wyczerpanie jej gotowości do dalszej ekspansji na wschód. Według obecnych ocen rosyjskich ośrodków opiniotwórczych, aktualnie problemy rozwojowe przeżywa cały Zachód, a przede wszystkim jego ideowy projekt, a w ramach Zachodu Stany Zjednoczone i ich projekt globalnej dominacji oraz Europa jako ideowy i politycz-

ny ośrodek przyciągania, Rosja zaś wkracza na scenę światową, aby wprowadzić na niej właściwy porządek z jej dominacją.

W obecnej sytuacji, jeżeli możliwe jest zawarcie przez Rosję i Unię Europejską nowego ogólnego układu o partnerstwie i współpracy, to nie zakłada się włączenia do niego zapisów dotyczących współpracy w energetyce. Ocenia się, że byłoby dobrze wypracować wspólne stanowisko w tej sprawie, ale na szczycie w Lahti w październiku 2006 r. okazało się, że Rosja nie godzi się na przedłużenie porozumienia o współpracy i partnerstwie z UE, które wygasło w maju 2007 r. W tej sytuacji trudno jest nawet hipotetycznie przewidywać, jak czynią to niektórzy specjaliści amerykańscy (np. B. Yesilada, B. Efirid i P. Noordijk), wprowadzając wprawdzie pewne zastrzeżenia o małym prawdopodobieństwie takiego faktu, że w perspektywie 2030 r. powstanie super Unia Europejska obejmująca także Rosję (por. [Yesilada, Efirid, Noordijk, 2006, s. 615]). Jest to tak mało realne, iż autorom tym trudno jest wyobrazić sobie w przyszłości taką strukturę. Jeżeli wymieniają oni w swojej pracy Unię Europejską liczącą 29 państw, czyli po ostatnim rozszerzeniu w 2007 r. o Bułgarię i Rumunię i przewidywanym przez nich rozszerzeniu w latach 2015–2020 o Chorwację i Turcję, to hipotetycznego rozszerzenia w 2030 r. nie określają już nawet liczbą państw, lecz podają UE 29 + Rosję (por. [Yesilada, Efirid, Noordijk, 2006, s. 615]). Przewidywane są zatem raczej możliwości ściślejszej niż dotychczas współpracy UE z Rosją, ale trudno jest wskazywać na perspektywiczne członkostwo Rosji w Unii Europejskiej.

Powyższe konstatacje są tym bardziej trudne do określenia, iż sama Rosja nie zmierza w kierunku przewidywanym przez wymienionych wcześniej autorów. Gdyby tak było, musiałaby się podporządkować organom ponadnarodowym UE, co byłoby dla niej, biorąc pod uwagę mocarstwowe ambicje, trudne do przyjęcia. Taki wariant byłby wszakże możliwy w przypadku, gdyby Unia Europejska podporządkowała się Rosji, co również jest mało prawdopodobne, lub gdyby doszło do powstania nowej, bardziej luźnej struktury integracyjnej, nieposiadającej organów ponadnarodowych, grupującej Unię Europejską, kraje EFTA i Rosję np. na wzór Europejskiego Obszaru Gospodarczego lub integracji poziomej typu Współpracy Ekonomicznej Azji i Pacyfiku (Asian Pacific Economic Cooperation – APEC) funkcjonującej na zasadzie integracji na szczeblu przedsiębiorstw, w której Rosja również już obecnie uczestniczy. Poza wymienionymi państwami, tj. Chorwacją i Turcją, większe szanse na członkostwo w Unii Europejskiej niż Rosja z obszaru postradzieckiego miałyby natomiast takie państwa, jak Ukraina, Mołdawia i Białoruś, które są już objęte Europejską Polityką Sąsiedztwa.

Zdaniem Rosji, w części energetycznej porozumienie z Unią Europejską musi zostać wynegocjowane od nowa. Oznacza to, że musiałoby być ratyfikowane przez wszystkich członków UE. Taka procedura trwa wprawdzie całe lata i w tym czasie Rosjanie mogliby kształtować swoje stosunki w sprawach energetycznych z poszczególnymi krajami UE na zasadach bilateralnych (por. [Rahr, 2006]). Tego

właśnie chce Rosja, zwłaszcza w kontaktach z Niemcami, ale nie tylko. Utrudniłoby to jeszcze bardziej wypracowanie wspólnej polityki energetycznej UE. Obecna strategia Rosji jest wysoka, gdyż pragnie ona wykorzystać sprzyjający jej okres koniunktury energetycznej, tzw. *window for opportunity*. W przyszłości bowiem pozycja Rosji może być słabsza, gdyż Europa zmierza do silnej dywersyfikacji źródeł zaopatrzenia w energię i rozbuduje swoją energetykę jądrową, nie mówiąc już o alternatywnych źródłach energii. Stąd więc postawa Rosji jest twarda. Dąży ona do zmuszenia europejskich partnerów do otwarcia się na rosyjskie inwestycje w sieci dystrybucji gazu. Z drugiej jednak strony pragnie ograniczyć dostęp europejskich firm do rosyjskich pól ropy i gazu (por. [Rahr, 2006]). Wykorzystuje też pewne problemy w stosunkach między Stanami Zjednoczonymi i Europą na tle zaangażowania się USA w wojnę w Iraku i tym samym zmniejszonej i osłabionej ich obecności w Europie.

Problemy energetyczne, szczególnie dla nowych państw członkowskich Unii Europejskiej, w tym Polski, zależnych jeszcze w tej dziedzinie od Rosji, mają dla ich funkcjonowania w nowych warunkach w ramach UE znaczenie kluczowe. Jeśli weźmie się jednocześnie pod uwagę funkcjonowanie całej UE, które powinno opierać się na zasadzie solidarności europejskiej, oraz potrzeby energetyczne także „starych” państw członkowskich, problemy te okazują się również kwestiami niezwykle ważnymi z punktu widzenia perspektyw rozwojowych całego ugrupowania integracyjnego.

Warto przy tym zauważyć, że już obecnie rosyjski Gazprom zaspokaja w 50% zapotrzebowanie Europy na gaz ziemny (zob. [Europa na pasku..., 2006]). Rosja zmierza też do zmonopolizowania źródeł i dostaw głównych surowców energetycznych dla Europy i znacznej części Azji. Nie zabezpiecza się tu tylko własnymi zasobami, ale skutecznie przejmuje kontrolę nad gazociągami i naftociągami, mogącymi eksportować surowce z Kazachstanu, Turkmenistanu i Azerbejdżanu¹.

Linie przesyłowe kontrolowanej przez siebie ropy naftowej i gazu ziemnego Rosja prowadzi nie tylko przez Białoruś, Ukrainę i po dnie Bałtyku (Gazociąg Północny), ale dorzuca nowe nitki swej sieci przez Morze Czarne do Turcji, albo jeżeli ta okaże się nie dość spolegliwa, z jej pominięciem – przez Bułgarię do Grecji i Włoch (por. [Nowak, 2007, s. 14]). Jest to więc imponujący manewr oskrzydający. Sieć rurociągów przebiega od Morza Kaspijskiego i Czarnego, po zachodni kraniec Morza Śródziemnego, od Morza Barentsa przez Morze Bałtyckie aż do Morza Północnego. W takiej sytuacji Europa nie ma już realnej energetycznej alternatywy. Pewnym rozwiązaniem dla UE mógłby być gazociąg Nabucco, który

¹ Gazpromowi udało się także zawrzeć strategiczne porozumienie z algierskim monopolistą, Sonatrachem, o współpracy w dostarczaniu gazu do Francji. Warto w tym miejscu wskazać, iż aby współpraca lepiej się układała, prezydent Putin anulował prawie 5 mld dolarów amerykańskich algierskiego długu wobec Rosji i równocześnie zaproponował zakup rosyjskich myśliwców za sumę 7,5 mld dolarów.

będzie tłoczył gaz ze złóż leżących nad Morzem Kaspijskim. W wyniku odpowiednich działań władz polskich powinien on kończyć się w Polsce. Taka jest obecna propozycja Komisji Europejskiej w odpowiedzi między innymi na polskie obawy o stabilność dostaw gazu z Rosji [Grudziński, 2007].

Ponadto zwraca się uwagę na wysoką monopolizację europejskiego rynku energetycznego. Wielkie koncerny stały się celem ostrej krytyki ze strony Komisji Europejskiej. W ogłoszonej w dniu 10 stycznia 2007 r. przez Komisję Europejską strategii energetycznej dla państw UE oskarża się takie koncerny, jak niemieckie RWE i E.ON, a także francuskie, jak Gaz de France i Electricite de France, o zmony cenowe i utrudnianie dostępu do rynku konkurentom (por. [Grudziński, 2007]). Zarzuty im stawiane są poważne. Według KE działalność tych koncernów utrudnia liberalizację rynku energetycznego w Europie. Twierdzi się, iż największe z nich mają za duży wpływ i utrudniają dostęp do niego mniejszym spółkom. Wynika to z faktu, iż zaledwie pięciu graczy (Electricite de France, RWE, E.ON, włoski ENEL i Vattenfall) opanowało ponad 50% europejskiego rynku energii (por. [Grudziński, 2007]).

Istotny jest zatem podział istniejących gigantów energetycznych na mniejsze spółki. W nowej sytuacji jedne z nich wzięłyby na siebie sprzedaż energii, a inne jej dystrybucję i nadzór nad infrastrukturą energetyczną. Inaczej mówiąc, sprawowałyby pieczę nad sieciami przesyłowymi i gazociągami łączącymi różne kraje. Jest to przy tym absolutny priorytet w liberalizacji unijnego rynku energetycznego (por. [Grudziński, 2007]). Podkreśla się jednocześnie, że jeżeli nie nastąpi liberalizacja na rynku energii, wzrośnie jeszcze bardziej uzależnienie Europy od dostawców z zewnątrz (por. [Grudziński, 2007]). Pojawia się także niepewność dotycząca dalszych losów Wspólnoty, której konstytucja została czasowo, a może i na zawsze pogrzebana w 2005 r. Doskonale dostrzega to Rosja, po której zachowaniu można ocenić, iż uznaje ona, że ma do czynienia z blokiem wątpiącym we własną solidność.

3. Unia Europejska wobec wzrastającej potęgi Chin w świecie – perspektywa współpracy czy konfliktu?

W nowych uwarunkowaniach rozwoju gospodarki światowej i handlu międzynarodowego na początku XXI wieku w orbicie szczególnego zainteresowania Unii Europejskiej znalazły się, oprócz Rosji, także Chiny. Kraj ten jawi się jako supermocarstwo produkcyjne, mogące zmieniać handel światowy. W wielu dziedzinach posiada on przewagi komparatywne. Należą do nich przede wszystkim tania siła robocza, miliony utalentowanych inżynierów i dobrze rozwinięta infrastruktura. W tym kontekście niezwykle ważne były decyzje z 17 września 2001 r., które usunęły ostatnie przeszkody na drodze wejścia Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO) [„BusinessWeek”, 2001, s. 40].

Przystąpienie Chin do WTO 10 listopada 2001 r. i Tajwanu jako Chin-Tajpej dzień później było decyzją historyczną, świadczącą o ewolucji tej organizacji w stronę formy uniwersalnej. Oznaczała ona jej powiększenie o ogromny rynek, który został otwarty dla konkurencji zagranicznej (szerzej [„BusinessWeek”, 2001, s. 40]). Zagraniczni inwestorzy, także z Unii Europejskiej, zdawali sobie sprawę z tego, że po przyjęciu przez Chiny reguł WTO będą mogli funkcjonować w tym kraju, przy zapewnieniu im środków bezpieczeństwa, co szczególnie było brane pod uwagę.

W 2005 r. Chiny były czwartym największym eksporterem na świecie, po Unii Europejskiej, Republice Federalnej Niemiec i Stanach Zjednoczonych, i czwartym największym importerem po Stanach Zjednoczonych, Unii Europejskiej i Republice Federalnej Niemiec [CIA..., 2006]. Na początku XXI wieku Chiny należały również do największych po USA światowych odbiorców inwestycji zagranicznych, w tym także z Unii Europejskiej. Wejście do WTO oznaczało przyspieszenie już dokonanych reform.

Tabela 1. Handel zagraniczny Unii Europejskiej z Chinami

Unia Europejska	2001	2003	2005
Eksport do Chin (w mld euro)	30,0	41,0	51,0
Import z Chin (w mld euro)	81,0	105,0	158,0
Bilans handlowy	-51,0	-64,0	-106,0
Udział Chin w stosunku do eksportu UE ogółem (w %)	3,4	4,7	4,9
Udział Chin w stosunku do importu UE ogółem (w %)	8,3	11,2	13,5
Udział UE w ogólnym imporcie Chin (w %)	16,8	15,3	12,5
Udział UE w ogólnym eksporcie Chin (w %)	16,9	18,3	19,3

Źródło: opracowano na podstawie: Eurostat 2005, Trade Balance.

Przewiduje się, że w latach 2025-2035 Chiny zajmą jedno z pierwszych miejsc wśród mocarstw światowych (por. [Tammen, 2006, s. 570]). Według prognoz sformułowanych przez amerykańskiego badacza R.L. Tammena i współautorów, Chiny wyprzedzą Stany Zjednoczone w połowie XXI wieku [Tammen i in., 2000]. Podobne oceny zostały również przedstawione przez inne ważne opracowania amerykańskie (zob. [National Intelligence..., 2004]). Tak więc, według powyższych ocen, dominacja USA w świecie zakończy się w połowie XXI wieku.

Po roku 2000 zaczęły wzrastać obroty handlu zagranicznego Unii Europejskiej z Chinami. Eksport UE do Chin w latach 2001-2005 wzrósł z 30,0 do 51,0 mld euro, natomiast import zwiększył się, w tym samym czasie z 81,0 do 158,0 mld euro. Wyraźnie dało się zauważyć, iż import wzrastał szybciej niż eksport, co spowodowało poważny deficyt bilansu handlowego Unii Europejskiej w stosunku do

Chin, wynoszący 106,0 mld euro w 2005 r., podczas gdy deficyt handlowy w 2001 r. wyniósł 51,0 mld euro (tab. 1). Wzrastał także udział procentowy Chin w eksporcie UE ogółem. W 2001 r. wynosił on 3,4%, a w 2005 r. 4,9%, co oznaczało wzrost o 1,5 punktu procentowego. W przypadku importu natomiast udział ten powiększył się z 8,3 do 13,5%, czyli o 5,2 punktów procentowych (tab. 1). Zwiększył się również udział procentowy eksportu UE w ogólnym eksporcie Chin. W 2001 r. wynosił on 16,9%, a w 2005 r. 19,3%, czyli wzrost w tym czasie kształtował się na poziomie 2,4 punktów procentowych. Zmniejszeniu natomiast uległ udział UE w ogólnym imporcie Chin. W 2001 r. wynosił on 16,8%, a w 2005 r. 12,5%. Oznaczało to spadek o 1,3 punktu procentowego (tab. 1). Wskaźniki te świadczyły o wzrastającej roli UE w ogólnym rozwoju gospodarczym Chin i równoczesnym zwiększaniu znaczenia tego kraju dla stosunków handlowych UE z krajami trzecimi, a szczególnie dla jej importu.

W nowych uwarunkowaniach rozwojowych pojawiały się azjatyckie oferty modyfikacji współczesnego systemu światowego. Wraz z nimi, na podstawie danych empirycznych, ekstrapolowano wizję sytuacji Zachodu, w tym Unii Europejskiej, wobec wzrastającej potęgi Chin, która może sprowadzać się albo do współpracy, albo do konfliktu (zob. [Kugler, 2006, s. 39]). Generalnie preferowany jest intensywny rozwój poprzez wzrost gospodarczy, który przeciwstawiany jest rozwojowi ekstensywnemu z towarzyszącą mu ekspansją militarną. Wraz z nowymi inwestycjami kraj może zmieniać swoją pozycję ekonomiczną, poprzez wewnętrzną ekspansję przemysłową, uzupełnianą korzyściami wynikającymi z otwartego handlu międzynarodowego. Dostęp do gospodarek innych narodów powinien wystarczyć, a wzrost gospodarczy poszczególnych państw nie wymaga kontroli terytorialnej nad innymi państwami. Tak więc rozwój pokojowy powinien zastąpić ekspansję agresywną. Po drugiej wojnie światowej wiele gospodarek z powodzeniem zastosowało tę zasadę, m.in. gospodarki Niemiec, Japonii, Chin i innych państw Azji Wschodniej (zob. [Rosecrance, 2006, s. 33]). Może to być dobrą propozycją ze strony Zachodu, w tym Unii Europejskiej, dla wzrastającej potęgi Chin.

Należy podkreślić, że nawet kraje bardzo silne pod względem gospodarczym są częściowo zależne od ważnych centrów przemysłowych świata, od rynków finansowych i od zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Koncentracja ekonomiczna odznacza się obecnie trzema lub czterema ważnymi charakterystycznymi, wyodrębniającymi je liniami wysokiego poziomu rozwoju. Zakłada się, że takie same koncentracje ekonomiczne będą występować także w latach 2020 czy 2030 (por. [Puślecki, 2006, s. 164]). Zmniejszające się koszty przemysłowe, lub inaczej wzrastające stopy zwrotu od zainwestowanego kapitału, będą lokowane w różnych strefach świata, a nie będą monopolizowane w krajach o dużej sile ekonomicznej (zob. [Krugman, 1991]). W Europie taka linia wysokiego rozwoju przemysłowego biegnie od Londynu, poprzez Frankfurt nad Menem, Zurych i Mediolan. W Stanach Zjednoczonych są dwie wyraźne strefy wysokiego rozwoju gospodarczego – pierwsza od Bostonu do Północnej Karoliny i druga od San Diego do Seattle.

W Chinach natomiast wyróżnia się koncentrację przemysłu, począwszy od Guangdong i Fujian na południu kraju i kończąc na delcie rzeki Jangcy (Chang Jiang; Jinsha), uchodzącej na północy od Szanghaju do Morza Wschodniocchińskiego. Nie ma jednak kraju, który mimo jego znaczącej potęgi pod względem PKB, mógłby wchłonąć szeroki światowy potencjał przemysłowy i usługowy. Tak więc w warunkach funkcjonowania silnych stref przemysłowych pomiędzy mocarstwami światowymi niektóre z nich mogą być pozbawione korzyści wynikających z dostępu do ważnych stref ekonomicznych.

W takiej sytuacji hegemonialna pozycja kraju silnego pod względem ekonomicznym niekoniecznie musi być zastąpiona przez inny silny kraj w najbliższych kilku dekadach. Dotyczy to nawet kraju silnego pod względem militarnym, który wykazuje zapotrzebowanie na produkty i rynki innych krajów lub korporacji międzynarodowych, ulokowanych gdziekolwiek na świecie. Teoretycznie, bardzo silny pod względem militarnym kraj może dążyć do ekspansji w celu zdobycia przemysłu, od którego jest uzależniony, ale z racjonalnego punktu widzenia obecnie jest to mało prawdopodobne. Należy jeszcze raz podkreślić, że decydujące znaczenie mają relacje między kosztami i korzyściami, według których podejmuje się decyzje w sprawie dostępu do takich dziedzin przemysłu, które mogą być bardziej efektywne w stosunku do tych, które takich sukcesów ekonomicznych nie mogłyby zapewnić w długim okresie [Rosecrance, 2006, s. 35].

Nie można oczywiście być pewnym, że coraz głębsze procesy globalizacji obecnie i w przyszłości będą stanowić swoiste remedium na wszystkie pojawiające się trudności w gospodarce światowej. Historia pokazuje, że czasem państwa angażują się w wojnę z niedostatecznie uzasadnionych powodów, naruszając dotychczasowe powiązania między państwami. W takich sytuacjach względy krótkoterminowe przewyższają długoterminową maksymalizację korzyści ekonomicznych. Warto przy tym podkreślić, że szczególnie Chiny zainteresowane są korzyściami wynikającymi z intensywnego wzrostu gospodarczego i nie dążą do zrywania istotnych dla nich porozumień, na których opierają się ich sukcesy ekonomiczne (por. [Puślecki, 2006, s. 165]).

Należy jednak zaznaczyć, że w międzynarodowym otoczeniu Chin znajdują się siły mogące stanowić bariery dla ekspansji. Należą do nich takie państwa, jak Japonia, perspektywicznie zjednoczona Korea, Indie i Rosja – wszystkie graniczące z Chinami. Siły te mogą utrudniać ekspansję zagraniczną Chin, albo ją nawet uniemożliwiać. Japonia prawdopodobnie tradycyjnie nie użyje swojej siły, ale nie można już tego stwierdzić z pewnością w odniesieniu do Rosji i Indii. Zjednoczona Korea natomiast może prezentować dotychczas nieokreślone stanowisko wobec Chin. W takich uwarunkowaniach jeszcze raz należałoby podkreślić, że powiązania ekonomiczne między tymi narodami będą bardziej preferowane niż ekspansja militarna. Nikt nie może być wszakże pewien, że stosunki między głównymi mocarstwami w długim okresie będą mieć charakter pokojowy. Dotychczasowy rozwój

stosunków ekonomicznych, politycznych i militarnych wskazuje jednak, że obecnie jest to bardziej prawdopodobne niż w przeszłości [Rosecrance, 2006, s. 35].

Szybki rozwój Chin, który zwiastuje powstanie globalnego wolnego rynku, zapoczątkowuje równocześnie nową epokę merkantylizmu. Stając się potęgą przemysłową, Chiny nie chcą polegać na wolnym rynku w dziedzinie zakupu nośników energii i zbytu towarów, negocjują z eksporterami surowców energetycznych warunki kontraktów. Chińscy inwestorzy finansują w Afryce projekty, które zachodnim, szczególnie europejskim bankom wydają się ryzykowne i dzięki temu w ramach rekompensaty uzyskują dostęp do surowców². Europejczycy natomiast tracą powoli swoją dawno ugruntowaną pozycję w Afryce, która dotychczas była terenem ekspansji kapitału europejskiego. Generalnie, Chiny coraz bardziej zagrażają Unii Europejskiej i to nie tylko na obszarze funkcjonowania ugrupowania integracyjnego, głównie poprzez napływ tanich towarów chińskich, ale także w tradycyjnych obszarach europejskich wpływów ekonomicznych na świecie. Chińskie wyzwania są więc niezwykle aktualne i ważne dla perspektywicznego funkcjonowania Unii Europejskiej we współczesnych uwarunkowaniach rozwoju gospodarki światowej. Pojawiają się także możliwości konfliktu między Unią Europejską i Chinami (por. [Yesilada, Efir, Noordijk, 2006, s. 620]).

Równocześnie w Europie, szczególnie w Niemczech, pojawiły się głosy w sprawie utworzenia transatlantyckiej strefy wolnego handlu (zob. [Clory von, 2006]). Proponowano także utworzenie w ciągu 10-15 lat bilateralnego partnerstwa gospodarczego między Stanami Zjednoczonymi i Unią Europejską (zob. [Clory von, 2006]). Wskazywano, że jednolity obszar gospodarczy nie stanowiłby zamkniętej twierdzy, lecz byłby rodzajem przedsięwzięcia konkurencyjnego w stosunku do Chin i Indii (zob. [Clory von, 2006]). Zabiegano także o wsparcie polityczne dla tych idei w ramach Unii Europejskiej. Problem ekonomicznych powiązań transatlantyckich w nowych uwarunkowaniach rozwojowych stał się również centralnym tematem do realizacji w czasie prezydentury niemieckiej w Radzie Unii Europejskiej (zob. [Clory von, 2006]). w pierwszym półroczu 2007 r.

4. Zakończenie

Najważniejszym problemem dla Unii Europejskiej, w aspekcie jej polityki wschodniej, pozostaje redefinicja tej polityki wobec Rosji. Dotyczy to poszanowania demokracji w samej Rosji, równego traktowania poszczególnych państw unijnych przez Rosję oraz ograniczenia negatywnych działań w stosunku do poszczególnych jej sąsiadów, którzy często są również sąsiadami UE.

² Chiny dla państw afrykańskich są wygodnym partnerem, ponieważ nie stawiają pytań o prawa człowieka i inwestują miliardy dolarów. Kraj ten finansuje w Afryce rozbudowę dróg, kolei, portów czy elektrowni. Tylko w czasie spotkania w dniu 4 listopada 2006 r. Chińczycy zaoferowali Afryce 5 mld dol. w pożyczkach i kredytach.

Z uwagi na wzrastającą pozycję Chin w gospodarce światowej, interesujące dla Unii Europejskiej byłoby trójstronne partnerstwo gospodarcze, a mianowicie Unia Europejska – Stany Zjednoczone – Chiny. W przypadku stosunków gospodarczych z Chinami w dłuższym okresie dla Unii Europejskiej, podobnie jak dla Stanów Zjednoczonych, korzystna będzie współpraca gospodarcza oparta na odpowiednich porozumieniach. Ze względu jednak na perspektywiczne globalne uwarunkowania rozwojowe, duże znaczenie dla Unii Europejskiej, oprócz pogłębiania współpracy transatlantyckiej (UE-USA), będą mieć pozytywne rezultaty rokowań w sprawie dalszej liberalizacji handlu międzynarodowego w ramach WTO.

Literatura

- „BusinessWeek”, October 22, 2001.
- CIA – The World Factbook, China 2006., www.cia.gov/cia/publications/factbook.
- Clory von H., *USA wollen WTO-Verhandlungen retten. Amerikanische Handelsbeauftragte nimmt Generalkritik an der EU zurueck*, „Die Welt”, Freitag, 28. Juli 2006.
- Europa na pasku Gazpromu*, „Dziennik” 6.11.2006.
- Grudziński M., *Producenci prądu na celowniku Unii*, „Dziennik” 11.01.2007.
- Krugman P., *Geography and Trade*, MIT Press, Cambridge, Ma, 1991.
- Kugler J., *The Asian Ascent: Opportunity for Peace or Precondition for War? International Studies Perspectives*, „A Journal of the International Studies Association” vol. 7 no. 1, February 2006.
- Lind M., *Świat po Bushu*, Tygodnik idei. Europa, „Dziennik” 4.11.2006 nr 44 (135).
- National Intelligence Council, Mapping the Global Future*. Report of the National Intelligence Council’s 2020 Project, Government Printing Office, Washington, DC, 2004.
- Nowak A., *Od integracji do ekspansji. Rosja i Europa A.D. 2007*, Europa, Tygodnik idei nr 2 (145), „Dziennik” 13.01.2007.
- Pekin buduje imperium*, „Dziennik” 6.11.2006.
- Puślecki Z.W., *The International Trade Liberalisation Under WTO and a Global Economy*, [w:] M. Kozłowski & A. Kacprzyk, Edited by, Business Interaction in a Global Economy, Copyrights by Congress of Political Economists, USA, Wilkes-Beijing 2006.
- Rahr A., *Putin gra wysoką stawkę*, „Rzeczpospolita” 23.10.2006.
- Rosecrance R., *Power and International Relations: The Rise of China and Its Effects, International Studies Perspectives*, „A Journal of the International Studies Association” vol. 7 no. 1, February 2006.
- Tammen R.L., Kugler J., Lemke D., Stam A., Abdollahian M., Al-Sharabati C., Efirid B., Organski A.F.K., *Power Transition*, Chatham House, New York 2000.
- Tammen R.L., *The Impact of Asia on World Politics: China and India Options for the United States, International Studies Review*, „A Journal of the International Studies Association” vol. 8 no. 4, December 2006.
- Yesilada B., Efirid B., Noordijk P., *Competition among Giants: A Look at How Future Enlargement of the European Union Could Affect Global Power Transition, International Studies Review*, „A Journal of the International Studies Association” vol. 8 no. 4, December 2006.

THE EUROPEAN UNION IN THE MULTIPOLARITY PERSPECTIVE OF THE WORLD ECONOMY DEVELOPMENT

Summary

The article concerns the new tendencies in the economic development of the European Union at the beginning of the 21st century. It shows the new conditions which are connected with the increase of the Russian activity in energy sphere. For the European Union it is very important because of its dependence on Russian oil and gas. In this situation, the EU must diversify the energy sources.

In the new circumstances of the development of the global economy and the global trade, the eyes of the world, and the EU too, have been turned to China. This country seems to be a production superpower, able to change the world trade. In many areas it possesses comparative advantages. The access of China to WTO was a historical decision, the evidence of evolution which was taking place within that organisation, giving it a more universal, global form. This means also that it expands on a huge market which can open itself up for foreign competition and for the EU.

A long-term stability of that country depends on the fast economic growth, which is possible only when the foreigners become convinced that China is a partner able to play global roles. Both the world and China should be properly prepared for this. China will overtake the United States in mid-century. Thus American dominance should endure until mid-century. Afterwards, Asian demands for modification to the international system will likely increase, and unless resolved, will be increasingly likely to be imposed by force. The question raised by this empirically grounded extrapolation is whether the West and the EU, will see China's rise as an opportunity for co-operation or for conflict.

Jerzy Rembeza, Grzegorz Przekota

Politechnika Koszalińska

POWIĄZANIA MIĘDZY STOPAMI PROCENTOWYMI W POLSCE, USA I STREFIE EURO*

1. Wstęp

Zachowanie się stóp procentowych ma kluczowe znaczenie dla zrozumienia funkcjonowania gospodarki otwartej. Odgrywa również dużą rolę w prowadzeniu polityki makroekonomicznej. W najprostszych modelach przyjmuje się zazwyczaj założenie równych realnych stóp procentowych w poszczególnych krajach. Mechanizmem wyrównującym ich poziom jest międzynarodowy arbitraż [Moosa, Bhatti, 1994, s. 392-408]. Zgodnie z regułą niezabezpieczonego parytetu krajowa stopa procentowa dla tego samego okresu do realizacji powinna się różnić o oczekiwaną stopę zmiany kursu walutowego oraz specyficzną dla danego kraju premię za ryzyko [Beenstock, Longbotom, 1981, s. 44-59].

Przeprowadzone dla lat 60. i 70. analizy wskazywały na znaczne zróżnicowanie stóp procentowych [Mishkin, 1984, s. 1345-1357]. W ostatnich 30 latach stwierdzano jednak zjawisko wyrównywania się stóp procentowych, przynajmniej w obrębie krajów o rozwiniętych rynkach finansowych [Sasaki, Yamaguchi, Takamasa, 2000, s. 57-78]. Tym niemniej wciąż trudno mówić o pełnej integracji rynków. Przyczyn niepełnej integracji jest wiele, m.in. prowadzenie nie w pełni skoordynowanej polityki makroekonomicznej w poszczególnych krajach, utrzymujące się w części krajów ograniczenia w transferze kapitału czy zjawisko tzw. *home bias*.

Powiązanie stóp procentowych w poszczególnych krajach było przedmiotem wielu analiz. Większość z nich bazuje na technikach integracji i kointegracji [Engle, Granger, 1987, s. 251-276]. Wyniki nie dają jednoznacznego obrazu. W części prac potwierdzano istnienie kointegracji pomiędzy rynkami [Arshampalli, Doukas, 1994, s. 1047-1061; Ewing, Payne, Forbes, 1998, s. 469-482; Mongoue, 1992, s. 285-296; Quiro-Romero, Sosvilla-Rivero, 1997, s. 449-451], w części zaś nie stwierdzano pełnej integracji stóp procentowych pomiędzy krajami [Kleimeier,

* Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2007-2009 jako projekt badawczy.

Sander, 2000, s. 1005-1043; Waller, Kiyamaz, 2004, s. 11-21]. W przypadku niektórych krajów stwierdzano istnienie kointegracji, w przypadku niektórych zaś odrzucono hipotezę o istnieniu takiego związku.

W opracowaniu starano się określić, czy i w jakim stopniu stopy procentowe na rynku polskim są powiązane ze stopami procentowymi w USA oraz w strefie euro. Przedmiotem zainteresowania była identyfikacja związków w długim i krótkim okresie. Analizy przeprowadzono dla stóp procentowych o różnym terminie do realizacji. Posłużono się koncepcją integracji i kointegracji.

2. Metodyka

Najprostsze metody analizy powiązań między stopami procentowymi bazują na obliczaniu współczynników korelacji. Technicznie są one najprostsze, ale ze względu na pewne cechy szeregów czasowych (niestacjonarność, heteroscedastyczność) mogą dawać mało wiarygodne wyniki. Większe możliwości analityczne dają modele autoregresyjne odwołujące się do koncepcji integracji i kointegracji. W pracy wykorzystano właśnie to drugie podejście. Analiza obejmowała następujące etapy:

- analizę stopnia integracji poszczególnych zmiennych (szeregów czasowych stóp procentowych); wykorzystano test ADF, przy czym dobór liczby opóźnień w testowaniu określono na podstawie kryterium Akaike;
- analizę kointegracji. Przeprowadzono ją, budując wektor kointegrujący między poziomem stóp procentowych w Polsce a poziomem stóp procentowych w USA i strefie euro oraz testując stacjonarność reszt z regresji kointegrującej. Wykorzystano następujące równanie kointegrujące [Gregory, Hansen, 1996, s. 99-126]:

$$y_t = a_1 x_t + a_2 I + a_3 t + c, \quad (1)$$

gdzie: y_t – poziom stóp procentowych w Polsce,

x_t – poziom stóp procentowych na rynku zagranicznym,

I – zmienna zero-jedynkowa, przyjmująca wartość 0 dla okresu I kwartał 2001 – III kwartał 2003, wartość 1 poza tym okresem,

t – czas,

c – stała;

- analizę transmisji opartą na modelu autoregresyjnym. Konkretna postać modelu zależała od wyników uzyskanych w dwóch pierwszych krokach [Engle, Granger, 1987, s. 251-276]. W przypadku stwierdzenia stacjonarności stóp procentowych powinno się stosować model autoregresyjny oparty na zmiennych na ich poziomach, w przypadku zmiennych stacjonarnych w stopniu jeden (stacjonarne pierwsze różnice zmiennych) i skointegrowanych ze sobą model autoregresyjny oparty na pierwszych różnicach zmiennych z mechanizmem korekty błędem, o następującej postaci:

$$\Delta y_t = c + \sum_{i=1}^{k-1} \theta_i \Delta y_{t-i} + \sum_{i=0}^{k-1} \gamma_i \Delta x_{t-i} + \alpha ECM_{t-1} + \varepsilon_t, \quad (2)$$

gdzie: ECM_{t-1} – reszty z równania kointegrującego.

W przypadku zmiennych nieskointegrowanych bardziej właściwy byłby model autoregresyjny, nieuwzględniający mechanizmu korekty błędem.

Materiał źródłowy do analiz stanowiły dane o poziomie stóp procentowych obliczonych dla 1-roczyńskich, 1-miesięcznych i 1-tygodniowych papierów skarbowych w okresie 02.01.2001-24.05.2007. Dane o poziomie stóp procentowych uzyskano z Narodowego Banku Polskiego. W analizach integracji, kointegracji oraz transmisji wykorzystano dane o cotygodniowych notowaniach stóp.

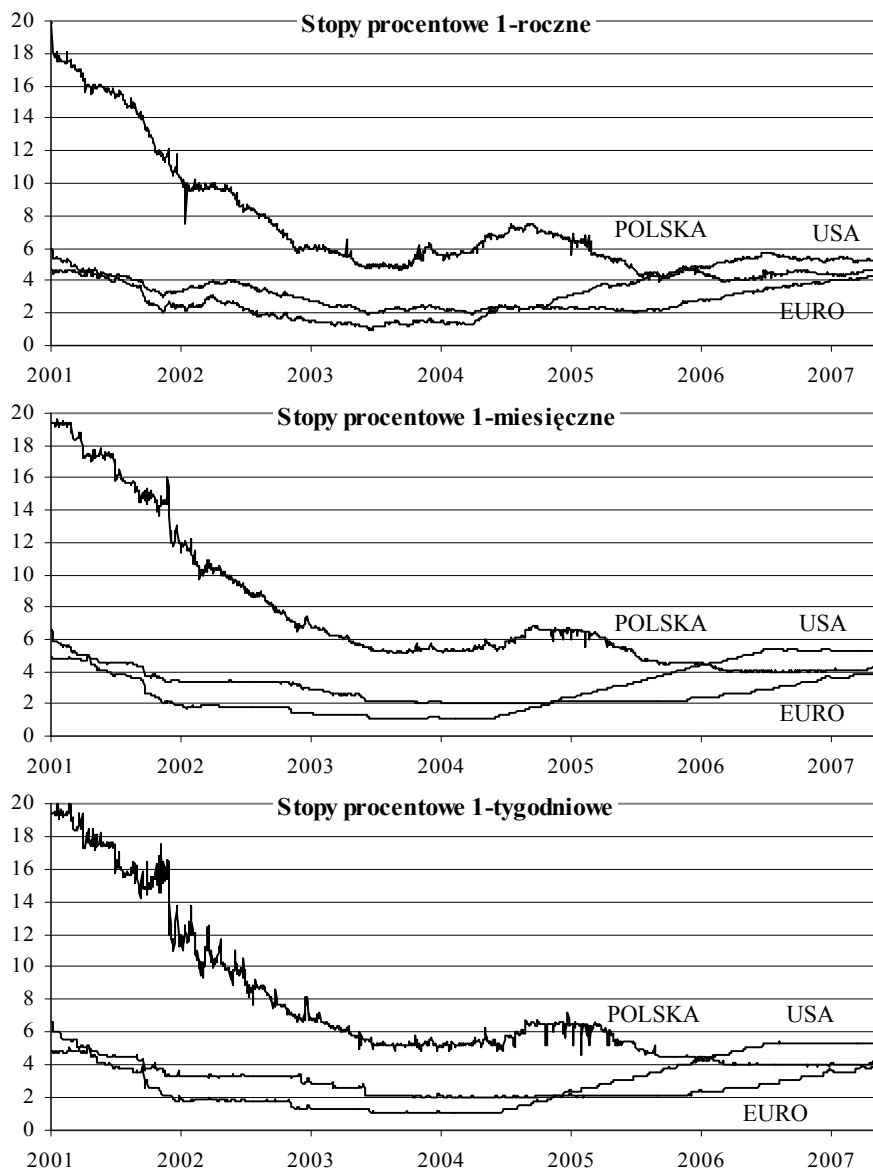
3. Tendencje zmian stóp procentowych na badanych rynkach

Na rys. 1 przedstawiono szeregi czasowe stóp procentowych. W Polsce stopy procentowe od początku 2001 r. systematycznie spadały – z poziomu ok. 20% do ok. 5% w 2003 r., następnie, po niewielkim wzroście do poziomu 7%, ponownie zaczęły spadać. W USA stopy procentowe od początku 2001 r. spadały z poziomu 6 do 1% na przełomie lat 2003 i 2004, a następnie zaczęły rosnąć do ok. 5%. Podobną tendencję obserwuje się w strefie euro, gdzie stopy spadały z poziomu blisko 5% na początku 2001 r. do ok. 2% w 2004 r., a następnie zaczęły rosnąć do ok. 4,5%. W 2001 r. stopy procentowe w Polsce odbiegały znacznie od stóp procentowych w USA i strefie euro, jednak od roku 2006 obserwujemy tendencję do ich wyrównywania.

Silny spadek stóp procentowych w Polsce miał miejsce do III kwartału 2003 r., w późniejszym okresie obserwuje się już zmiany o wyraźnie słabszym trendzie. Właśnie ten fakt spowodował włączenie do równania kointegrującego, opisanego w części metodycznej, zmiennej zero-jedynkowej.

Trudności w modelowaniu zależności stóp procentowych w Polsce od wartości stóp procentowych w USA i strefie euro mogą być spowodowane nie tylko samymi wysokościami stóp procentowych, ale także odmiennymi właściwościami statystycznymi tych szeregów (tab. 1). Szeregi czasowe stóp procentowych w Polsce charakteryzują się największą zmiennością (odchylenie standardowe ok. 4%), zmienność stóp procentowych w USA była na poziomie wyraźnie niższym (odchylenie standardowe ok. 1,5%), a w strefie euro była najniższa (odchylenie standardowe poniżej 1%). Wszystkie szeregi czasowe stóp procentowych charakteryzują się prawostronną asymetrią, co oznacza, iż generalnie dominują stopy niskie, a średni poziom stóp procentowych jest wyraźnie wyższy od najczęściej obserwowanych, jednak siła tego zjawiska jest różna. Dla stóp procentowych w Polsce otrzymano wskaźnik asymetrii na poziomie ok. 1,5, gdy tymczasem dla stóp USA i euro poziom asymetrii jest słabszy. Ponadto w Polsce szeregi czasowe stóp pro-

centowych charakteryzują się bardzo silną kurtozą, a szeregi czasowe stóp procentowych USA i euro – bardzo słabą.



Rys. 1. Stopy procentowe za okres 02.01.2001-24.05.2007

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych pochodzących z NBP.

Tabela 1. Charakterystyki opisowe szeregów czasowych stóp procentowych

Stopa procentowa	Średnia	Odchylenie standardowe	Skośność	Kurtoza
POLSKA 1R	7,24	3,71	1,55	1,33
USA 1R	3,28	1,52	0,14	-1,48
EURO 1R	3,06	0,81	0,39	-1,26
POLSKA 1M	7,51	4,27	1,50	1,04
USA 1M	2,96	1,61	0,37	-1,42
EURO 1M	2,91	0,85	0,75	-0,50
POLSKA 1T	7,55	4,38	1,49	0,95
USA 1T	2,94	1,62	0,39	-1,40
EURO 1T	2,90	0,86	0,79	-0,41

Źródło: badania własne.

Tabela 2. Średnia różnica poziomu stóp procentowych w Polsce i USA oraz strefie euro

Rok	Różnica w stosunku do:					
	USA 1R	EURO 1R	USA 1M	EURO 1M	USA 1T	EURO 1T
2001	11,03	10,81	12,50	12,06	12,67	12,27
2002	6,15	4,86	7,34	5,80	7,49	5,95
2003	4,03	3,05	4,47	3,33	4,48	3,32
2004	4,44	4,29	4,42	3,84	4,36	3,73
2005	1,00	2,70	1,86	3,11	1,93	3,11
2006	-1,00	0,88	-1,02	1,14	-0,97	1,20
2007	-0,80	0,35	-1,19	0,36	-1,21	0,38

Źródło: badania własne.

Zjawisko wyrównywania się stóp procentowych w gospodarkach otwartych można zaobserwować na podstawie średniej różnicy poziomu stóp w Polsce i USA oraz strefie euro (tab. 2). Średnia różnica w poziomach stóp między Polską i tymi dwiema gospodarkami w 2001 r. przekraczała zdecydowanie 10 punktów procentowych, w roku 2003 spadła już poniżej 5 punktów procentowych, a od roku 2006 stopy procentowe w Polsce są nawet niższe niż w USA oraz na poziomie zbliżonym do strefy euro.

4. Analiza powiązań stóp procentowych

Odmienne właściwości statystyczne szeregów czasowych stóp procentowych spowodowały, że wyniki testów stacjonarności dla stóp procentowych w Polsce, USA oraz strefie euro są inne (tab. 3). Okazuje się, że szeregi czasowe stóp procentowych w Polsce charakteryzują się stacjonarnością. Niestacjonarność pokazał

tylko test ADF ze stałą dla stóp 1-tygodniowych. Ponadto, z uwagi na bliskie zeru wartości statystyk ADF, przeprowadzono jeszcze test dla pierwszych różnic stóp procentowych. Wartości statystyk okazały się znacznie niższe. Wyniki wskazują na stacjonarność pierwszych przyrostów stóp procentowych. W przypadku stóp procentowych USA i euro stwierdzono niestacjonarność szeregów obserwacji oraz stacjonarność pierwszych różnic, co oznacza, że zmienne te były zintegrowane w stopniu 1.

Tabela 3. Testy stacjonarności szeregów czasowych stóp procentowych

Stopa procentowa	ADF bez stałej				ADF ze stałą			
	I(0)		I(1)		I(0)		I(1)	
	ADF	<i>p</i>	ADF	<i>p</i>	ADF	<i>p</i>	ADF	<i>p</i>
POLSKA 1R	-3,8730	0,0001	-20,9989	0,0000	-3,2835	0,0164	-21,5309	0,0000
USA 1R	-0,5397	0,4827	-17,9385	0,0000	-0,9577	0,7688	-17,9112	0,0000
EURO 1R	-0,2467	0,5968	-15,6917	0,0000	-0,9541	0,7700	-15,6674	0,0000
POLSKA 1M	-4,3811	0,0000	-21,8390	0,0000	3,4191	0,0110	22,5688	0,0000
USA 1M	-0,5016	0,4985	-12,5497	0,0000	0,7555	0,8296	12,5302	0,0000
EURO 1M	-0,8154	0,3622	-12,6076	0,0000	1,4297	0,5680	12,6005	0,0000
POLSKA 1T	-3,5396	0,0004	-23,3005	0,0000	2,5845	0,0972	23,7656	0,0000
USA 1T	-0,6676	0,4274	-22,7245	0,0000	-0,8695	0,7971	-22,6930	0,0000
EURO 1T	-0,9204	0,3171	-21,2561	0,0000	-1,5689	0,4974	-21,2393	0,0000

I(0) – testowanie stacjonarności poziomów, I(1) – testowanie stacjonarności pierwszych przyrostów, ADF – wartość empiryczna testu, *p* – poziom istotności testu.

Źródło: badania własne.

Wyniki testów stacjonarności mogą wskazywać na brak powiązań długookresowych między krajowymi i zagranicznymi stopami procentowymi. Należy jednak zwrócić uwagę na odmienny charakter zmian stóp procentowych w Polsce w latach 2001-2003 i 2004-2007, czego wyrazem było uwzględnienie w równaniu kointegrującym zmiennej zero-jedynkowej (tab. 4). Wszystkie parametry wyznaczanych równań kointegrujących okazały się statystycznie istotne, ponadto bardzo dobrze wyjaśniają one kształtowanie się stóp procentowych w Polsce, współczynniki determinacji kształtują się na poziomie zbliżonym do 0,9.

Uzyskane wyniki wskazują na istnienie kointegracji między rynkiem polskim a rynkami zagranicznymi. Jednym wyjątkiem jest powiązanie 1-rocznych stóp procentowych w Polsce ze stopami procentowymi w USA, gdzie reszty z równania kointegrującego okazują się niestacjonarne. W pozostałych przypadkach hipotezę

o niestacjonarności reszt z równania kointegrującego można odrzucić na rzecz hipotezy o stacjonarności reszt przy poziomie istotności poniżej 0,1.

Tabela 4. Testy kointegracji

Zmienna niezależna	Model					ADF bez stałej		ADF ze stałą	
	a_1	a_2	a_3	c	R^2	ADF	p	ADF	p
Zmienna zależna: POLSKA 1R									
USA 1R	0,3705	0,2619	-0,0058	2,3150	0,9226	-1,2172	0,2050	-1,2072	0,6723
EURO 1R	0,7141	0,5132	-0,0056	1,7590	0,9221	-3,0407	0,0024	-3,0363	0,0326
Zmienna zależna: POLSKA 1M									
USA 1M	0,3247	0,2266	-0,0062	2,5027	0,9515	-1,7976	0,0688	-1,7888	0,3858
EURO 1M	0,6927	0,4200	-0,0054	1,8527	0,9320	-2,6692	0,0076	-2,6652	0,0812
Zmienna zależna: POLSKA 1T									
USA 1T	0,3287	0,2052	-0,0061	2,5089	0,9501	-2,2605	0,0232	-2,2510	0,1889
EURO 1T	0,7148	0,3975	-0,0053	1,8272	0,9298	-2,6411	0,0082	-2,6370	0,0866

Parametry równania kointegrującego oznaczone zgodnie ze wzorem (1).

Źródło: badania własne.

Biorąc pod uwagę wcześniej uzyskane wyniki, do opisu powiązań między krajowymi i zagranicznymi stopami procentowymi wykorzystano model z mechanizmem korekty błędem. Szczegółową charakterystykę modeli dla poszczególnych kategorii stóp procentowych przedstawia tab. 5. W prezentowanych modelach pozostawiano:

- parametry zmiennych objaśniających statystycznie istotne,
- parametry zmiennych objaśniających, dla których poziom istotności nie odbiegał znacznie od 0,1,
- parametry bieżących przyrostów zmiennej niezależnej oraz parametry reszt z równania kointegrującego, bez względu na ich istotność.

Przy takich warunkach możliwe będzie określenie reakcji stóp procentowych w Polsce na bieżące zmiany stóp procentowych w USA i strefie euro oraz proces dochodzenia do długookresowej równowagi.

Model powiązań stóp procentowych wskazuje, iż na zmiany poziomu 1-roczych stóp procentowych w Polsce istotny wpływ wywierają zmiany bieżących stóp procentowych w USA oraz strefie euro. Wpływ ze strony stóp procentowych euro jest silniejszy niż ze strony stóp USA. Okazuje się, iż wzrost stopy procentowej w USA o 1% wywołuje średni przyrost stopy procentowej w Polsce o 0,1275%, natomiast wzrost stopy procentowej w strefie euro o 1% wywołuje średni przyrost stopy procentowej w Polsce o 0,2270%.

Tabela 5. Modele transmisji dla stóp procentowych

Zmienna niezależna	c	$d(y_{t-1})$	$d(y_{t-2})$	$d(y_{t-3})$	$d(y_{t-4})$	$d(y_{t-5})$	$d(x_t)$	$d(x_{t-1})$	$d(x_{t-2})$	$d(x_{t-3})$	$d(x_{t-4})$	$d(x_{t-5})$	ECM _{t-1}	R ²	DW
Zmienna zależna: $d(\text{POLSKA IR})$															
d(USA IR)	-0,0033	-0,1684	0,0958	0,1155	0,1308		0,1275						-0,0244	0,1172	2,0123
	0,0267	0,0019	0,0775	0,0331	0,0138		0,0001						0,0419		
d(EURO IR)	-0,0033	-0,1780	0,0877	0,1051	0,1471		0,2270						-0,0206	0,1084	2,0120
	0,0268	0,0012	0,1094	0,0538	0,0058		0,0004						0,0886		
Zmienna zależna: $d(\text{POLSKA IM})$															
d(USA IM)	-0,0057	-0,2415	-0,1160		0,0947		0,0982	-0,1011		0,2092			-0,0201	0,1235	1,9981
	0,0002	0,0000	0,0356		0,0727		0,1026	0,0903		0,0002			0,1535		
d(EURO IM)	-0,0056	-0,2236	-0,1464		0,0917		0,2044	-0,2930	0,2020			0,2555	-0,0332	0,1427	2,0000
	0,0002	0,0000	0,0067		0,0829		0,0512	0,0081	0,0541			0,0094	0,0040		
Zmienna zależna: $d(\text{POLSKA IT})$															
d(USA IT)	-0,0086	-0,4719	-0,4328				0,2309						-0,0664	0,3222	1,9946
	0,0033	0,0000	0,0000				0,0006						0,0227		
d(EURO IT)	-0,0084	-0,4633	-0,4002				0,1393	-0,1690		0,2226			-0,0719	0,3222	2,0156
	0,0041	0,0000	0,0000				0,1983	0,1195		0,0391			0,0023		

Pierwsza liczba w komórce to wartość parametru modelu, druga to istotność tego parametru.

Źródło: obliczenia własne.

Bardzo podobnie zachowują się 1-miesięczne stopy procentowe. Także tutaj na krótkookresowe zmiany stóp procentowych w Polsce stopy procentowe strefy euro wywierają silniejszy wpływ niż stopy procentowe USA. Wzrost stopy procentowej w USA o 1% wywołuje średni przyrost stopy procentowej w Polsce o 0,0982%, natomiast wzrost stopy procentowej w strefie euro o 1% wywołuje średni przyrost stopy procentowej w Polsce o 0,2044%.

Odrotną zależność zaobserwowano dla 1-tygodniowych stóp procentowych. W tym przypadku oddziaływanie stóp procentowych USA na krótkookresowe zmiany stóp procentowych w Polsce jest silniejsze niż stóp procentowych strefy euro. Wzrost stopy procentowej w USA o 1% wywołuje średni przyrost stopy procentowej w Polsce o 0,2309%, natomiast wzrost stopy procentowej w strefie euro o 1% wywołuje średni przyrost stopy procentowej w Polsce o 0,1393%.

Proces dochodzenia do równowagi długookresowej między stopami procentowymi i stopami procentowymi w USA i strefie euro jest powolny. Informują o tym bardzo niskie wartości parametrów ECM. Najwolniejszy jest w przypadku stóp procentowych 1-rocznych i 1-miesięcznych, tylko nieznacznie silniejszy w przypadku stóp 1-tygodniowych.

5. Podsumowanie

Przeprowadzone analizy wskazują, że różnice między stopami procentowymi w Polsce oraz USA i strefie euro mocno się zmniejszyły. Tendencja wcześniej zaobserwowana w innych gospodarkach otwartych obecna jest więc także w Polsce.

Analizy kointegracji wskazują na istnienie długookresowych powiązań między stopami krajowymi a zagranicznymi, zwłaszcza ze stopami strefy euro. Charakter związków kointegrujących był inny w latach 2001-2003, a inny po roku 2003. Można sądzić, że na tego typu zmianę powiązań wpływ miało wejście Polski do UE.

Modele transmisji wskazują na wzrost stóp procentowych w Polsce w reakcji na wzrost stóp za granicą, chociaż reakcja ta nie była silna. Również proces dochodzenia do równowagi długookresowej między stopami polskimi a zagranicznymi był powolny. W świetle uzyskanych wyników wskazane byłoby wydłużenie interwału notowań stóp procentowych z tygodnia do miesiąca.

Literatura

- Arshampalli B., Doukas J., *Common Stochastic Trends in a System of Eurocurrency Rates*, „Journal of Banking and Finance” 1994 nr 18.
- Beenstock M., Longbotom J., *The Term Structure of Interest Rates in a Small Open Economy*, „Journal of Money, Credit and Banking” 1981 nr 13.
- Engle R.F., Granger C.W., *Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing*, „Econometrica” 1987 nr 55.

- Ewing B.T., Payne J.E., Forbes S.M., *Co-movements of the Prime Rate, Cd Rate, and the S&P Financial Stock Index*, „Journal of Financial Research” 1998 nr 21.
- Gregory A.W., Hansen B.E., *Residual – Based Tests for Cointegration Model with Retime Shifts*, „Journal of Econometrics” 1996 nr 70.
- Kleimeier S., Sander H., *Regionalisation Versus Globalisation in European Financial Market Integration: Evidence from Cointegration Analyses*, „Journal of Banking and Finance” 2000 nr 24.
- Mishkin F., *Are Real Interest Rates Equal across Countries? An Empirical Investigation of International Parity Conditions*, „Journal of Finance” 1984 nr 39.
- Mongoue M., *The Term Structure of Interest Rates as a Cointegration System: Empirical Evidence from Eurocurrency Market*, „Journal of Financial Research” 1992 nr 15.
- Moosa I.A., Bhatti R.H., *Testing the Effectiveness of Arbitrage and Speculation under Flexible Exchange Rates*, „Economica Internazionale” 1994 nr 47.
- Quiro-Romero G., Sosvilla-Rivero S., *Do Short-term Rates Influence Long-term Interest Rates? Empirical Evidence from Some EMS Countries*, „Applied Economics Letters” 1997 nr 4.
- Sasaki H., Yamaguchi S., Takamasa H., *The Globalisation of Financial Markets and Monetary Policy*. BIS Conference Papers 2000 nr 8.
- Waller E., Kiyamaz H., *Cointegration between International Short-term Interest Rates*, „Journal of Accounting and Finance Research” 2004 nr 6.

LINKAGES AMONG INTEREST RATES IN POLAND, THE USA AND IN THE EURO AREA

Summary

The paper examines linkages among interest rates in Poland, the USA and in the euro area. Integration and cointegration framework was used. The data used are daily, weekly and monthly interest rates from 02.01.2001 to 24.05.2007. It was found long-term relationship among Polish and foreign markets. The results of short-run analysis show that Polish interest rates are more closely linked to that of euro area.

Jerzy Rembeza, Katarzyna Waraksa

Politechnika Koszalińska

ASYMETRIA W TRANSMISJI CEN MIĘDZY POLSKIM A MIĘDZYNARODOWYM RYNKIEM PALIW PŁYNNYCH¹

1. Wstęp

Powiązanie rynków za pośrednictwem cen oznacza, że zmiana ceny na jednym rynku powinna uruchamiać proces transmisji cen. Proces ów może mieć różny charakter, może przebiegać w przestrzeni, w czasie, w ramach poszczególnych kanałów marketingowych. Od efektywności tego procesu zależy w dużym stopniu efektywność funkcjonowania poszczególnych rynków.

Podstawową konstrukcją teoretyczną tłumaczącą powiązanie rynków za pośrednictwem cen jest prawo jednej ceny. Zgodnie z nim różnice w poziomie cen produktów homogenicznych na dwóch powiązanych z sobą rynkach nie powinny przekraczać kosztów transferu produktu między rynkami. Na tak rozumianym mechanizmie opierają się klasyczne modele równowagi cen w przestrzeni [Samuelson, 1952, s. 282-303; Takayama, Judge, 1971]. Kwestia zachowania się cen zgodnie z prawem jednej ceny była przedmiotem wielu analiz empirycznych. Zazwyczaj stwierdza się zaburzenia w procesie transmisji cen, których przyczynami mogą być m.in. istnienie struktur niekonkurencyjnych, stosowanie ceł i innych restrykcji pozataryfowych, ryzyko w handlu międzynarodowym, opóźnienia w przepływie informacji, odmienne preferencje konsumentów. Czy oznacza to negację prawa jednej ceny – jest już przedmiotem kontrowersji, przy czym analizy empiryczne dają często sprzeczne odpowiedzi, nawet gdy bazują na tym samym zbiorze danych [Ardeni, 1989, s. 661-669; Baffes, 1991, s. 1264-1273]. Jednym z aspektów zaburzeń w transmisji cen jest problem asymetrycznych reakcji cenowych. Ich istota sprowadza się do innej reakcji cen na jednym rynku na spadki cen na drugim rynku, a innej w przypadku wzrostów cen [Meyer, Cramon-Taubadel, 2004, s. 583-586]. Przyczynami asymetrii w transmisji cen są m.in. zróżnicowanie siły rynkowej poszczególnych uczestników rynku, koszty poszukiwań, oczekiwania inflacyj-

¹ Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2007-2009 jako projekt badawczy.

ne, wahania marż w cyklu koniunkturalnym [Azzam, 1999, s. 296-305; Reagan, Weitzman, 1982, s. 410-420]. Szczegółowa analiza S. Peltzman dla ok. 200 rynków produktów w USA wskazywała, że prawie 2/3 z nich wykazywało asymetryczne reakcje [Peltzman, 2000, s. 467].

Jednym z najważniejszych rynków we współczesnej gospodarce jest rynek paliw. Od efektywności jego funkcjonowania w istotnym stopniu zależy efektywność całej gospodarki. Jedną ze specyficznych cech tego rynku jest to, że charakteryzuje się strukturami odbiegającymi od konkurencyjnych. Dotyczy to sfery produkcji, obrotu, przerobu oraz dystrybucji. Dlatego często podejrzewany jest o występowanie asymetrycznych reakcji cenowych. Odwołując się do tego rynku, sformułowano tzw. model „rakiety i piórka”. Analizy charakteru reakcji cenowych na rynku paliw są przeprowadzane w dwóch przekrojach: w ramach struktur zintegrowanych pionowo (ceny surowców a ceny produktów) oraz w ramach struktur powiązanych w przestrzeni. Wyniki przeprowadzonych za granicą analiz nie dają jednoznacznych odpowiedzi na pytanie, czy reakcje cenowe na rynku paliw mają charakter asymetryczny. W części prac potwierdzano istnienie takich reakcji [Borenstein, Shepard, 2002; Brown, Yucel, 2000; Galeotti, Lansa, Manera, 2003]. Część opracowań wykazuje jednak symetryczny charakter reakcji [Bachmeier, Griffin, 2003, s. 772-776; Godby i in., 2000, s. 251-276;]. Różnice mogą wynikać z odmiennej metodyki, okresu analizy, szczegółowości danych.

Polski rynek paliw jest uzależniony od sytuacji na rynku światowym. Z jednej strony niemal całość przerabianej ropy pochodzi z importu, z drugiej znaczna część paliw, zwłaszcza oleju napędowego, jest przedmiotem importu. Wpływ cen na rynkach światowych na ceny w kraju jest więc oczywisty. Z uwagi na silną koncentrację przerobu i obrotu mogą występować w mechanizmie powiązań cenowych rynku polskiego z rynkami zagranicznymi reakcje asymetryczne. W pracy starano się odpowiedzieć na pytanie, czy takie reakcje faktycznie istnieją. Przeprowadzono analizy w stosunku do zagranicznych cen ropy w oraz w stosunku do cen paliw.

2. Metoda analizy i dane

W analizie transmisji cen stosowane są różne procedury ekonometryczne, m.in. modele autoregresyjne, modele częściowych dostosowań, modele z mechanizmem korekty błędem. W opracowaniu wykorzystano ostatnią z nich, będącą jedną z popularniejszych procedur. Odwołuje się ona do pojęcia integracji i kointegracji, różnicując mechanizm transmisji na reakcje krótkookresowe i długookresowe [Engle, Granger, 1987 s. 251-276]. Przyjęta w pracy procedura badawcza obejmowała kolejno następujące kroki:

- analizę stopnia integracji poszczególnych zmiennych, którą przeprowadzono przy użyciu testu ADF;
- analizę kointegracji między parami zmiennych. Z uwagi na możliwość odmiennej reakcji cenowej w okresie horyzontalnego trendu cenowego na rynku

paliw (lata 1996-2001) i trendu rosnącego (lata 2002-2006) do równania kointegrującego wprowadzono zmienną zero-jedynkową [Gregory, Hansen, 1996, s. 99-126]. Przedmiotem analizy była ocena stacjonarności reszt z następującego równania kointegrującego:

$$P_{H,t} = \alpha_0 + \alpha_1 t + \alpha_2 DU(\lambda) + \alpha_3 P_{F,t} + e_t,$$

gdzie: $P_{H,t}$ – ceny na rynku krajowym w okresie t ,

$P_{F,t}$ – ceny na rynku zagranicznym w okresie t ,

t – zmienna czasowa,

DU – zmienna zero-jedynkowa, gdzie $\lambda = 0$ przyjęto dla lat 1996-2001 r., a $\lambda = 1$ dla okresu późniejszego,

e_t – składnik resztowy;

- testowanie transmisji cen z użycie modelu z mechanizmem korekty błędem o postaci:

$$\Delta P_{H,t} = \alpha_0 + \alpha_1(L)\Delta P_{H,t-1} + \alpha_2\Delta P_{F,t} + \alpha_3(L)\Delta P_{F,t-1} + \alpha_4 ECT_{t-1}^+ + \alpha_5 ECT_{t-1}^- + e_t,$$

gdzie ECT^+ i ECT^- to odpowiednio dodatnie i ujemne reszty z równania kointegrującego. Nierówność współczynników α_4 i α_5 wskazuje na występowanie reakcji asymetrycznych.

W opracowaniu wykorzystano notowania tygodniowe cen następujących produktów:

- L95 – cena rafineryjna benzyny bezołowiowej 95 z rafinerii Grupy Lotos,
- PKN 95 – cena rafineryjna benzyny bezołowiowej 95 z rafinerii PKN ORLEN,
- LON – cena rafineryjna oleju napędowego Grupy Lotos,
- PKN ON – cena rafineryjna oleju napędowego z rafinerii PKN ORLEN,
- ARA – notowania ceny benzyny bezołowiowej na giełdzie Amsterdam-Rotterdam-Antwerpia,
- ARAon – notowania ceny oleju napędowego na giełdzie Amsterdam-Rotterdam-Antwerpia,
- Brent – ceny „f.o.b” europejskiej ropy typu Brent, z dostawą do terminalu na wyspie Sullom Voe na Morzu Północnym,
- WTI – ceny „f.o.b” teksańskiej ropy typu West Texas Intermediate z dostawą do terminalu w Cushing – Oklahoma,
- Ural – cena rosyjskiej ropy Ural z dostawą do portów na Morzu Śródziemnym.

Poza cenami dla rynku polskiego uwzględniono więc ceny surowca na rynkach zagranicznych oraz ceny paliw. Dla wyeliminowania zmian podatków pośrednich na poziom cen na rynku polskim ceny oczyszczono z ich wpływu. Wykorzystano dane o notowaniach tygodniowych za okres... We wszystkich analizach posługiwano się logarytmami cen. Z uwagi na możliwość wystąpienia zmian w procesie transmisji cen w okresie dominacji trendu bocznego cen paliw na rynkach światowych (lata 1996-2001) oraz w okresie trendu rosnącego (lata 2002-2006) szczegółowe analizy wykonano również odrębnie dla poszczególnych podokresów.

3. Wyniki analiz empirycznych

Zgodnie z metodyką analizy rozpoczęto od testowania stopnia integracji poszczególnych zmiennych. Wyniki, niezależnie od postaci testu ADF, wskazują, że wszystkie zmienne były zintegrowane w stopniu 1. Oznacza to, że stacjonarne były dopiero ich pierwsze różnice. Zjawisko to jest typowe dla takich zmiennych jak ceny i wskazuje, że analizy oparte na zmiennych na ich poziomach mogą być obciążone błędem.

Tabela 1. Testy ADF dla notowań za lata 1998-2006

Produkt	I~(0)		I~(1)	
	ze stałą	bez stałej	ze stałą	bez stałej
Ara benzyna	-1,5308	0,6800	-10,0486 ⁴	-10,0194 ⁴
Lotos 95	-1,2382	1,1335	-21,1752 ⁴	-21,1290 ⁴
Ara ON	-0,8695	1,1015	-16,9796 ⁴	-16,9307 ⁴
Lotos ON	-0,7553	1,2697	-21,5240 ⁴	-21,4620 ⁴
PKN ON	-0,7743	1,2162	-22,3805 ⁴	-22,3195 ⁴
PKN 95	-1,2731	1,1589	-20,8442 ⁴	-20,7967 ⁴
Brent	-1,1714	0,9461	-16,8397 ⁴	-16,8043 ⁴
Ural	-1,3343	0,8101	-18,9570 ⁴	-18,9365 ⁴
WTI	-0,9106	1,2723	-16,0238 ⁴	-15,9518 ⁴

^{1, 2, 3, 4} – istotne odpowiednio na poziomie: 0,1; 0,05; 0,001; 0,0001

Źródło: badania własne.

Tabela 2. Testowanie stacjonarności reszt z regresji kointegrującej

Model	ADF ze stałą		ADF bez stałej	
	<i>t</i>	wartość <i>p</i>	<i>t</i>	wartość <i>p</i>
1. Lotos95/ARA	-7,048196	0,0000	-7,055513	0,0000
2. Lotos ON/ARAon	-7,089685	0,0000	-7,097539	0,0000
3. PKN ON/ARAon	-6,121448	0,0000	-6,128308	0,0000
4. PKN 95/ARA	-7,703659	0,0000	-7,097539	0,0000
5. Lotos 95/Brent	-5,992672	0,0000	-5,999065	0,0000
6. Lotos ON/Brent	-5,832713	0,0000	-5,839085	0,0000
7. PKN 95/Brent	-6,128821	0,0000	-6,135276	0,0000
8. PKN ON/Brent	-5,672766	0,0000	-5,678927	0,0000
9. Lotos 95/Ural	-6,257965	0,0000	-6,264640	0,0000
10. Lotos ON/Ural	-5,708325	0,0000	-5,714536	0,0000
11. PKN 95/Ural	-6,255199	0,0000	-6,261799	0,0000
12. PKN ON/Ural	-5,446761	0,0000	-5,452672	0,0000
13. Lotos 95/WTI	-6,098079	0,0000	-6,104611	0,0000
14. Lotos ON/WTI	-6,270404	0,0000	-6,277299	0,0000
15. PKN 95/WTI	-6,215197	0,0000	-6,221772	0,0000
16. PKN ON/WTI	-6,091442	0,0000	-6,098090	0,0000

Źródło: badania własne.

Tabela 3. Modele transmisji cen dla lat 1996-2006

Zmienna, parametr	Modele							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Stała	0,0016 (0,4853)	-0,0009 (0,7296)	-0,0005 (0,8498)	0,0039 (0,1102)	0,0026 (0,4035)	0,005 (0,1333)	0,00307 (0,3209)	0,0037 (0,2586)
ECT ⁺	-0,2416 (0,0000)	-0,1627 (0,0007)	-0,1710 (0,0003)	-0,3135 (0,0000)	-0,1643 (0,0001)	-0,1958 (0,0000)	-0,1696 (0,0001)	-0,1631 (0,0000)
ECT ⁻	-0,1851 (0,0010)	-0,2284 (0,0001)	-0,2246 (0,0001)	-0,1455 (0,0111)	-0,0991 (0,0388)	-0,0963 (0,0522)	-0,0929 (0,0525)	-0,0973 (0,0402)
P _F	0,6978 (0,0000)	0,7541 (0,0000)	0,7236 (0,0000)	0,6629 (0,0000)	0,5535 (0,0000)	0,4735 (0,0000)	0,5212 (0,0000)	0,4739 (0,0000)
P _{F,-1}					-0,0748 (0,0711)		-0,0813 (0,0523)	
P _{F,-2}	0,0700 (0,0217)		0,1196 (0,0297)	0,0676 (0,0298)				0,0576 (0,1864)
P _{F,-3}			-0,0465 (0,2755)		0,0661 (0,0961)		0,076 (0,0568)	
P _{F,-4}	0,0495 (0,1028)	0,0328 (0,4202)		0,0565 (0,0682)				
P _{D,-1}	-0,1366 (0,0001)	-0,0737 (0,0350)	-0,1397 (0,0002)	-0,1290 (0,0003)		-0,0641 (0,1115)		-0,1119 (0,0057)
P _{D,-2}			-0,0569 (0,1916)		0,0823 (0,0334)		0,0703 (0,0751)	
P _{D,-3}						-0,0522 (0,1822)		
DW	2,00	2,04	2,02	1,94	2,05	1,99	2,04	2,02
R ²	0,56	0,48	0,46	0,53	0,34	0,3	0,31	0,29
Zmienna, parametr	Modele							
	9	10	11	12	13	14	15	16
Stała	-0,0004 (0,9026)	0,0007 (0,8531)	0,0006 (0,8604)	0,0024 (0,4927)	0,0052 (0,0842)	0,0047 (0,1589)	0,0065 (0,0349)	0,0047 (0,1587)
ECT ⁺	-0,1180 (0,0043)	-0,1255 (0,0003)	-0,1194 (0,0032)	-0,1342 (0,0001)	-0,2065 (0,0000)	-0,2051 (0,0000)	-0,22618 (0,0000)	-0,1993 (0,0000)
ECT ⁻	-0,0299 (0,6993)	-0,1565 (0,0009)	-0,0066 (0,9304)	-0,1230 (0,0056)	-0,0593 (0,1735)	-0,1053 (0,0392)	-0,04181 (0,3378)	-0,094 (0,0545)
P _F	0,3699 (0,0000)	0,3074 (0,0000)	0,3741 (0,0000)	0,3226 (0,0000)	0,5414 (0,0000)	0,4980 (0,0000)	0,4952 (0,0000)	0,4985 (0,0000)
P _{F,-2}		-0,0503 (0,2207)				0,0486 (0,2893)		0,0735 (0,1129)
P _{F,-3}					0,1068 (0,0114)		0,1094 (0,0101)	0,0453 (0,3142)
P _{F,-4}	0,0652 (0,0552)		0,076 (0,0219)					
P _{D,-1}				-0,0702 (0,0889)		-0,044 (0,2759)		-0,1142 (0,0055)
P _{D,-2}	0,0589 (0,1531)			-0,0311 (0,4460)	0,0708 (0,0638)		0,059 (0,1313)	
P _{D,-3}	0,0854 (0,0348)		0,0888 (0,0267)					
DW	2,07	2,07	2,06	2,02	2,07	2,06	2,03	2,02
R ²	0,25	0,22	0,25	0,23	0,33	0,29	0,29	0,29

Źródło: badania własne.

Zgodnie z metodyką kolejnym krokiem w procedurze badawczej było testowanie stacjonarności reszt z regresji kointegrującej. Wyniki przedstawiono w tab. 2. Wskazują one, że ceny paliw na rynku polskim wykazywały kointegrację ze wszystkim cenami na rynkach zagranicznych. Zmienna zero-jedynkowa okazała się istotną, co potwierdza hipotezę o odmiennym charakterze powiązań cenowych w warunkach odmiennych trendów cen na rynku paliw. Istnienie kointegracji wskazuje na istnienie związków długookresowych między cenami w Polsce i za granicą, zarazem uzasadnia zastosowanie modelu z mechanizmem korekty błędem.

Końcowym etapem analizy była estymacja modeli transmisji cen z wbudowanym modelem korekty błędem. Wyniki dla całego okresu badawczego i dla dwóch jego podokresów przedstawiają tab. 3-5.

Wyniki analizy potwierdzają silny wpływ cen paliw na rynkach zagranicznych na ceny paliw na rynku krajowym. Szybkość i siła reakcji była jednak względem poszczególnych rynków oraz w poszczególnych podokresach niejednakowa. Ceny paliw w Polsce najszybciej i najsilniej reagowały na ceny paliw na giełdzie ARA. Słabsza była już reakcja na ceny benzyn na giełdzie WTI. Wyraźnie widać wpływ odległości między rynkami na możliwości realizacji przestrzennego arbitrażu. O tym, że arbitraż odgrywa zasadniczą rolę w procesie dostosowań cenowych świadczą również reakcje cen paliw w Polsce na zmiany cen ropy naftowej na rynkach światowych. Podaż benzyn w Polsce realizowana jest głównie z krajowej produkcji, która bazuje na imporcie ropy naftowej. Tymczasem ceny paliw znacznie silniej reagowały na bieżące zmiany cen paliw na rynku europejskim niż na zmiany cen ropy naftowej. Co interesujące, reakcja była silniejsza na ceny ropy Brent niż ropy Ural, choć ropa Ural jest dla polskich rafinerii głównym surowcem do przerobu. Warto też zwrócić uwagę na znacznie silniejszą w drugim podokresie wrażliwość cen w Polsce na zmiany cen paliw na rynkach światowych. W przypadku cen paliw zmiana cen na rynkach zagranicznych o 1% powodowała zmianę cen na rynku polskim w drugim podokresie o ok. 0,9%, podczas gdy w pierwszym podokresie o ok. 0,4-0,5%.

Analiza parametrów korekty błędem wskazuje, że w większości przypadków reakcje cenowe na rynku polskim względem rynków zagranicznych miały charakter asymetryczny. Charakter asymetrii nie był jednak taki sam w odniesieniu do poszczególnych rynków i w poszczególnych podokresach. Wyraźną asymetrię wykazywały reakcje cen benzyny w Polsce na zmiany cen benzyny ARA. Asymetria polegała na tym, że rynek polski reagował wyraźniej na wzrosty cen benzyny ARA niż na jej spadki. W przypadku oleju napędowego w drugim z podokresów asymetria zniknęła. Można sądzić, że jest to efekt znacznego wzrostu importu oleju napędowego do Polski, co wzmocniło mechanizm konkurencyjny na tym segmencie rynku paliw w Polsce.

Inaczej przedstawiała się reakcja na ceny ropy naftowej. W pierwszym z podokresów w większości kombinacji ceny paliw w Polsce wykazywały nieco silniejszą reakcją na wzrosty cen ropy naftowej. W drugim z podokresów zdecydowanie

Tabela 4. Modele transmisiji cen dla lat 1996-2001

Zmienna, parametr	Model							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Stała	-0,0022 (0,5770)	-0,0059 (0,1407)	0,0083 (0,0484)	-0,0024 (0,5251)	0,0015 (0,7373)	-0,0057 (0,2720)	0,0053 (0,2258)	-0,0054 (0,2806)
ECT ⁺	-0,1282 (0,0518)	-0,0519 (0,0002)	-0,2495 (0,0007)	-0,0956 (0,0992)	-0,1359 (0,0191)	-0,1143 (0,0428)	-0,157 (0,0052)	-0,0629 (0,2649)
ECT ⁻	-0,2356 (0,0032)	-0,2751 (0,0002)	0,0001 (0,9983)	-0,2158 (0,0043)	-0,096 (0,1003)	-0,2673 (0,0003)	-0,0255 (0,6495)	-0,2194 (0,0012)
P _F	0,4836 (0,0032)	0,5726 (0,0000)	0,4769 (0,0000)	0,4391 (0,0000)	0,3742 (0,0000)	0,2962 (0,0000)	0,3494 (0,0000)	0,2923 (0,0000)
P _{F,-2}	0,0536 (0,2688)		-0,1185 (0,0321)					0,0971 (0,0931)
P _{F,-3}				0,0735 (0,1205)			0,0906 (0,0648)	
P _{F,-4}		0,0694 (0,2513)						
P _{D,-1}			0,2119 (0,0010)					-0,1093 (0,0744)
P _{D,-2}					0,0941 (0,1004)			
P _{D,-3}			0,1165 (0,0595)			-0,0630 (0,2816)		
DW	2,06	2,05	2,0	2,01	1,86	1,97	1,87	2,02
R ²	0,42	0,38	0,30	0,39	0,27	0,28	0,26	0,25

Zmienna, parametr	Model															
	9	10	11	12	13	14	15	16								
Stała	-0,0017 (0,7206)	-0,0055 (0,2803)	0,0025 (0,5652)	-0,0057 (0,2642)	0,0052 (0,2281)	-0,0041 (0,4003)	0,0074 (0,0883)	-0,0048 (0,3355)								
ECT ⁺	-0,0839 (0,1460)	-0,1182 (0,0276)	-0,1405 (0,0072)	-0,0782 (0,1494)	-0,1694 (0,0028)	-0,1138 (0,0339)	-0,1757 (0,0013)	-0,0656 (0,2208)								
ECT ⁻	-0,127 (0,0320)	-0,2532 (0,0000)	-0,0837 (0,1066)	-0,2165 (0,0002)	-0,0277 (0,5945)	-0,2238 (0,0016)	0,0022 (0,9658)	-0,1985 (0,0043)								
P _F	0,2657 (0,0000)	0,1889 (0,0000)	0,266 (0,0000)	0,2112 (0,0000)	0,3685 (0,0000)	0,3011 (0,0000)	0,3176 (0,0000)	0,2877 (0,0000)								
P _{F,-1}	0,0793 (0,0519)															
P _{F,-2}					0,1101 (0,0517)		0,1064 (0,0546)	0,1017 (0,1149)								
P _{F,-3}				0,0596 (0,1716)	0,1262 (0,0221)	0,0467 (0,4209)	0,1478 (0,0062)	0,1071 (0,0788)								
P _{F,-4}	0,0682 (0,0895)															
P _{D,-1}			0,1166 (0,0565)					-0,1292 (0,0492)								
P _{D,-3}		-0,0472 (0,4289)	0,1185 (0,0375)													
DW	1,82	1,89	2,04	2,11	1,89	1,99	1,88	1,96								
R ²	0,26	0,26	0,28	0,25	0,27	0,24	0,25	0,23								

Źródło: badania własne.

Tabela 5. Modele transmisiji cen dlia lat 2002-2006

Zmienna, parametr	Model							
	1	2	3	4	5	6	7	8
02-06								
Stala	-0,002 (0,4842)	0,0004 (0,9171)	0,0003 (0,9236)	-0,0012 (0,6735)	0,0038 (0,3440)	0,0081 (0,0551)	0,0010 (0,8025)	0,0071 (0,0830)
ECT ⁺	-0,0400 (0,6619)	-0,2320 (0,0025)	-0,2643 (0,0007)	-0,1386 (0,1324)	-0,2532 (0,0001)	-0,1815 (0,0811)	-0,2031 (0,0020)	-0,2128 (0,0000)
ECT ⁻	-0,2553 (0,0134)	-0,2839 (0,0020)	-0,3089 (0,0014)	-0,2862 (0,0048)	-0,1319 (0,1112)	-0,0239 (0,7305)	-0,1876 (0,0229)	-0,0299 (0,6654)
P _F	0,9459 (0,0000)	0,9041 (0,0000)	0,8935 (0,0000)	0,9137 (0,0000)	0,8686 (0,0000)	0,7382 (0,0000)	0,8462 (0,0000)	0,751 (0,0000)
P _{F,-1}	0,2988 (0,0001)			0,2037 (0,0009)	-0,1683 (0,0090)		-0,1646 (0,0111)	
P _{F,-2}	0,1713 (0,0057)							
P _{F,-3}	-0,0707 (0,0511)			-0,063 (0,0909)				
P _{F,-4}					0,0933 (0,1264)		0,1273 (0,0379)	
P _{D,-1}	-0,4649 (0,0000)	-0,1321 (0,0020)	-0,1525 (0,0004)	-0,3454 (0,0000)		-0,1368 (0,0081)		-0,1395 (0,0055)
P _{D,-2}	-0,1957 (0,0033)	-0,0716 (0,0772)	-0,0801 (0,0499)		0,0904 (0,0588)		0,1015 (0,0380)	
P _{D,-3}		-0,0654 (0,1046)	-0,0463 (0,2549)			-0,068 (0,1697)		
DW	1,96	2,09	2,08	2,03	2,12	2,01	2,09	1,98
R ²	0,74	0,61	0,6	0,7	0,47	0,39	0,46	0,41

Zmienna, parametr	Model															
	9	10	11	12	13	14	15	16								
Stała	0,0005 (0,9106)	0,0091 (0,0514)	-0,0009 (0,8339)	0,00889 (0,0538)	0,00690 (0,1002)	0,0063 (0,1329)	0,0069 (0,1113)	0,0064 (0,1204)								
ECT ⁺	-0,1211 (0,0606)	-0,1666 (0,0002)	-0,1187 (0,0602)	-0,1703 (0,0001)	-0,2763 (0,0002)	-0,2489 (0,0000)	-0,2693 (0,0003)	-0,2578 (0,0000)								
ECT ⁻	-0,1811 (0,0308)	-0,0104 (0,8661)	-0,2187 (0,0087)	-0,0119 (0,8483)	-0,0549 (0,4913)	-0,0747 (0,3199)	-0,0573 (0,4763)	-0,0710 (0,3471)								
F	0,6310 (0,0000)	0,5372 (0,0000)	0,6375 (0,0000)	0,5511 (0,0000)	0,8145 (0,0000)	0,7542 (0,0000)	0,7778 (0,0000)	0,7689 (0,0000)								
F(-1)			-0,1127 (0,1076)	-0,1695 (0,0021)												
F(-4)	0,0824 (0,1475)		0,0892 (0,1116)													
D(-1)	-0,1785 (0,0016)	-0,1515 (0,0068)	-0,0930 (0,1633)		-0,0842 (0,0890)	-0,101 (0,0444)	-0,0779 (0,1278)	-0,1266 (0,0107)								
D(-2)			0,0888 (0,1160)													
DW	1,93	2,04	1,99	2,03	2,00	2,05	1,99	2,05								
R ²	0,33	0,29	0,35	0,31	0,44	0,41	0,41	0,43								

Źródło: badania własne.

przeważała asymetria o odmiennym charakterze. Ceny paliw w Polsce silniej reagowały na spadki cen ropy naftowej niż na jej wzrosty. Trudno stwierdzić jednoznacznie, jaka była przyczyna owej zmiany. Jedną z możliwości jest taka, że w drugim okresie silniej zaczęła się uwidaczniać bariera popytowa na rynku polskim. Mogło to skłaniać polskie rafinerie do obniżania cen paliw w reakcji na spadki cen ropy po to, by ożywić popyt. Alternatywnie polskie rafinerie mogły starać się obniżyć import paliw, stosując strategie obniżania cen w sytuacjach spadku cen ropy i ograniczania ich wzrostu w sytuacji wzrostu cen ropy. Weryfikacja tych hipotez wymagałaby szczegółowych analiz na poziomie mikro.

4. Podsumowanie

Przeprowadzone badania wskazują na silne powiązanie cen paliw w Polsce z cenami na rynku światowym. Zasadnicze znaczenie w procesie dostosowań cenowych ma arbitraż. Jego siła w analizowanym okresie wyraźnie wzrosła, a w konsekwencji wzrosła siła powiązań między cenami paliw w Polsce i na rynkach zagranicznych. Przeprowadzone badania wskazały na znaczną ilość asymetrycznych reakcji cenowych. Najwyraźniejsze były one w przypadku cen benzyny i polegały na silniejszej ich reakcji na wzrosty cen za granicą niż na ich spadki. Zjawisko to nie występowało w drugim podokresie w przypadku cen oleju napędowego, co prawdopodobnie wynika ze wzrostu poziomu konkurencji na tym rynku. Pełniejsze zrozumienie przesłanek asymetrycznych reakcji cenowych mogłyby dać dokładne analizy zachowań poszczególnych podmiotów zajmujących się produkcją i obrotem paliw.

Literatura

- Ardeni P.G., *Does the Law of One Price Really Hold for Commodity Prices?*, „American Journal of Agricultural Economics” 1989 nr 71.
- Azzam A., *Asymmetry and Rigidity in Farm-retail Transmission*, „American Journal of Agricultural Economics” 1999 nr 67.
- Bachmeier L., Griffin J., *New Evidence on Asymmetric Gasoline Price Responses*, „Review of Economic and Statistics” 2003 nr 85.
- Baffes J., *Some Further Evidence on the Law of One Price: the Law of One Price Still Holds*, „American Journal of Agricultural Economics” 1991 nr 73.
- Borenstein S., Cameron A.C., Gilbert R., *Do Gasoline Prices Respond Asymmetrically to Crude Oil Price Changes?*, „Quarterly Journal of Economics” 1997 nr 112.
- Brown S., Yucel M., *Gasoline and Crude Oil Prices: Why the Asymmetry?*, „Economic and Financial Review” 2000 nr 3.
- Engle R.F., Granger C.W., *Cointegration and Error Correction: Representation, Estimation and Testing*, „Econometrica” 1987 nr 55.
- Galeotti M., Lansa A., Manera M., *Rockets and Feather Revisited: an International Comparison on European Gasoline Market*, „Energy Economics” 2003 nr 25.

- Godby R., Lintner A.M., Syengos T., Wandschneider B., *Testing for Asymmetric Pricing in Canadian Retail Gasoline Market*, „Energy Economics” 2000 nr 22.
- Gregory A.W., Hansen B.E., *Residual-based Tests for Co integration in Models with Regime Shifts*, „Journal of Econometrics” 1996 nr 70.
- Meyer J., Cramon-Taubadel S., *Asymmetric Price Transmission: A Survey*, „Journal of Agricultural Economics” 2004 nr 3.
- Peltzman S., *Price Rise Faster than they Fall*, „Journal of Political Economy” 2000 nr 3.
- Reagan P., Weitzman M., *Asymmetries in Price and Quantity Adjustment by the Competitive Firm*, „Journal of Economic Theory” 1982 nr 27.
- Samuelson P., *Spatial Price Equilibrium an Linear Programming*, „American Economic Review” 1952 nr 42.
- Takayama T., Judge G., *Spatial and Temporal Price and Allocation Models*, North-Publishing Co., Amsterdam 1971.

ASYMMETRIC PRICE TRANSMISSION BETWEEN POLISH AND INTERNATIONAL GASOLINE MARKET

Summary

The paper examines linkages between gasoline prices in Poland and crude oil and gasoline prices on foreign markets. Two-step Engle-Granger procedure and error-correction model were used. The data used are weekly price of gasoline and crude oil from 1996 to 2006. It was found strong evidence to indicate strong price relationship between Polish and international market, especially in the second subperiod. Gasoline prices in Poland showed asymmetry in responding to gasoline price changes on the European market. Polish gasoline prices rose more quickly following an increase in the price of gasoline on foreign market. Opposite asymmetry was found in the case of responding to crude oil prices in the second subperiod.

Magdalena Rękas

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

OPODATKOWANIE PRACY W POLSCE I WYBRANYCH KRAJACH OECD – PROBLEM KLINA PODATKOWEGO

1. Wstęp

Gospodarka w XXI wieku staje w obliczu nowych zjawisk ekonomicznych, wymuszających zmianę dotychczasowego modelu rynku pracy. Globalizacja, rozwój technologiczny i teleinformatyczny skłaniają przedsiębiorców do szukania dróg poprawiających konkurencyjność firmy. Jednym z istotnych czynników decydujących o konkurencyjności jest opodatkowanie pracy, rozumiane szeroko jako całość obciążeń podatkowych oraz paropodatkowych nakładanych na pracę. Opodatkowanie pracy zakłóca związek między krańcową produktywnością pracy a kosztem pracy i wynagrodzeniem, co w istotny sposób może zniechęcać do tworzenia miejsc pracy oraz do podejmowania zatrudnienia.

Celem artykułu jest prezentacja poziomu klina podatkowego w Polsce i wybranych krajach OECD oraz próba oceny wpływu podatkowych kosztów pracy na sytuację na rynku pracy w Polsce. Dla osiągnięcia celu przedstawiono także teoretyczne ujęcie wpływu opodatkowania na rynek pracy.

2. Wpływ opodatkowania pracy na rynek pracy – ujęcie teoretyczne

Opodatkowanie, podobnie jak inne czynniki produkcji, prowadzi do zmiany alokacji, w tym wypadku zasobów pracy, i wpływa na popyt oraz podaż pracy. Wzrost opodatkowania pracy oznacza, że powiększa się różnica między płacą uzyskiwaną przez pracownika a kosztami pracy ponoszonymi przez pracodawcę, co oznacza występowanie tzw. klina podatkowego. Wysoki klin podatkowy prowadzi z kolei do spadku zatrudnienia i wzrostu bezrobocia. Tak więc polityka podatkowa może oddziaływać na sytuację na rynku pracy.

Obniżanie opodatkowania pracy często wskazywane jest jako jeden z podstawowych sposobów zmniejszenia bezrobocia w Polsce i przyspieszenia wzrostu

gospodarczego. Wskazuje się przy tym, że obniżenie podatków ograniczy klin podatkowy, stymulując tym samym zatrudnienie i ograniczając szarą strefę. Zalecenia te nie są jednak tak oczywiste, gdyż wpływ klina podatkowego na wysokość zatrudnienia uzależniony jest od elastyczności podaży pracy oraz popytu na pracę względem stawki płac. Im wyższa elastyczność popytu na pracę i podaży pracy względem stawki płac, tym silniejszy negatywny wpływ podatków na wysokość zatrudnienia [Krajewski, Mickiewicz, 2006, s. 6].

Elastyczność podaży pracy względem stawki płac oraz siła oddziaływania klina podatkowego na zatrudnienie może być różna dla poszczególnych grup podatników. Najniższa elastyczność podaży względem stawki płac występuje w gospodarstwach domowych, w których pracuje tylko jedna osoba oraz w przypadku podstawowego żywiciela w gospodarstwie domowym. Elastyczność będzie zaś rosła w przypadku dodatkowego żywiciela. Ponadto, przy wspólnym opodatkowaniu małżonków stawka podatkowa pierwszego z małżonków ma wpływ na decyzję o podjęciu pracy przez drugiego małżonka. Skłonność do podjęcia pracy będzie też mniejsza, gdy na skutek wzrostu podatków nastąpi spadek płacy netto i wzrost transferów otrzymywanych w przypadku utraty pracy.

Poza opodatkowaniem pracy na podaż pracy znaczny wpływ ma wysokość transferów z budżetu do gospodarstwa domowego. Im wyższe transfery (np. zasiłki dla bezrobotnych), tym mniejsza gotowość do podjęcia pracy. W Irlandii i Hiszpanii, czyli krajach, w których znacznie obniżono transfery socjalne, udało się znacznie obniżyć stopę bezrobocia.

Z kolei elastyczność popytu na pracę względem stawek płac wynika z możliwości substytucji pracy kapitałem oraz wpływu wyższych kosztów pracy na opłacalność produkcji. Im silniejszy wpływ kosztów pracy na opłacalność produkcji i im lepszym substytutem pracy jest kapitał, tym wyższa jest elastyczność popytu na pracę. Możliwość substytucji pracy kapitałem wymaga jednak czasu, stąd oddziałuje na popyt na pracę głównie w długim okresie. Wpływ trwałego wzrostu opodatkowania na popyt i podaż pracy prezentuje tab. 1.

Tabela 1. Wpływ wzrostu opodatkowania na popyt i podaż pracy

	W krótkim okresie	W długim okresie
Podaż pracy	Zmniejszenie podaży pracy, jeśli płace są elastyczne, gdyż wzrost opodatkowania przekłada się szybko na zmniejszenie dochodu netto. W przeciwnym wypadku bez znaczenia	Zmniejszenie podaży pracy ze względu na spadek płacy netto, dodatkowo wzmocnione, gdy wzrost opodatkowania prowadzi do trwałego zmniejszenia się relacji dochodu z pracy do dochodów z innych źródeł
Popyt na pracę	Zmniejszenie popytu na pracę, jeśli płace są sztywne w dół, gdyż wzrost opodatkowania przekłada się na wzrost całkowitych kosztów pracy. W przeciwnym wypadku bez znaczenia	W połączeniu z płacą minimalną zmniejszenie popytu na pracę osób najmniej produktywnych. Jeśli płaca minimalna nie występuje – bez znaczenia

Źródło: *Zatrudnienie w Polsce 2006 r.*, s. 12, www.mg.gov.pl.

Warto pamiętać, że elastyczność popytu na pracę względem stawki płac jest z reguły wyższa niż elastyczność podaży względem stawki płac, dlatego też siła oddziaływania klina podatkowego na wysokość zatrudnienia zależy od elastyczności rynku pracy jako całości. W przypadku elastycznego rynku pracy na skutek wzrostu opodatkowania ulega obniżeniu wynagrodzenie netto, co w rezultacie oznacza spadek podaży pracy. Z kolei przy nieelastycznym rynku pracy płaca netto nie ulega zmianie, rosną zaś koszty pracy, a to doprowadzi do spadku popytu na pracę. Większy negatywny wpływ wzrostu opodatkowania na zatrudnienie występuje na nieelastycznych rynkach pracy [Krajewski, Mickiewicz, 2006, s. 7]. Oceniając więc wpływ klina podatkowego na rynek pracy, należy mieć na uwadze, jaka jest elastyczność rynku pracy.

Warto także zauważyć, iż prezentowany w literaturze przedmiotu klin podatkowy pomija podatki pośrednie, a te *de facto* wywierają wpływ na podaż pracy zbliżony do wpływu podatku dochodowego. Podatki pośrednie kształtują bowiem siłę nabywczą dochodu z pracy i wpływają na skłonność do podjęcia pracy [Opodatkowanie pracy..., 2005]. Dla uzyskania pełnego obrazu wpływu opodatkowania na rynek pracy należałoby więc ujmować nie tylko podatki bezpośrednie, ale i pośrednie. Ze względu jednak na dostępne dane w dalszej części artykułu analizie poddano poziom klina podatkowego liczony bez podatków pośrednich, zdając sobie sprawę z tego, że analiza taka nie jest pełna.

3. Klin podatkowy w Polsce i wybranych krajach OECD w 2006 r.

W gospodarce wolnorynkowej niepokojące jest zjawisko masowego i długotrwałego bezrobocia. W przypadku Polski poziom bezrobocia wciąż utrzymuje się na wysokim poziomie. Dużą rolę w ograniczaniu bezrobocia odgrywają koszty pracy, gdyż w istotny sposób determinują działalność przedsiębiorstwa i wpływają na kondycję finansową oraz poziom konkurencyjności. Kształtowanie ich poziomu jest więc niezwykle ważną kwestią i może pozytywnie oddziaływać na tworzenie miejsc pracy.

Koszty pracy można podzielić według kryterium przedmiotowego na koszty płacowe, koszty obciążające wynagrodzenie, tzw. narzuty na wynagrodzenie i pozapłacowe koszty pracy [Bąk, 2006, s. 77]. Poziom tych kosztów kształtuje się różnie w zależności od formy zatrudnienia, a analizując koszty pracy związane ze stosowaniem typowych bądź nietypowych form zatrudnienia, należy zawsze uwzględniać ich szeroki aspekt, czyli poza kosztami płacowymi i pochodnymi także koszty związane z rekrutacją, selekcją, szkoleniem pracowników, badaniami lekarskimi oraz przestrzeganiem norm i wymogów bezpieczeństwa i higieny pracy. Do kosztów należy też zaliczyć wydatki związane z przygotowaniem i wyposażeniem miejsca pracy oraz koszty administracyjno-prawnej obsługi zatrudnienia.

Należy także podkreślić, że koszty pracy na poziomie poszczególnych przedsiębiorstw oraz gospodarki jako całości są przede wszystkim pochodną produktywności pracy determinującej poziom płac. Z kolei pozapłacowe koszty pracy wpływają raczej na strukturę i wielkość zatrudnienia niż na całkowity poziom kosztów pracy.

Koszty pracy są najczęściej mierzone poprzez ustalenie poziomu klina podatkowego, a więc różnicy między kosztem pracy ponoszonym przez pracodawcę a płacą netto pracownika [Jerzak, 2004, s. 110]. Według opublikowanego przez OECD raportu *Taxing Wages 2005-2006* Polska jest w czołówce krajów z wysokimi obciążeniami nakładanymi na pracę. Poziom klina podatkowego dla osoby samotnej w 2006 r. wyniósł 43,7%, co oznacza wzrost kosztów pracy o 0,3% w stosunku do 2005 r. oraz o 0,8% w stosunku do 2001 r. Sytuacja ta oznacza pogorszenie konkurencyjności Polski w tym obszarze i jest skutkiem głównie braku rewaloryzacji progów podatkowych. Poziom klina podatkowego w wybranych krajach OECD prezentuje tab. 2.

Tabela 2. Klin podatkowy w Polsce i wybranych krajach OECD w 2006 r.

Kraj	Podatki i składki na ubezpieczenia społeczne jako procent wynagrodzenia – poziom klina podatkowego (%)	
	dla rodziny wychowującej dwoje dzieci (jeden rodzic zarabia średnia krajową, a drugi 2/3 tej wartości)	dla osoby samotnej, otrzymującej przeciętne wynagrodzenie
Średnia UE	37,0	42,9
Średnia OECD	32,5	37,5
Belgia	48,0	55,4
Niemcy	45,3	52,5
Francja	43,9	50,2
Szwecja	43,5	47,9
Polska	43,2	43,7
Węgry	41,1	51,0
Austria	40,4	48,1
Czechy	37,8	42,6
Słowacja	32,0	38,5
Kanada	29,1	32,1
Wielka Brytania	29,0	33,9
Australia	22,8	28,1
USA	22,3	28,9
Nowa Zelandia	17,2	20,9
Irlandia	14,0	23,1
Meksyk	13,2	15,0

Źródło: Raport OECD *Taxing Wages Edition 2005-2006*, www.oecd.com.

Jak wskazują dane tab. 2, Polska znajduje się w czołówce krajów z wysokimi obciążeniami nakładanymi na pracę. W Unii Europejskiej najniższe obciążenia pracy występują w krajach anglosaskich – Irlandii i Wielkiej Brytanii. Na uwagę jednak zasługuje Irlandia, kraj ten bowiem zredukował w ciągu ostatnich sześciu lat obciążenia nakładane na pracę (liczone dla osoby samotnej) o prawie 6 punktów procentowych. W pozostałych krajach anglosaskich – USA, Australii, Nowej Zelandii, Kanadzie – koszty zatrudnienia też są poniżej przeciętnej OECD [Raport OECD *Taxing...*].

Należy podkreślić, iż poza Polską większość krajów OECD w ostatnim pięcioletniu redukowałą koszty pracy. Obniżkę kosztów zanotowano nawet w opiekuńczych krajach skandynawskich, Niemczech oraz we Włoszech. W Szwecji koszty pracy zmalały z 50,1 do 47,9%, w Finlandii z 48 do 44,1%, we Włoszech z 46,4 do 45,2%. W Polsce zaś w latach 2001-2006 utrzymywała się tendencja rosnąca.

Ponadto Polska jest jednym z nielicznych krajów OECD, w których obciążenia podatkowo-składkowe dla osoby samotnej i rodziny posiadającej dzieci niewiele się różnią (zaledwie 0,5 pkt procentowego). Koszty pracy rodzin z dziećmi wynoszą w Polsce 43,2%, co oznacza piąty wynik wśród krajów OECD. Dla porównania średnia dla krajów OECD wynosi 32,5%, a dla krajów UE będących równocześnie członkami OECD 37%. Przeciętna różnica między osobą samotną a rodzicami z dziećmi dla członków OECD wynosi 5 punktów procentowych na korzyść rodzin, choć są kraje jak, np. Węgry, gdzie polityka prorodzinna jest zdecydowanie silniejsza i różnica w poziomie opodatkowania pracy między osobą samotną a rodziną z dziećmi wynosi blisko 10 punktów procentowych.

4. Podatkowe koszty pracy w Polsce

Poza samym poziomem klina podatkowego niezwykle istotną kwestią dla konkurencyjności i poprawy sytuacji na rynku pracy jest jego struktura. Strukturę klina podatkowego w Polsce prezentuje tab. 3.

Tabela 3. Struktura kosztów pracy w Polsce dla przeciętnego wynagrodzenia oraz 2/3 przeciętnego wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2006 r.

Wyszczególnienie	Przeciętne wynagrodzenie 2380 zł		2/3 przeciętnego wynagrodzenia 1587 zł	
Wynagrodzenie netto	1616	56,2	1098	57,3
Składki ZUS, FP, FGŚP pracodawcy	494	17,2	329	17,2
Składki ZUS pracownika	445	15,5	297	15,5
Składka zdrowotna NFZ	164	5,7	110	5,7
Podatek dochodowy	154	5,4	82	4,3
Koszty pracy ogółem	2873	100%	1916	100%

Źródło: opracowanie własne.

Analiza danych tab. 3 wskazuje, iż najistotniejszym źródłem kosztów pracy są składki na ubezpieczenia społeczne. Podatek dochodowy w zależności od poziomu dochodu stanowił odpowiednio 4,3% przy dochodzie 2/3 przeciętnego wynagrodzenia i 5,4% przy dochodzie na poziomie przeciętnego wynagrodzenia. Wydawałoby się, że poziom obciążeń podatkowych nie jest znaczny i realizowana polityka podatkowa jest słuszna. Z kolei obniżanie stawek PIT ma istotne znaczenie głównie dla najlepiej zarabiających, gdyż w przypadku tych pracowników udział podatku dochodowego w strukturze klina podatkowego rośnie.

Dogłębsza analiza skutków obciążeń podatkowych pozwala jednak wskazać specyfikę polskiego klina podatkowego, gdyż pokazuje on wysoką skalę opodatkowania osób o najniższych wynagrodzeniach. Dla zobrazowania zjawiska w tab. 4 przedstawiono porównanie obciążeń podatkowych dochodów z pracy w Polsce (skala podatkowa 19, 30, 40%) i Belgii (19, 25, 52%). Belgia jest krajem, w którym poziom klina podatkowego jest najwyższy spośród krajów OECD (por. tab. 2), ale udział obciążeń podatkowych jest w porównaniu z Polską znacznie niższy, co wskazuje na odmienną strukturę klina podatkowego.

Tabela 4. Porównanie poziomu obciążeń podatkowych dochodu z pracy w Polsce i Belgii (2006 r.)

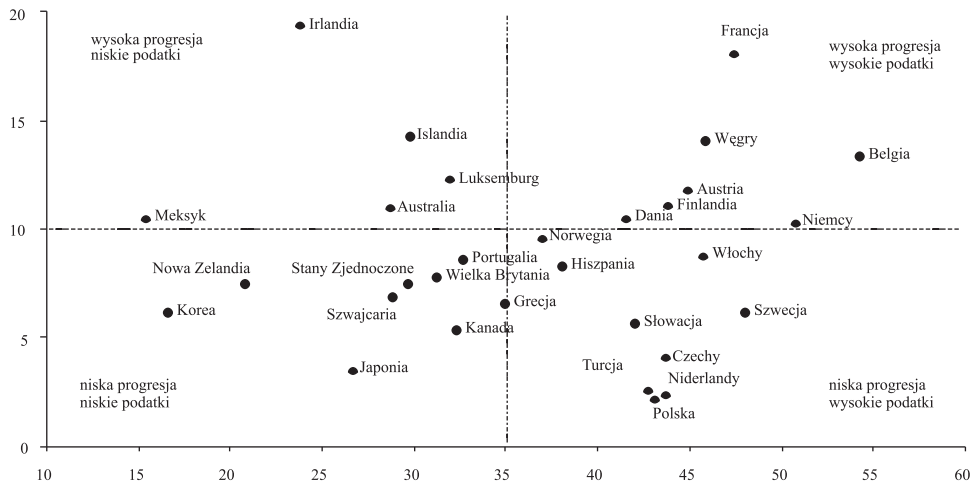
Roczny poziom dochodu (w dol.)	Poziom zapłaconego podatku w Polsce (w dol.)	Poziom zapłaconego podatku w Belgii (w dol.)
1 000	20	0
1 800	143	0
5 000	637	0
24 000	5973	5360

Źródło: E. Michalik, *Praca, która się nie oplaca*, <http://www.fop.pl/news>.

Analiza danych tab. 4 pozwala wskazać, iż same stawki podatkowe, choć nominalnie niższe w Polsce, nie obrazują rzeczywistego opodatkowania, dopiero uwzględnienie kwoty wolnej od podatku oraz poziomu progresji daje pełny obraz obciążeń. Polski system podatkowy charakteryzuje się progresją z bardzo niskim progiem dochodu, stąd poziom obciążeń podatkowych najniżej zarabiających jest znacznie wyższy niż w innych krajach OECD i mimo że podatki dochodowe w strukturze kosztów pracy osiągają poziom 4-6%, to dla poprawy sytuacji na rynku pracy, zwiększenia motywacji do pracy pożądanym byłoby stopniowe zwiększenie progresji. W przedziale od 2/3 przeciętnego wynagrodzenia do 1 i 2/3 przeciętnego wynagrodzenia skala progresji podatkowej jest w Polsce najmniejsza spośród wszystkich państw OECD. Problem ten prezentuje rys. 1, zaliczający Polskę do grupy krajów o niskiej progresji i wysokich podatkach.

Ważną kwestią w ocenie zjawiska poziomu kosztów pracy jest ich porównanie z poziomem produktywności na pracującego. Wprawdzie poziom produktywności w Polsce w ostatnich latach znacznie wzrósł, niemniej jednak relacja poziomu produktywności do kosztów pracy jest wciąż dużo gorsza od przeciętnej w UE i osiągnę-

nęła dopiero poziom 34% średniej dla UE 25 [Raport Przedsiębiorczość..., 2006, s. 19]. Świadczy to o wciąż niskiej konkurencyjności naszego kraju. Wobec powyższego zmiany w obszarze podatkowym, a szczególnie zwiększenie progresji, przy jednoczesnym utrzymaniu tempa zwiększania produktywności, mogłyby stać się impulsem do wzrostu poziom konkurencyjności polskiej gospodarki.



Oś X – klin podatkowy dla przeciętnego wynagrodzenia (w %); Oś Y – różnica między klinem podatkowym dla 5/3 przeciętnego wynagrodzenia a 2/3 przeciętnego wynagrodzenia

Rys. 1. Różnica między klinem podatkowym dla 5/3 przeciętnego wynagrodzenia a 2/3 przeciętnego wynagrodzenia oraz klin podatkowy dla przeciętnego wynagrodzenia w 2005 r.

Źródło: *Opodatkowanie pracy i wynagrodzenie minimalne – wpływ na rynek pracy w Polsce*, Materiały Departamentu Analiz Ekonomicznych i Prognoz MIPS, Warszawa 2005 r., s. 9.

W 2007 r. nastąpiły pierwsze pozytywne zmiany w tym kierunku – podniesiono progi podatkowe, podwyższona została kwota wolna od podatku, a od 1 lipca 2007 r. obniżono także poziom składek na ubezpieczenie rentowe. Zmiany te, choć kwotowo niewielkie w porównaniu np. z zmianami dokonywanymi w Irlandii (jednorazowo dokonywano znacznych redukcji obciążeń podatkowych pracy), należy oceniać pozytywnie i pozostaje mieć nadzieję, iż trend ten utrzyma się w kolejnych latach.

Poza zmianami podatkowymi i składkowymi, wart uwagi jest także fakt, że koszty pracy coraz częściej rosną z powodu presji na wzrost wynagrodzeń. Rynek pracy w Unii Europejskiej otwiera się, co sprzyja nasileniu się skali emigracji. W rezultacie przedsiębiorcy w poszczególnych krajach, w tym także w Polsce, mają coraz większe problemy z zatrzymaniem i znalezieniem pracowników. Zjawisko to sprawia, że rośnie presja na wzrost wynagrodzeń. Obliczane przez Eurostat wskaźniki zmian kosztów pracy, obejmujące płace i obowiązkowe składki na

ubezpieczenia społeczne oraz podatki w przeliczeniu na godzinę, wskazują, iż w nowych krajach UE o wysokim wzroście gospodarczym koszty pracy rosną głównie z powodu podwyżek płac. Największy wzrost kosztów godziny pracy odnotowano na Łotwie (wzrost o 22,7%), Litwie (21,1%), w Estonii (16,4%). Znaczny wzrost kosztów godziny pracy odnotowano także w Czechach (10,1%), na Węgrzech (8,7%) i Słowacji (6,9%). Z kolei najmniejszy wzrost kosztów godziny pracy w grupie nowych krajów UE 10 odnotowano w 2006 r. na Malcie (0,7%) oraz w Polsce (wzrost o 4,9%). W starych krajach UE (UE 15), najmniejszy przyrost kosztu godziny pracy miał miejsce w Niemczech (wzrost o 0,7%), największy zaś w Wielkiej Brytanii (5,2%) oraz Austrii (5,8%). W całej zaś UE koszty godziny pracy wzrosły o 2,4% w porównaniu z 2005 r. (według danych Eurostatu). Zjawisko to oznacza, iż obniżka kosztów pracy w kolejnych latach nie będzie łatwa. Działanie mające na celu obniżenie klina podatkowego poprzez obniżanie podatków i poziomu składek na ubezpieczenie społeczne może nie dojść do skutku, gdy presja na wzrost wynagrodzeń nabierze znacznej siły.

5. Zakończenie

Olbrzymim problemem polskiego rynku pracy jest wysoki poziom kosztów pracy, wciąż jeden z najwyższych w krajach OECD. W latach 2001-2006 poziom tych kosztów rósł, podczas gdy zdecydowana większość krajów obniżała koszty pracy. W 2007 r. podjęto działania mające na celu obniżenie klina podatkowego. Obniżono składkę rentową z 13 do 10%, a w drugim etapie, tj. od 1 stycznia 2008 r. nastąpi kolejna obniżka tej składki o 4 punkty procentowe. Docelowo składka rentowa zostanie podzielona między pracownika, który będzie płacił 1,5% wynagrodzenia brutto, a pracodawcę – 4,5%. Jednocześnie już w rozliczeniu za 2007 r. będzie możliwość odliczenia tzw. rodzinnej ulgi podatkowej 1154 zł na każde dziecko, co jest zgodne z trendem funkcjonującym od lat w innych krajach OECD. Ulga rodzinna oznaczać będzie obniżkę klina podatkowego dla rodzin z dziećmi i stanowić będzie element polityki prorodzinnej. Wskazane powyżej działania należy oceniać pozytywnie, gdyż obniżanie kosztów pracy powinno zaowocować pobudzeniem popytu na pracę i wzrostem skłonności do podjęcia pracy. Przy ocenie zjawiska nie można jednak pominąć innych czynników, które mogą utrudnić osiągnięcie celu. Pojawiające się zapowiedzi rządowe w kwestii znacznego podniesienia płacy minimalnej i przerzucenia na pracodawcę ubezpieczenia chorobowego oraz rosnąca presja na wzrost poziomu wynagrodzeń (podobnie jak w krajach bałtyckich) mogą zniweczyć pozytywne działania mające na celu obniżenia klina podatkowego. Niebezpieczne dla rynku pracy i pozycji konkurencyjnej Polski jest także zmniejszanie się różnicy między wzrostem wydajności pracy a tempem wzrostu wynagrodzeń, co w sytuacji niższej niż przeciętnie w UE produktywności pracy jest zjawiskiem negatywnym i sprzyjającym zamiast pobudzaniu raczej ograniczaniu zatrudnienia.

Struktura klina podatkowego w Polsce wskazuje, iż na jego poziom w bardzo znacznym stopniu wpływają obciążenia paropodatkowe wynikające z ubezpieczeń społecznych. Części klina podatkowego wynikające z obciążenia podatkiem dochodowym wskazują z kolei, że Polska wciąż należy do grupy krajów z niską progresją i wysokimi podatkami, co osłabia motywację do pracy w kraju i może zachęcać, głównie ludzi młodych, do dalszej emigracji zawodowej. Pożądane jest więc zwiększanie progresji i obniżanie podatków, co w długim okresie może zaowocować wyższymi wpływami do budżetu, gdyż niższe podatki i stworzenie jasnych i stabilnych zasad opodatkowania dałyby impuls do wychodzenia z szarej strefy na rynku pracy.

Literatura

- Bąk E., *Elastyczne formy zatrudnienia*, C.H. Beck, Warszawa 2006.
- Jerzak M., *Deregulacje rynku pracy w Polsce i UE*, Materiały i Studia, 2004 z. 176, www.nbp.pl.
- Krajewski P., Mickiewicz M., *Długookresowy wpływ polityki fiskalnej na kształtowanie się zatrudnienia – analiza panelowa*, „Gospodarka w Praktyce i Teorii” 2006 nr 2.
- Michalik E., *Praca, która się nie oplaca*, <http://www.fop.pl/news>.
- Opodatkowanie pracy i wynagrodzenie minimalne – wpływ na rynek pracy w Polsce*, Materiały Departamentu Analiz Ekonomicznych i Prognoz MIPS, Warszawa 2005.
- Raport OECD *Taxing Wages Edition 2005-2006*, www.oecd.com.
- Raport *Przedsiębiorczość – Przedsiębiorczość w Polsce 2006 r.* www.mgip.gov.pl.

TAXATION OF LABOUR IN POLAND AND IN SELECTED OECD COUNTRIES – PROBLEM TAX WEDGE

Summary

The 21st century economy faces new economic developments that enforce changes in the labour market model and search for new competitive edges. One of the major drives of competitiveness is the taxation of labour in the broad sense, i.e. all the taxes and para-taxes levied on labour. Taxation distorts the relation between the utmost labour productivity and the labour costs/payroll, which may discourage from creating new jobs on one hand and from seeking employment on the other. The article objective is to present the cost of labour in Poland and some selected OECD countries as well as to assess the impact of tax-related labour costs on the labour market situation. This is enhanced by presenting the theoretical background of the impact of taxation on the labour market.

Janusz Rosiek

Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

FUNKCJONOWANIE RYNKU INSTRUMENTÓW POCHODNYCH NA WARSZAWSKIEJ GIEŁDZIE PAPIERÓW WARTOŚCIOWYCH

1. Pojęcie, rodzaje, funkcje i cechy instrumentów pochodnych

Instrumenty pochodne (nazywane inaczej derywatami) są narzędziami finansowymi, których funkcjonowanie oparte jest na kształtowaniu się cen (kursów) innych, bardziej elementarnych instrumentów (nazywanych bazowymi, podstawowymi lub pierwotnymi). Mogą nimi być dowolne zmienne, których wartość jest możliwa do obserwacji w czasie i analizy (chodzi zwłaszcza o: akcje, obligacje, certyfikaty depozytowe, indeksy giełdowe, indeksy zmian koniunktury gospodarczej, czy też kursy walutowe).

Funkcje instrumentów pochodnych są następujące [Sławiński, 2006, s. 63]:

- funkcja ubezpieczeniowa – polegająca na ich nabywaniu w celu zabezpieczenia się przeciwko niekorzystnej zmianie kursu instrumentu bazowego,
- funkcja spekulacyjna – pozwalająca inwestorom na osiąganie korzyści kapitałowych ze zmian wartości instrumentu pierwotnego,
- funkcja strukturalna – pozwalająca na zapewnienie inwestorom pożądanej struktury przychodów,
- funkcja informacyjna – dostarczająca wiedzy na temat wartości określonych aktywów oraz kierunków rozwoju gospodarczego.

Instrumenty pochodne są kontraktami charakteryzowanymi przez przepływy pieniężne płacone lub otrzymywane przez strony kontraktu. Można wyróżnić wśród nich dwa podstawowe rodzaje:

- instrumenty oparte na kontraktach futures – w ich przypadku zawsze mamy do czynienia z dodatnimi przepływami pieniężnymi. Są one oparte na kontraktach typu futures, których zawarcie powoduje powstanie zobowiązania u obu stron. Oprócz kontraktów futures zaliczamy do nich kontrakty forward i swapy;
- instrumenty oparte na opcjach, w przypadku których nie muszą występować żadne przepływy pieniężne. Możliwość ich pojawienia się zależy od spełnienia

pewnego warunku, gdyż kontrakt tego rodzaju jest dla jednej strony zobowiązaniem, natomiast dla drugiej – wyłącznie prawem, czyli opcją, z której może ona skorzystać, ale nie musi. Oprócz opcji do tej grupy zaliczamy następujące rodzaje kontraktów [Jajuga, Jajuga, 1998, s. 2]: cap, floor, collar, opcja na kontrakt futures, caption, swaption itp.

Zasadnicze cechy instrumentów pochodnych są następujące:

- różnica w czasie między zawarciem transakcji kupna-sprzedaży a momentem fizycznej dostawy towaru i jej rozliczenia,
- występowanie tzw. dźwigni finansowej, oznaczającej możliwość osiągnięcia nieproporcjonalnie wysokich zysków w stosunku do kwoty zainwestowanego kapitału,
- silna dodatnia korelacja między skalą ponoszonego ryzyka a długością okresu inwestowania w dany instrument,
- wtórny charakter,
- rzadkie występowanie piętrowej struktury ww. instrumentów (podstawą jest pewien instrument rynku kasowego, na którym tworzony jest instrument pochodny „pierwszego piętra, stanowiący z kolei bazę dla instrumentu pochodnego „drugiego piętra”),
- uzależnienie właściwości i natury derywatów od ich wewnętrznej konstrukcji, a w znacznie mniejszym stopniu od cech rynku podstawowego,
- występowanie wielu instrumentów finansowych w ramach danego kontraktu,
- istnienie określonej, stałej liczby tych instrumentów,
- jednorodność.

2. Charakterystyka podstawowych rodzajów instrumentów pochodnych

2.1. Kontrakty terminowe

Kontrakt terminowy jest to umowa, na mocy której nabywca (kupujący) zobowiązuje się do zakupu w przyszłości określonego towaru, nazywanego instrumentem bazowym, natomiast sprzedający zobowiązuje się do sprzedania ww. instrumentu. Instrumentami mogą być dowolne wielkości ekonomiczne, których sposób wycenienia jest jednoznaczny i nie budzi żadnych wątpliwości (np. papiery wartościowe, indeksy giełdowe, kursy walutowe itp.).

Transakcje terminowe dzielimy, ze względu na kryterium czasu dostawy i rozliczania transakcji na rynku giełdowym, na:

- natychmiastowe (kasowe) – polegające na zawarciu umowy kupna-sprzedaży określonego dobra po wyznaczonej cenie, przy czym zapłata i dostawa występują natychmiast. Pozwala to na eliminację wszelkiego ryzyka niewywiązania się przez jakąkolwiek ze stron z warunków umowy;
- terminowe – polegające na zawarciu umowy zobowiązującej sprzedającego do dostarczenia określonego, co do ilości i jakości, towaru, będącego przedmio-

tem tej transakcji, a kupującego – do jego odebrania w wyznaczonym przyszłym terminie, po cenie ustalonej w momencie zawierania umowy [Dębski, 2001, s. 280]. W wielu przypadkach dochodzi jedynie do rozliczenia pieniężnego, a fizyczne dostarczenie towaru nie następuje nigdy. Wynika to przede wszystkim ze spekulacyjnej natury opisywanej transakcji, gdyż chodzi wyłącznie o rozliczenie różnic między ceną kontraktu a jej rzeczywistym poziomem rynkowym (giełdowym), który ukształtuje się w przyszłości. Transakcje terminowe są jednak zawierane również przez podmioty gospodarcze, które nie kierują się wyłącznie motywem spekulacyjnym, np. w sytuacji, gdy chcą nabyć lub sprzedać większą ilość dobra będącego przedmiotem kontraktu. Najczęściej dotyczy to zakupu lub sprzedaży walut przez podmioty prowadzące działalność w sektorze handlu zagranicznego. O nabywcy kontraktu terminowego mówi się, że zajął tzw. pozycję długą (*long position*). Znaczy to, że przyjął zobowiązanie do zapłaty, czyli kupna w przyszłości ustalonej ilości dobra po określonej cenie, po dostarczeniu mu towaru będącego przedmiotem kontraktu. Natomiast o sprzedającym mówimy, że zajął tzw. krótką pozycję (*short position*), co jest równoznaczne z przyjęciem zobowiązania do sprzedaży (dostawy przedmiotu kontraktu) w przyszłości. Zamknięcie określonej pozycji na rynku terminowym określa się jej otwarciem. Natomiast zajęcie pozycji przeciwstawnej do już wcześniej otwartej określamy mianem zamknięcia pozycji. Należy zaznaczyć, że każde otwarcie pozycji w zakresie kontraktu terminowego wywołuje wynikające z niego konsekwencje, aż do chwili jego wykonania, ponieważ ze zobowiązania zaciągniętego na rynku terminowym nie można się wycofać. Istnieje jedynie możliwość neutralizacji skutków tego zobowiązania poprzez zawarcie kontraktu przeciwstawnego do wcześniej zawartego, co powoduje brak konieczności fizycznego dostarczenia jego przedmiotu oraz zapłaty w dniu wygaśnięcia kontraktu. Kontrakty terminowe nie stanowią jednolitej grupy. W sposób najbardziej ogólny można je podzielić na: forward, futures oraz opcje i swapy. Największym zainteresowaniem wśród inwestorów cieszą się dwa pierwsze. Kontrakty forward i futures są do siebie bardzo zbliżone, natomiast zasadnicza różnica między nimi sprowadza się do tego, że w kontrakcie futures zyski i straty oblicza się każdego dnia, aż do momentu wygaśnięcia kontraktu, a w kontrakcie forward – dopiero w dniu realizacji [Dębski, 2001, s. 281-282]. Transakcje terminowe dzieli się także na bezwarunkowe i warunkowe. Bezwarunkowe (obejmujące kontrakty typu forward i futures) to te, w których kontrahenci muszą wykonać bezwarunkowo zobowiązania umowne w dniu realizacji transakcji. W transakcjach warunkowych (obejmujących obrót opcjami) kupujący może odstąpić od realizacji, jeśli uzna, że z punktu widzenia możliwości realizacji zysku jest ona nieopłacalna. Transakcje terminowe dzielimy również na rzeczywiste i nierzeczywiste. W przypadku rzeczywistych (jak np. kontrakty forward) mamy do czynienia z fizycznym dostarczeniem instrumentu bazowego w momencie realizacji transakcji, natomiast w przypadku

nierzeczywistych (np. kontrakty futures) dokonywane jest wyłącznie rozliczenie gotówkowe zawartego kontraktu w odniesieniu do ostatecznego kursu rozliczeniowego (rozrachunkowego).

2.2. Kontrakty futures

Kontrakty futures są to zabezpieczone dwustronnie umowy na dostawę określonych walorów w wyznaczonym czasie i w określonej ilości. Każdy z kontrahentów składa w izbie rozliczeniowej giełdy depozyt zabezpieczający wywiązanie się ze swoich powinności. Kontrakty te nie muszą mieć charakteru rzeczywistego, tzn. nie musi nastąpić fizyczne dostarczenie przedmiotu umowy.

Do najbardziej popularnych instrumentów bazowych w ramach kontraktów futures zaliczamy [Sopoćko, 2005, s. 203-204]:

- kontrakty utworzone na podstawie indeksów giełdowych (głównie akcji, ale także obligacji),
- surowce rolne,
- metale szlachetne i kolorowe,
- waluty,
- energię elektryczną,
- płynne akcje firm o wysokiej kapitalizacji
- kontrakty utworzone na bazie specyficznych zmiennych ekonomicznych (np. stopa bezrobocia), w tym również katastroficzne,
- kontrakty pogodowe utworzone na podstawie wskaźnika temperatury [Sopoćko, 2005, s. 203-204].

Kontrakty futures, z racji występowania na zorganizowanych rynkach giełdowych, podlegają określonym, ściśle sprecyzowanym, regułom handlu, do których należą przede wszystkim:

- standaryzacja,
- występowanie izby rozrachunkowej,
- depozyty zabezpieczające,
- system rozliczeń dziennych.

Standaryzacja stanowi podstawowy warunek występowania kontraktu futures na zorganizowanym rynku wtórnym. Wszystkie warunki kontraktu (poza ceną) są ustalone przez giełdę, czyli standardowe, i nie mogą być zmieniane przez strony umowy, które się nie znają i nie mają zobowiązań wobec siebie, ale jedynie wobec swoich biur maklerskich. Izba rozrachunkowa odgrywa także bardzo istotną rolę przy zawieraniu transakcji tego rodzaju. Każdy kontrakt musi być do niej zgłoszony oraz zarejestrowany i zweryfikowany pod kątem ustalonych standardów. Dzięki temu izba staje się kontrpartnerem dla każdej ze stron kontraktu, które nie mają zobowiązań względem siebie, ale wobec izby, która jest jedynym gwarantem wykonania kontraktu [Dębski, 2001, s. 294-295]. Ważnym elementem kontraktu jest

także depozyt zabezpieczający, do którego wniesienia są zobowiązani przez izbę rozrachunkową uczestnicy kontraktu. Jest to kaucja, którą musi wpłacić każdy inwestor chcący zawrzeć transakcję futures. Depozyt stanowi gwarancję wykonania umowy i stanowi zabezpieczenie wykonania zobowiązania przez stronę ponoszącą stratę w wyniku realizacji kontraktu. Wysokość kwoty depozytowej zależy od stopnia ryzyka związanego z daną transakcją. Po zakończeniu sesji giełdowej izba rozrachunkowa przeprowadza, opierając się na kursie zamknięcia, dzienne rozliczenie, które zaczyna od dokonania oceny sytuacji na rynku giełdowym, natomiast kończy na określeniu pozycji poszczególnych uczestników oraz ich zmian. Dopuszcza się także możliwość rozliczenia zysków i strat kapitałowych jeszcze w trakcie sesji giełdowej w przypadku pojawienia się silnych wahań kursów poszczególnych rodzajów kontraktów.

2.3. Kontrakty forward

Jest to podstawowy instrument pochodny dostępny na rynku. Jego nabywca ma prawo do przeprowadzenia transakcji w zakresie obrotu: akcjami, obligacjami oraz tzw. aktywami bazowymi w ustalonym czasie i po ustalonej cenie. Kontrakt terminowy forward jest umową zobowiązującą jedną ze stron do dostawy, natomiast drugą – do przyjęcia określonego towaru w określonym terminie, w określonej ilości oraz określonej jakości, po cenie wyznaczonej w momencie zawierania umowy [Dębski, 2001, s. 283]. Przedmiotem kontraktów są najczęściej: produkty rolne, metale szlachetne, ropa naftowa, waluty, akcje bądź też obligacje skarbowe. Wszystkie warunki kontraktu są ustalane przez strony podczas wzajemnych negocjacji, co oznacza, że jest to tzw. kontrakt niestandardowy, czyli może on opiewać na dowolną ilość dobra, z dostawą na dowolny dzień i po dowolnej cenie. Z wymienionych przyczyn kontrakty te nie występują na giełdzie, a jedynie w obrocie pozagiełdowym. Zawarcie kontraktu forward nie wymaga wniesienia depozytu, natomiast płatność następuje dopiero po dostawie dobra. Podstawowe ryzyko związane jest z możliwością niedotrzymania warunków umowy. Zabezpieczenie się przed zmianą ceny w tego typu kontrakcie oznacza równocześnie utratę zysku w sytuacji, gdy wystąpi tendencja odwrotna do założonej w kontrakcie. Oznacza to, że w momencie realizacji kontraktu jedna strona zyskuje, a druga traci dokładnie tyle samo. Istnieje więc realne zagrożenie, że strona ponosząca straty nie wywiąże się ze swoich zobowiązań. Inną negatywną cechą zawierania tego rodzaju transakcji jest całkowity brak płynności. Wiąże się z tym także ryzyko, gdyż jeżeli jedna ze stron będzie chciała zrezygnować z kontraktu (np. na skutek niezawinionych przez siebie okoliczności), to musi uzyskać zgodę drugiej strony na anulowanie kontraktu albo znaleźć inny podmiot, który zgodzi się zawrzeć przeciwstawną transakcję na tych samych warunkach.

2.4. Opcje

Kontrakt opcyjny to umowa, w wyniku której nabywca opcji uzyskuje określone prawo, natomiast sprzedawca zobowiązuje się do wykonania obowiązków, jakie nakłada na niego umowa. Realizacja prawa polega na tym, że kupujący opcję po danej cenie (określonej premią) nabywa od sprzedającego prawo zakupu/sprzedaży, po ustalonej cenie (zwanej ceną rozliczenia lub wykonania), przedmiotu kontraktu w uzgodnionym momencie w przyszłości [Ratajczak, 1999, s. 31].

W praktyce opcje stały się często wykorzystywanym elementem skomplikowanych strategii o charakterze zabezpieczająco-spekulacyjnym.

Podstawową właściwością opcji jest jej ogromna wrażliwość na zmianę ceny. Korzystna zmiana ceny daje posiadaczowi opcji możliwość osiągnięcia bardzo wysokich zysków kapitałowych. Z takim samym prawdopodobieństwem można jednak równie dużo stracić. Zyski jednych uczestników rynku są pokrywane ze strat innych podmiotów [Sopoćko, 2005, s. 229]. Nabywca opcji ma prawo skorzystać lub nie z przysługującego mu prawa zakupu bądź sprzedaży.

2.5. Swapy

Swap jest to umowa między dwiema stronami, określająca zasady okresowych, wzajemnych płatności w kwotach uzależnionych od poziomu ustalonych parametrów rynkowych. Swap określa wielkość i kierunek okresowych przepływów pieniężnych między dwoma partnerami. Podstawowym rodzajem swapu, który funkcjonuje w obrocie rynkowym, jest swap typu „stała – płynna stopa” (*fixed-for-floating rate swap*). W tego rodzaju transakcji występuje dwóch partnerów. Pierwszy, zwany „stałą nogą” (*fixed leg*), dąży do ustabilizowania pewnego parametru rynku, który jest ważny dla jego działalności (np. kurs walutowy, stopa procentowa, cena ważnego surowca). Jego celem jest takie zawarcie umowy, aby w danym okresie parametr ten był stałą pozycją jego rachunku zysków i strat. Z kolei drugi z partnerów, zwany „ruchomą nogą” (*floating leg*) przyjmuje na siebie skutki falowania rynkowej stopy procentowej – zarówno korzystne, jak i niekorzystne [Sopoćko, 2005, s. 181].

Zaletą operacji swapowych jest to, że można je zawrzeć w każdej chwili. Jeśli ktoś potrzebuje np. długookresowego kredytu o stałej stopie oprocentowania, to nie musi koniecznie szukać takiej oferty. Wystarczy zawrzeć umowę kredytową o zmiennym oprocentowaniu, a następnie, za pomocą operacji swap, doprowadzić do jej stabilizacji na stałym poziomie przez cały okres spłat. Dodatkowa umowa swapowa jest zawierana z trzecim partnerem.

Powstanie rynku transakcji swap pozwala na uniknięcie wielu ograniczeń związanych z innymi rodzajami kontraktów notowanych na giełdzie. Swapy są wręcz idealnie dopasowane do indywidualnych potrzeb stron zawierających kontrakt, ponieważ są bardzo elastycznym instrumentem. Rynek transakcji swap za-

pewnia prywatność niemożliwą do osiągnięcia w obrocie giełdowym. Rynek ten posiada jednak również pewne ograniczenia. Wynikają one przede wszystkim z faktu, że aby zawrzeć transakcję, potencjalny partner musi znaleźć kogoś chcącego odgrywać rolę strony przeciwnej. Poza tym zmiana warunków kontraktu swopowego wymaga zgody obu stron. Istnieje też znaczne ryzyko niewywiązania się z warunków umowy.

3. Funkcjonowanie rynku instrumentów pochodnych w Polsce – wybrane aspekty

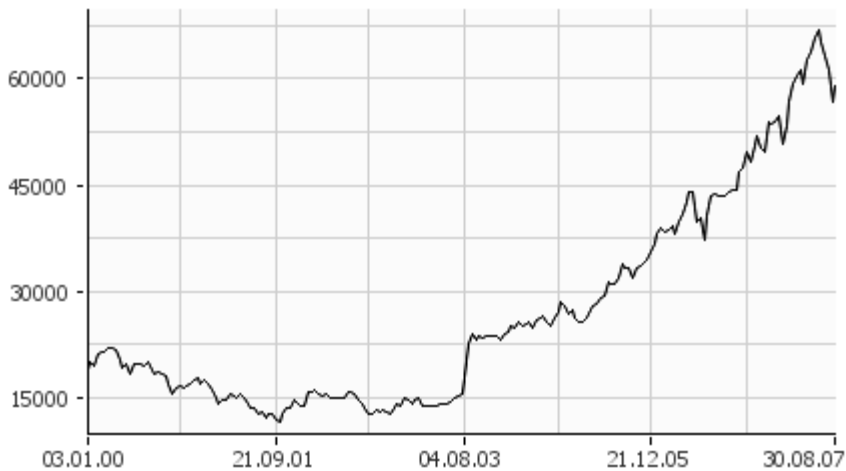
W Polsce obrót instrumentami pochodnymi może się odbywać na dwóch giełdach, Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie (GPW) oraz Warszawskiej Giełdzie Towarowej (WGT). W ofercie GPW znajdują się następujące instrumenty [Grąt, 2004, s. 9]:

- indeksowe kontrakty futures (na indeksy WIG20, TechWIG oraz MIDWIG),
- walutowe kontrakty futures (na kurs dolara i euro),
- kontrakty na akcje pojedynczych spółek giełdowych,
- jednostki indeksowe MiniWIG20,
- warranty.

Z kolei WGT wprowadziła do obrotu:

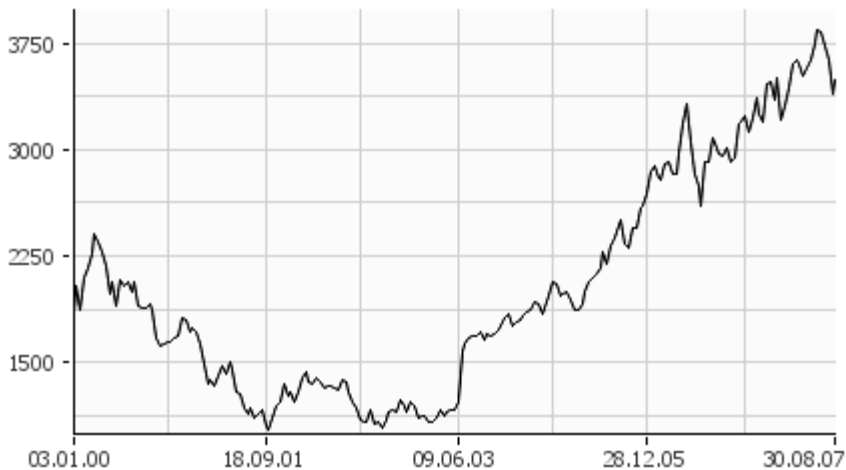
- walutowe kontrakty futures (na kurs dolara, euro, euro/dolara i franka szwajcarskiego),
- procentowe kontrakty futures (na stopę 1M WIBOR, 3M WIBOR oraz na 2-, 3- i 5-letnie obligacje skarbowe),
- opcje na walutowe kontrakty futures.

Pomiędzy oferowanymi przez obie giełdy derywatami istnieje kilka podstawowych różnic w zakresie m.in.: nominalnej kwoty kontraktu, sposobu rozliczenia oraz sposobu naliczania depozytu zabezpieczającego. Na GPW mamy do czynienia wyłącznie z pieniężnym rozliczaniem kontraktów, natomiast na WGT istnieje możliwość rozliczenia przez fizyczną dostawę (w przypadku kontraktów na obligacje skarbowe). Odmienny jest również sposób naliczania depozytu początkowego. W przypadku kontraktów będących przedmiotem obrotu na GPW depozyt początkowy ustalany jest procentowo przez Izbę Rozrachunkową Instrumentów Pochodnych (IRIP). Na WGT depozyt początkowy ma stałą wartość wyrażoną w złotych polskich. Porównując wysokości depozytów początkowych porównywalnych kontraktów walutowych, będących przedmiotem obrotu na ww. giełdach, można zauważyć, że na WGT są one znacznie niższe. Jednakże, mimo tej przewagi, obrót kontraktami na waluty na WGT utrzymuje się na niskim poziomie, ponieważ podmioty gospodarcze preferują pozagiełdowy rynek kontraktów outright-forward, gdyż jest on uznawany za bardziej efektywny, płynny i tańszy. Najbardziej rozwiniętym segmentem giełdowego rynku instrumentów pochodnych jest rynek kontraktów futures na indeksy giełdowe, których udział w całkowitych obrotach na



Rys. 1. Kształtowanie się indeksu WIG w okresie 01.01.2000-30.08.2007

Źródło: www.gpw.pl.



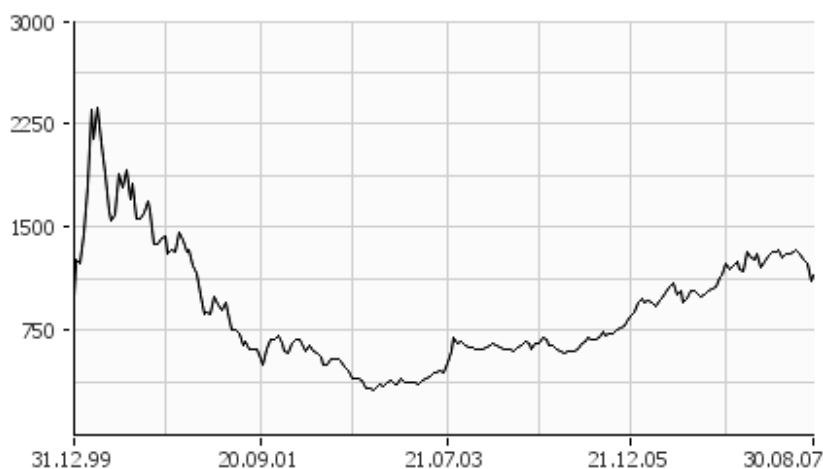
Rys. 2. Kształtowanie się indeksu WIG20 w okresie 01.01.2000-30.08.2007

Źródło: www.gpw.pl.

rynku terminowym GPW wyniósł w 2003 r. 98%. Drugi co do wielkości udział miały kontrakty akcyjne (1,5%), w przypadku których odnotowano wzrost obrotów o 32% w stosunku do roku wcześniejszego. Wzrosły także o 51% obroty kontraktami indeksowanymi oraz walutowymi (o 9%). Obroty jednostkami indeksowymi MiniWIG20 spadły o 45%, pomimo ich dynamicznego wzrostu w 2002 r. (o 928%). Spośród kontraktów indeksowych największym zainteresowaniem cieszyły

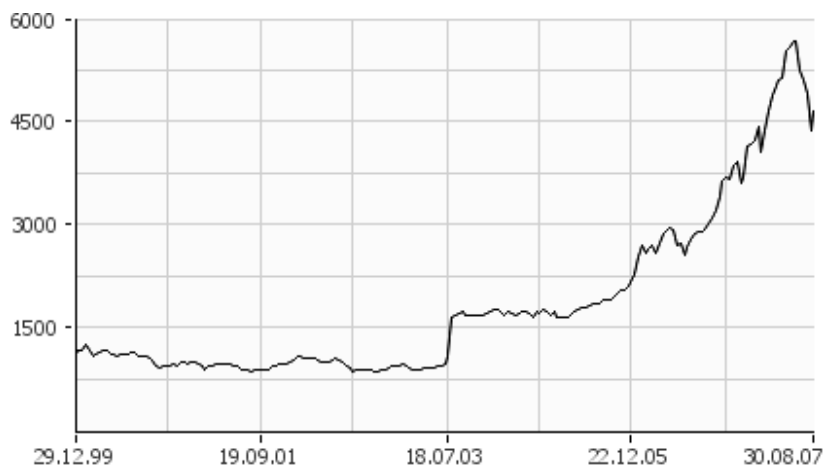
się kontrakty terminowe na indeks WIG20, mimo że ich obroty spadły o 20% w odniesieniu do 2001 r. Jedną z przyczyn tendencji spadkowej może być pojawienie się malejącej zmienności cen akcji wchodzących w skład indeksu WIG20 [Grąt, 2004, s. 9]. Na rys. 1 przedstawiono, pojawiającą się od 4 sierpnia 2003 r., wyraźną tendencję wzrostową indeksu WIG.

Podobne tendencje wykazuje kształtowanie się indeksów WIG20 i WIG40, co pokazano na rys. 2 i 4. Indeks TECHWIG wykazywał podobną, z tym, że wolniejszą tendencją wzrostową (por. rys. 3).



Rys. 3. Kształtowanie się indeksu TECHWIG w okresie 01.01.2000-30.08.2007

Źródło: www.gpw.pl.



Rys. 4. Kształtowanie się indeksu mWIG40 w okresie 01.01.2000-30.08.2007

Źródło: www.gpw.pl.



Rys. 5. Kształtowanie się indeksu sWIG80 w okresie 01.01.2000-30.08.2007

Źródło: www.gpw.pl.

Z kolei rys. 5 również pokazuje podobną tendencję wzrostową indeksu WIG80, rozpoczyna się ona jednak nieco później, czyli mniej więcej od stycznia 2004 r.

Literatura

- Dębski W., *Rynek finansowy i jego mechanizm*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2001.
- Grąt A., *Rozwój giełdowych instrumentów pochodnych w Polsce na tle tendencji światowych*, „Bank i Kredyt” 2004 nr 4.
- Jajuga K., Jajuga T., *Inwestycje, instrumenty finansowe, ryzyko finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Ratajczak L.A., *Wprowadzenie do transakcji terminowych i opcyjnych*, Wydawnictwo WSB, Poznań 1999.
- Sławiński A., *Rynki finansowe*, PWE, Warszawa 2006.
- Sopoćko A., *Rynkowe instrumenty finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2005.
- www.gpw.pl.

WORKINGS OF DERIVATIVE INSTRUMENTS MARKET ON WARSAW STOCK EXCHANGE

Summary

The paper presents sorts of derivative instruments. We have contact with them in the worldwide exchange trade. Derivative transactions begin to play a more important role also in the Polish capital market. They constitute an alternative concerning investment of assets in shares with higher investment risk or investments in safety bonds with low level of profitability. The second part of the paper presents the formation of derivative instruments turnover on the Warsaw Stock Exchange between 2000 and 2005. The author focuses on their profitability and the growing meaning of that kind of transactions in the exchange trade.

Irena Rumianowska

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

EKOLOGICZNY WYMIAR NIEDOSKONAŁOŚCI RYNKU A POLITYKI MAKROEKONOMICZNE

1. Wstęp

W rozumieniu koncepcji ekonomii neoklasycznej, zakładającej, że istniejące w gospodarce rynki spełniają założenia konkurencji doskonałej, mechanizm rynkowy prowadzi do osiągnięcia efektywności alokacyjnej, ogólnej równowagi rynkowej, maksymalizacji nadwyżki ekonomicznej, a zatem do dobrobytu społecznego (w sensie optimum Pareta).

W rzeczywistości tylko niektóre rynki składające się na gospodarkę rynkową można uznać za zbliżone do doskonale konkurencyjnych, nie jest zatem możliwe osiągnięcie optimum ogólnego. W rzeczywistości gospodarka rynkowa charakteryzuje się występowaniem wielu niedoskonałości (błędów rynku, zawodności rynku), które nie miałyby miejsca w warunkach doskonałej konkurencji. Występowanie owych mankamentów w praktyce wymusza i uzasadnia interwencję państwa w funkcjonowanie mechanizmu rynkowego, a w nauce implikuje rozwój teorii ekonomicznych zajmujących się niedoskonałościami rynku oraz problemami regulacji mechanizmów rynkowych przez państwo.

Niedoskonałości rynku mogą mieć wymiar ekonomiczny, społeczny i ekologiczny. Celem artykułu jest pokazanie ekologicznego wymiaru tych niedoskonałości, zwłaszcza występowania efektów zewnętrznych, oraz krótkie przedstawienie działań państwa, które poprzez politykę ekologiczną i polityki makroekonomiczne może uzupełniać i korygować działania mechanizmu rynkowego w obszarze racjonalnego gospodarowania zasobami przyrodniczymi i ochrony środowiska.

2. Ekologiczne aspekty niedoskonałości rynku

W teorii ekonomii najczęściej wymienia się następujące podstawowe niedoskonałości rynku:

1. Występowanie konkurencji niedoskonałej i monopolizacja niektórych rynków, w tym istnienie monopoli naturalnych, oraz naruszenie zasad konkurencji

poprzez zmony rynkowe. Monopole naturalne bardzo często dotyczą dostarczania dóbr użyteczności publicznej będących zasobami przyrodniczymi, jak np. dostarczanie gazu, wody, ciepła, usług w zakresie odbierania ścieków komunalnych i odpadów, oczyszczanie ścieków, segregacja i utylizacja odpadów itp. Monopolizacja tych obszarów działalności gospodarczej, które dotyczą dostarczania zasobów środowiskowych, oraz świadczenie pewnych usług mogą generować dwa rodzaje negatywnych skutków: pierwsze z nich wynikają z wykorzystania pozycji monopolistycznej do przechwycenia rent, a drugie związane są z następstwem braku dążenia do obniżania kosztów, co oznacza nieefektywne gospodarowanie zasobami przyrodniczymi, nadmierną ich eksploatację oraz obciążanie środowiska znaczną ilością odpadów i zanieczyszczeń. Ponieważ mechanizm rynkowy nie jest w stanie przeciwdziałać owym negatywnym skutkom monopolizacji i niedoskonałej konkurencji, konieczna zatem jest aktywna rola państwa polegająca na przeciwdziałaniu monopolizacji niektórych rynków, a w przypadku monopoli naturalnych – monitoringu i bezpośredniej regulacji.

2. Istnienie dóbr publicznych, wśród których szczególne miejsce mają niektóre zasoby przyrodnicze. Zmiany społeczne i ekonomiczne powodują, że w stosunku do nich nie są w pełni realizowane zasady niekonkurencyjności i niewykluczalności, coraz częściej występuje zjawisko zatłoczenia lub utraty przez dobra środowiskowe cech czystych dóbr publicznych. Zdarza się, że ilość dostępnego środowiskowego dobra publicznego staje się zbyt mała, aby wszyscy mogli zeń korzystać bez żadnych ograniczeń, co prowadzi do przekształcania się dóbr publicznych w dobra klubowe. Ponadto istnieje duża możliwość pojawienia się zjawiska znanego w ekonomii pod pojęciem „jazdy na gapię”. Ma to miejsce np. wówczas, gdy tylko część danej społeczności decyduje się na poniesienie kosztów rekultywacji zdegradowanych terenów leśnych lub oczyszczenia jeziora, a zatem partycypuje w tworzeniu dobra publicznego, z którego czerpać korzyści będą również ci, którzy nie poniosą kosztów.

3. Niedoskonałości wynikające z dostępu i przepływu informacji oraz występowanie niepewności i ryzyka. Jednym z paradygmatów ekonomii neoklasycznej jest przyjęcie założenia, że każda decyzja ekonomiczna podejmowana jest w warunkach doskonałej przejrzystości rynków, co oznacza, że wszyscy uczestnicy rynku mają całkowity i darmowy dostęp do wiedzy i informacji, co pozwala im na dokonanie racjonalnych wyborów. W konsekwencji wybory ekonomiczne nie są obciążone niepewnością i ryzykiem. W rzeczywistości nie ma takiej przejrzystości, a każdy wybór ekonomiczny obciążony jest mniejszym lub większym ryzykiem. Powszechnie występującym zjawiskiem jest także asymetria informacyjna.

W obszarze korzystania ze środowiska przyrodniczego i jego zasobów asymetria informacyjna stwarza możliwość czerpania dodatkowych korzyści przez podmioty posiadające informacje niedostępne dla innych o pewnych właściwościach i cechach dóbr, procesu produkcji lub konsumpcji. Może to prowadzić do prze-

chwytywania części renty społecznej przez lepiej poinformowane podmioty lub do wzrostu ich konkurencyjności rynkowej.

Dodatkowym problemem związanym z niedoskonałością informacji jest występowanie niepewności i ryzyka w gospodarowaniu zasobami środowiska przyrodniczego. Wiąże się ono ze zmiennością rynkowych i technologicznych uwarunkowań gospodarowania, ze zmiennością poziomu i struktury popytu, pojawieniem się innowacji technologicznych i produktowych. Ponadto występuje niepewność związana z samą regulacją, dotycząca przede wszystkim zmian w regulacji bezpośredniej, instrumentach i mechanizmach, skuteczności instrumentów regulacji, kosztów regulacji ekologicznej, wpływu stosowanych regulacji na ogólną kondycję ekonomiczną i pozycję konkurencyjną regulowanych podmiotów [Fiedor, 2003, s. 93-94].

4. Występowanie efektów zewnętrznych, które mogą mieć charakter pozytywny (korzyści zewnętrzne) lub negatywny (koszty zewnętrzne). Skutki istnienia efektów zewnętrznych ponoszą osoby trzecie, które nie są sprawcami ich powstania. Występowanie ich powoduje, że cena rynkowa dóbr, odzwierciedlająca prywatne koszty produkcji dóbr, nie uwzględnia całych kosztów społecznych ich wytworzenia. Z ekologicznego punktu widzenia na szczególną uwagę zasługują środowiskowe efekty i koszty zewnętrzne. Występowanie korzyści zewnętrznych powoduje, że producenci nie osiągają optymalnej ze społecznego punktu widzenia wielkości produkcji danego dobra, natomiast występowanie negatywnych efektów zewnętrznych oznacza, że podaż danego dobra jest większa od optymalnej (z punktu widzenia dobrobytu społecznego), co oznacza, że zasoby przyrodnicze są nadmiernie eksploatowane.

Obok wymienionych niedoskonałości rynku o charakterze ogólnym B. Fiedor wskazuje na niedoskonałości o charakterze specyficznym [Fiedor, 2001, s. 14-16; Fiedor, Matysiak, 2004, s. 62-63]:

1. Niezdolność rynku do bezpośredniego ujawniania preferencji indywidualnych i społecznych w zakresie pożądaných właściwości środowiska przyrodniczego, a w następstwie do przekształcenia się zapotrzebowania na czyste środowisko w gotowość płatniczą, czyli popyt na czyste środowisko. Większość zasobów przyrodniczych, takich jak: powietrze, wody powierzchniowe i podziemne, przestrzeń geograficzna, niektóre komponenty środowiska przyrodniczego mające walory estetyczne, rekreacyjne itp., nie będąc przedmiotem wymiany rynkowej, nie ma ceny. Mechanizm rynkowy nie ujawnia preferencji społecznych w zakresie korzystania z tych dóbr. Rynek nie stworzy żadnego mikroekonomicznego mechanizmu gromadzenia i wydatkowania środków niezbędnych do ochrony środowiska przed ekologicznymi skutkami procesów konsumpcyjnych i produkcyjnych. Konieczna staje się aktywna rola państwa w zakresie regulacji i modyfikacji mechanizmu rynkowego.

2. Niezdolność mechanizmu rynkowego do kształtowania społecznie optymalnej skali korzystania z dóbr przyrodniczych oraz alokacji w gospodarowaniu ich zasobami.

3. Niemożność określenia przez rynkowy mechanizm koordynacji (niepoddany regulacji) takiej skali gospodarczego korzystania ze środowiska, która byłaby zgodna z podstawowym dla koncepcji trwałego, zrównoważonego rozwoju kryterium międzypokoleniowej sprawiedliwości ekologicznej.

Występowanie efektów zewnętrznych powoduje, że rynek nie spełnia funkcji Pareto-optymalnej alokacji dóbr. Pożądana zatem staje się internalizacja efektów zewnętrznych, prowadząca do uwzględniania przez przedsiębiorstwa i gospodarstwa domowe, przy podejmowaniu decyzji produkcyjnych lub konsumpcyjnych, pełnych kosztów, zarówno prywatnych, jak i zewnętrznych. Występowanie niedoskonałości rynku w ochronie środowiska przyrodniczego i gospodarowania zasobami naturalnymi uzasadnia konieczność prowadzenia w gospodarce rynkowej polityki ochrony środowiska oraz wprowadzenia odpowiednich instrumentów regulacji prawno-administracyjnej i ekonomicznej.

3. Ochrona środowiska przyrodniczego w polityce ekologicznej, politykach makroekonomicznych i politykach sektorowych

W gospodarce rynkowej polityka ekologiczna jest działalnością prowadzoną przez władze publiczne różnych szczebli: władze państwowe, wojewódzkie, lokalne.

Człowiek żyje i prowadzi swoją działalnością w silnej współzależności ze środowiskiem przyrodniczym. Dlatego w polityce ekologicznej zachowanie równowagi w systemie przyrodniczym wymaga zarówno spójnego i łącznego zarządzania dostępem do zasobów środowiska przyrodniczego i likwidacją negatywnych skutków działalności gospodarczej (ochrona środowiska), jak i racjonalnego użytkowania przyrodniczych zasobów (gospodarka wodna, leśnictwo, ochrona zasobów surowcowych i glebowych, planowanie przestrzenne). Cele polityki ekologicznej, realizowane przez różne szczeble, powinny być wyznaczane poprzez rozpoznanie potrzeb, natomiast środki do ich osiągnięcia powinny być dobierane przede wszystkim w oparciu o kryteria efektywności ekologicznej i ekonomicznej [Graczyk, 1999, s. 45-46].

Według B. Poskrobki „polityka ekologiczna jest to świadoma i celowa działalność państwa, władz samorządowych i podmiotów gospodarczych w zakresie gospodarowania środowiskiem, czyli użytkowania jego zasobów i walorów, ochrony i kształtowania ekosystemów lub wybranych elementów biosfery”. Przedmiotem polityki ekologicznej jest środowisko przyrodnicze i jego jakość oceniana z punktu widzenia potrzeb ludzi: biologicznych (jakość życia człowieka określana przede wszystkim przez zdrowotność, długość życia, poziom dobrobytu, zakres edukacji), społecznych (ochrona ekosystemów, obszarów i obiektów stanowiących dziedzictwo narodowe lub zaspokajających istotne potrzeby społeczne) i gospodarczych (zapewnienie rozwoju gospodarczego i wzrostu dobrobytu społecznego) [Górka, Poskrobko, Radecki, 2001, s. 64-65].

Podstawowymi celami polityki ekologicznej są [Fiedor, Matysiak, 2004, s. 63]:

1) „identyfikowanie i adresowanie za pomocą różnych instrumentów regulacji prawnej, administracyjnej, ekonomiczno-finansowej, przy wspomagającym wykorzystaniu metod związanych z oddziaływaniem na wiedzę i świadomość ekologiczną obywateli, zarówno samych niedoskonałości rynku w sferze ochrony środowiska i gospodarowania jego zasobami, jak i skutków tych niedoskonałości,

2) modyfikowanie mechanizmu rynkowego tak, aby w tym stopniu, w jakim nie zagraża to bezpieczeństwu ekologicznemu, mógł on ujawniać preferencje społeczne w zakresie pożądanego stanu jakościowego środowiska oraz funkcjonować jako metoda alokacji, w tym międzypokoleniowej, ograniczonych zasobów pomiędzy różne zastosowania służące ochronie i racjonalnemu kształtowaniu środowiska”.

W *Drugiej polityce ekologicznej państwa* zapisanym celem nadrzędnym jest zapewnienie społeczeństwu polskiemu bezpieczeństwa ekologicznego w XXI wieku oraz stworzenie warunków do realizacji strategii zrównoważonego rozwoju kraju. Natomiast celem głównym jest stworzenie skutecznej regulacji i reglamentacji korzystania ze środowiska przyrodniczego tak, aby skala i sposób tego korzystania nie generowały zagrożenia dla trwałości i jakości zasobów przyrodniczych [Górka, Poskrobko, Radecki, 2001, s. 102-103].

Obok celów polityki ekologicznej istotne są również zasady i narzędzia polityki ekologicznej. Narzędzia te powinny zapewniać kompatybilność polityki ekologicznej z innymi rodzajami polityki w dążeniu do realizacji zakładanych celów.

W praktyce polityki ochrony środowiska oraz zarządzania tą ochroną zarówno w skali mikro-, jak i makroekonomicznej państwo stosuje rozmaite instrumenty, które możemy podzielić na trzy zasadnicze grupy [Fiedor i in., 2002, s. 270-342; Górka, Poskrobko, Radecki, 2001, s. 67-68; Barde, 1996, s. 228-243; Fiedor, Graczyk, 2001, s. 14]:

1) regulacje prawno-administracyjne oparte na przymusie bezpośrednim, które obejmują:

- standardy emisji, imisji i standardy produktowe,
- pozwolenia (licencje) prawno-administracyjne,
- nakazy i zakazy oraz zalecenia ekologiczne,
- normy technologiczne i zakazy dotyczące wyboru technologii,
- ocenę oddziaływań środowiskowych, działań wpływających na środowisko przyrodnicze, w tym inwestycji;

2) regulacje ekonomiczno-rynkowe oparte bądź to na przymusie ekonomicznym (mikroekonomiczny rachunek optymalizacyjny, presja konkurencyjna itp.), bądź na istnieniu obligatoryjnych rozwiązaniach prawnych:

- opłaty i podatki ekologiczne,
- depozyty i zastawy ekologiczne,
- kary pieniężne za naruszenie norm i przepisów w ochronie środowiska oraz odszkodowania ekologiczne,
- bezpośrednie i pośrednie subwencje i dotacje,

- zróżnicowanie podatkowe oraz dobrowolne i obowiązkowe ubezpieczenia,
 - rynki zbywalnych uprawnień do emisji zanieczyszczeń i eksploatacji zasobów;
- 3) metody związane z zarządzaniem ochroną środowiska i wykorzystaniem jego zasobów, a przede wszystkim: przeglądy ekologiczne, oceny oddziaływań inwestycji na środowisko, nakazy stosowania odpowiednich technologii produkcji.

Polityka ekologiczna jest jedną z polityk sektorowych, ponieważ dotyczy określonego rodzaju działalności społeczno-gospodarczej, a mianowicie gospodarowania i ochrony środowiska przyrodniczego. Jednakże realizowane przez nią cele ekologiczne nie byłyby w pełni osiągnięte, gdyby nie zostały zapisane i respektowane, na równi z innymi celami gospodarczymi i społecznymi, przez podstawowe polityki makroekonomiczne państwa i polityki sektorowe, zwłaszcza te, które swoim zasięgiem obejmują cały kraj.

Jedną z najważniejszych polityk makroekonomicznych, która może realizować cele ekologiczne, jest **polityka fiskalna państwa**. Istnieją dwa zasadnicze obszary realizacji celów związanych z ochroną środowiska przyrodniczego i gospodarowania jego zasobami [Fiedor i in., 2002, s. 431]:

- 1) „proekologicznej” modyfikacji systemu podatkowego,
- 2) zabezpieczenia dla realizacji celów polityki ekologicznej dochodów państwa powstających dzięki wprowadzeniu „ekologicznych podatków” bądź nadania podatkowego charakteru niektórym opłatom ekologicznym.

W ramach polityki fiskalnej istotne znaczenie dla ochrony środowiska przyrodniczego i gospodarowania jego zasobami ma system podatków ekologicznych i opłaty za gospodarcze korzystanie z komponentów środowiska przyrodniczego, opłat za degradację środowiska, opłat za zanieczyszczanie środowiska przyrodniczego, a także kar o charakterze ekologicznym. System podatków ekologicznych jest sposobem internalizacji ekologicznych kosztów zewnętrznych. Z jednej strony pełni funkcję bodźcową, oddziałując na zachowania podmiotów gospodarczych w zakresie korzystania przez nie z komponentów środowiska przyrodniczego, a z drugiej strony pozwala na gromadzenie środków finansowych. Pozytywne efekty bodźcowe widoczne są np. w redukcji zanieczyszczeń emitowanych przez przemysł energetyczny, wydobywczy, chemiczny, w gospodarowaniu zasobami wodnymi, w ograniczeniu ilości składowanych odpadów itp.

Innym wymiarem polityki fiskalnej jest przeznaczenie środków budżetowych na realizację zadań proekologicznych, jak np. subsydiowanie i dotowanie przyjaznych środowisku przedsięwzięć gospodarczych oraz tworzenie funduszy ekologicznych. W praktyce większość dochodów budżetowych tworzonych przez podatki ekologiczne przeznaczona jest na realizację celów związanych ze środowiskiem przyrodniczym. W praktyce mogą się pojawić trudności dotyczące optymalnej alokacji i skali wydatkowania owych środków – z jednej strony, a także efektywności ich wykorzystania – z drugiej strony.

Ponadto, jak wskazują doświadczenia wielu krajów europejskich, system podatków ekologicznych można uzupełnić poprzez taką modyfikację podatków nie-

ekologicznych, która czyniłaby je przyjaznymi dla środowiska przyrodniczego. Przykładem może być różnicowanie podatków w zależności od uciążliwości produktów dla środowiska przyrodniczego (np. zróżnicowane podatki na benzynę bezołowiową i ołowiową) [Barde, 1996, s. 236].

Polityką makroekonomiczną wpływającą w istotny sposób na ekologiczną uciążliwość gospodarki jest **polityka handlu zagranicznego**. Struktura wymiany międzynarodowej może mieć znaczny wpływ na poziom degradacji środowiska przyrodniczego. Odpowiednia polityka handlowa, podpisywanie korzystnych środowiskowo umów międzynarodowych, przystąpienie i ratyfikacja konwencji i deklaracji, chronią kraj przed niebezpieczeństwem, że w wyniku międzynarodowego podziału pracy w danym kraju nastąpi alokacja „brudnych” technologii i „brudnych” gałęzi przemysłu. Istotne znaczenie ma ukształtowanie takiej struktury importu i eksportu, która byłaby nie tylko korzystna ekonomicznie czy innowacyjnie, ale także ekologicznie przyjazna. Można stwierdzić, że z punktu widzenia środowiska przyrodniczego danego kraju korzystny jest eksport tych wyrobów, których produkcja nie jest przyrodniczo uciążliwa, a import tych wyrobów, których wytwarzanie generuje znaczne zanieczyszczenia środowiska przyrodniczego. Inną sprawą jest to, że w następstwie takiego stanowiska następuje migracja „brudnych” gałęzi przemysłu z krajów bogatych do krajów biednych.

Realizacja celów ekologicznych w procesie gospodarowania wymaga silnej integracji polityki ekologicznej z polityką **przemysłową i energetyczną**. Działalność produkcyjna, która odbywa się w silnym sprzężeniu ze środowiskiem przyrodniczym, powoduje, że przemysł jest sprawcą powstawania największych szkód w środowisku przyrodniczym. Jeśli chodzi o respektowanie w polityce przemysłowej celów polityki ekologicznej, szczególne znaczenie ma oddziaływanie państwa na kierunki i rozmiary inwestycji oraz wspomaganie rozwoju gałęzi przemysłu opierających się na nowych, przyjaznych środowisku, technologiach i innowacjach. Realizacja celów ekologicznych w polityce przemysłowej i polityce energetycznej państwa może oznaczać sięgnięcie po takie narzędzia, jak standardy emisji, imisji, standardy produktowe, pozwolenia, licencje, nakazy i zakazy, normy technologiczne i zakazy dotyczące wyboru technologii, ocena oddziaływań środowiskowych działalności produkcyjnej i inwestycyjnej. Istotne znaczenie ma oddziaływanie na restrukturyzację przemysłu.

Na szczególną uwagę w świetle problemów ekologicznych zasługuje polityka energetyczna. Konsekwentne powiększanie produkcji energii ze źródeł odnawialnych, w zamian za produkcję energii z wyczerpujących się tradycyjnych surowców energetycznych, zmiana technologii wytwarzania energii na ekologicznie przyjazne, instalowanie urządzeń ochrony środowiska – to podstawowe kierunki prowadzące do efektywniejszego gospodarowania zasobami środowiska przyrodniczego i jego ochrony w przemyśle energetycznym. Realizacja określonych celów ekologicznych w ramach polityki ekologicznej państwa jest również wymuszana przez regulacje międzynarodowe, którym poddaje się kraj.

Proekologiczne zmiany w produkcji wiążą się zawsze z kosztami, należy więc uwzględnić rachunek mikroekonomiczny. Koszty te prowadzą zatem do większego zainteresowania podmiotów gospodarczych energio- i surowcooszczędnyimi technologiami produkcji.

Ekologiczny aspekt **polityki transportowej** wiąże się z tym, że transport i infrastruktura transportowa są sprawcami zmian w krajobrazie i przestrzeni, sprawcami degradacji powierzchni ziemi, stanowią źródła zanieczyszczenia powietrza, hałasu, odpadów eksploatacyjnych. Zmniejszenie środowiskowej uciążliwości transportu stawia przed polityką transportu następujące zadania:

- zmianę struktury transportu w kierunku zmniejszenia jego uciążliwości dla środowiska przyrodniczego, np. poprzez rozwój przewozów kolejowych wraz z unowocześnianiem taboru,
- budowanie i unowocześnienie infrastruktury transportu drogowego,
- rozwój komunikacji miejskiej, zwłaszcza w wielkich aglomeracjach miejskich,
- zmniejszenie poziomu zanieczyszczenia środowiska spalinami,
- ograniczenie zużycia paliw i eliminowanie lub ograniczanie paliw o dużej zawartości składników szkodliwych dla środowiska, przy jednoczesnym wspieraniu produkcji i sprzedaży „paliw ekologicznych”.

Wśród polityk sektorowych, w których poczesne miejsce powinny zająć problemy ekologiczne, jest **polityka rolna**. Produkcja rolna dokonuje się w symbiozie z naturą, a współczesne rolnictwo jest źródłem wielu negatywnych oddziaływań na jakość środowiska przyrodniczego oraz sprawcą zanieczyszczeń wody, powietrza, degradacji gleb, istotnych, często nieodwracalnych zmian w świecie roślinnym i zwierzęcym. Stąd też ekologicznie ukierunkowane oczekiwania wobec polityki rolnej dotyczą kształtowania struktury produkcji rolnej, struktury upraw i hodowli, metod stosowanych przy uprawie roślin i hodowli zbóż, wykorzystania powstających odpadów. Ekologicznie korzystne jest promowanie w polityce rolnej państwa rolnictwa ekologicznego i zintegrowanego oraz ekologizacji rolnictwa konwencjonalnego.

4. Zakończenie

Działalność gospodarcza człowieka, zarówno produkcja, jak i konsumpcja, odbywa się przy wykorzystaniu komponentów środowiska przyrodniczego. Rozwój gospodarczy spowodował powstanie wielu negatywnych skutków środowiskowych. Zanieczyszczenia i degradacja środowiska przyrodniczego, nieodwracalne zmiany w ekosystemach, pogorszenie się jakości życia ludzi w obszarze korzystania z komponentów środowiska przyrodniczego, wyczerpywanie się zasobów naturalnych – to tylko niektóre z owych negatywnych następstw rozwoju gospodarczego w minionym stuleciu. Nasilenie się tych środowiskowo niekorzystnych następstw działalności produkcyjnej i konsumpcyjnej człowieka uwidocznilo, że gospodarka rynkowa w działaniu nie generuje mechanizmów rynkowych, które by

ograniczały owe niekorzystne zjawiska lub im zapobiegały. Na gruncie nauk ekonomicznych zaczęto wskazywać na ekologiczny wymiar niedoskonałości rynku i na konieczność działań państwa w zakresie ich ograniczania lub zapobiegania im.

Państwo, reprezentując interes wszystkich obywateli, ma obowiązek zapobiegania negatywnym ekologicznym konsekwencjom rozwoju gospodarczego. Stworzenie odpowiednich warunków i reguł funkcjonowania zarówno przedsiębiorstw i gałęzi przemysłu, jak i gospodarstw domowych może prowadzić do podejmowania takich działań, które będą bardziej przyjazne dla środowiska przyrodniczego. Realizacja celów środowiskowych jest domeną polityki ekologicznej, ale skuteczność ich osiągania zależy od respektowania celów ekologicznych w podstawowych politykach makroekonomicznych państwa, a zwłaszcza w polityce fiskalnej, handlowej, a także w politykach sektorowych, a przede wszystkim w polityce przemysłowej, energetycznej, transportowej, rolnej itp. Przy czym polityka ekologiczna spełnia funkcję koordynatora realizacji celów ekologicznych przez polityki makroekonomiczne i polityki sektorowe.

Literatura

- Barde J.-P., *Polityka ochrony środowiska i jej instrumenty*, [w:] H. Folmer, L. Gabel, H. Opschor, *Ekonomia środowiskowa i zasobów naturalnych*, Krupski i S-ka, Warszawa 1996.
- Baumol W.A., Oates W.E., *The Theory of Environmental Policy*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs 1975.
- Fiedor B. (red.), *Kierunki rozwoju współczesnej ekonomii*, Wrocław 1992.
- Fiedor B., *Ochrona środowiska – ile rynku, ile państwa*, [w:] *Czy ekonomia nadąża za wyjaśnieniem rzeczywistości*, T.1. red. A. Wojtyna, PTE, Warszawa 2001.
- Fiedor B., *Regulacja ekologiczna jako rodzaj regulacji publicznej w gospodarce rynkowej – ujęcie normatywne a ekonomia polityczna regulacji*, [w:] *Konflikty i współpraca w realizacji strategii ekorozwoju*, Biblioteka „Ekonomia i Środowisko” nr 30, Wrocław 2003.
- Fiedor B., Graczyk A., *Mechanizmy ekonomicznego wdrażania trwałego i zrównoważonego rozwoju w II Polityce Ekologicznej Państwa*, [w:] *Ekonomia a rozwój zrównoważony*, T. II, red. F. Piątek, Białystok 2001.
- Fiedor B., Matysiak A., *Rola państwa w ujęciu teorii trwałego rozwoju z punktu widzenia problemu międzypokoleniowej sprawiedliwości ekologicznej*, [w:] *Dokowania współczesnej myśli ekonomicznej – teorie neoliberalne wobec ekonomicznej roli państwa a polityka społeczno-ekonomiczna*, red. U. Zagóra-Jonszta, AE, Katowice 2004.
- Fiedor B., Czaja S., Graczyk A., Jakubczyk Z., *Podstawy ekonomii środowiska i zasobów naturalnych*, C.H. Beck, Warszawa 2002.
- Folmer H., Gabel L., Opschor H., *Ekonomia środowiska i zasobów naturalnych*, Krupski i S-ka, Warszawa 1996.
- Górka K., Poskrobko B., Radecki W., *Ochrona środowiska*, PWE, Warszawa 2001.
- Graczyk A., *Ekologiczne koszty zewnętrzne. Identyfikacja, szacowanie, internalizacja*, Wyd. Ekonomia i Środowisko, Białystok 2005.
- Graczyk A., *Nowa polityka ekologiczna*, [w:] *Polityka ekologiczna w gospodarce rynkowej*, Biblioteka „Ekonomia i Środowisko” nr 25, Karpacz–Wrocław 1999.

Klimczak B., *Mikroekonomia*, AE, Wrocław 2006.

Stiglitz J.E., *Ekonomia sektora publicznego*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

Żylicz T., *Ekonomia środowiska i zasobów naturalnych*, PWE, Warszawa 2004.

ECOLOGICAL SCOPE OF MARKET IMPERFECTIONS WITHIN MACROECONOMIC POLICIES

Summary

Market economy in action is characterized by many market imperfections that possess economic, social and ecological scope. Their occurrence forces and rationalizes government intervention into market mechanism. The aim of this paper is to show the ecological scope of market imperfections, especially the occurrence of externalities and a brief introduction into government actions that through environmental policy and macroeconomic policies supplement and correct market mechanism in the area of rational governance of ecological assets and environmental protection. The fulfillment of environmental goals is a domain of environmental policy, however its effectiveness depends on respecting ecological aims within basic macroeconomic policies, mainly fiscal policy, trade policy and sector policies – industrial policy, energetic policy, transport policy, agricultural policy etc.

Wiktor Rybka

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

KIERUNKI INWESTYCJI POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW NA UKRAINIE

1. Wstęp

Zmiany, jakie zaszły na Ukrainie na początku lat 90. XX wieku, spowodowały otwarcie się gospodarki tego kraju na świat. Przedsiębiorstwa zagraniczne mogły inwestować na Ukrainie, która jeszcze przechodziła burzliwy proces transformacji. Polska, jako najbliższy sąsiad, również brała udział w napływie tego kapitału. Celem artykułu jest przedstawienie kierunków inwestycji polskich przedsiębiorców na Ukrainie po jej transformacji ustrojowej.

Ukraina była gospodarczym partnerem Polski jeszcze przed zmianami ekonomiczno-politycznymi. Po rozpadzie ZSRR i narzuconego porządku ekonomiczno-gospodarczego oba państwa borykały się z szeregiem problemów wewnętrznych, obierając zgoła odmienne ścieżki ich rozwiązywania. Polska wkroczyła bardzo szybko na drogę reform gospodarczych, na Ukrainie proces ten znacznie się odwlekl w czasie, wywołując skutki widoczne do dnia dzisiejszego. Z czasem polskie przedsiębiorstwa, po zdobyciu silnej pozycji na rynku krajowym i wiedząc, że nie będą już mogły utrzymać dynamiki wzrostu, wybrały drogę rozwoju poprzez ekspansję na Ukrainie.

2. Formy wchodzenia przedsiębiorstw na rynki gospodarki ukraińskiej

W literaturze przedmiotu [Rymarczyk, 1996, s. 120-144] wyróżnia najczęściej trzy formy wejścia przedsiębiorstwa na nowe rynki, w zależności od przyjętych przez nie celów i posiadanych zasobów. Są to:

- eksport,
- kooperacja kontraktowa,
- inwestycje bezpośrednie.

Przedsiębiorcy, według eklektycznej teorii Dunninga [Dunning, 2003, s. 6], są przekonani o tym, że kapitał własny firmy może być bardziej wydajny, gdy zostanie wykorzystany na szerszą skalę za granicą wraz z własnością intelektualną oraz z będącymi w posiadaniu firmy zdolnościami organizacyjnymi kadry menedżerskiej i sieci marketingowej. Są też przekonani, że bardziej opłacalne jest wykorzystanie własnych kapitałów na rozwój produkcji w różnych krajach, niż produkowanie tych towarów na eksport w kraju, oraz o tym, że potencjalne zyski z internacjonalizacji wykorzystania kapitału są większe niż sprzedaż licencji firmom w innych krajach. Zyski te są na tyle wysokie, że pozwalają na pokrycie dodatkowych kosztów związanych z zarządzaniem dużymi, geograficznie rozproszonymi organizacjami. Dlatego też rozpoczęto prowadzenie działalności gospodarczej na Ukrainie oraz inwestycje w tym kraju.

Działalność polskich przedsiębiorstw na Ukrainie rozpoczęła się według oficjalnych statystyk już na początku 1992 r., gdy po przejściu żmudnej procedury rejestracyjnej, powstały już 24 przedstawicielstwa polskich przedsiębiorstw. W kolejnych latach liczba przedsiębiorstw systematycznie wzrastała i kształtowała się w sposób zaprezentowany w tab. 1.

Tabela 1. Liczba przedsiębiorstw z polskim kapitałem na Ukrainie w wybranych latach 1992-2006

Rok	Liczba wszystkich przedsiębiorstw z kapitałem polskim	W tym liczba przedsiębiorstw z kapitałem mieszanym
1992	24 przedstawicielstwa	
2000	697	505
2001	710	488
2002	791	534
2003	861	579
2004	942	580
2005	1005	795
2006	942	bd

Źródło: dane wewnętrzne Misji Handlowo-Gospodarczej przy Ambasadzie Ukrainy w Polsce.

Wiele inicjatyw gospodarczych jest prowadzonych w formie wspólnych przedsięwzięć, gdzie co najmniej dwa niezależne przedsiębiorstwa biorą udział w wytwarzaniu określonego produktu – czy to w Polsce, czy na Ukrainie. Liczba przedsiębiorstw działających w takim układzie nie jest możliwa do określenia. Nie jest również możliwa do określenia liczba polskich przedsiębiorców działających na Ukrainie nielegalnie, narażających się w ten sposób na dotkliwe kary finansowe. Skalę tego zjawiska może tylko obrazować różnica w danych statystycznych przedstawianych przez urzędy statystyczne (np. według statystyk polskich na Ukrainie w 2002 r. zarejestrowanych było ok. 1800 przedsiębiorstw z kapitałem polskim, a według Ministerstwa Gospodarki i Integracji Europejskiej Ukrainy zarejestrowanych było tylko 791). Pomimo trudności wielu przedsiębiorców prowadzi

jednak swoją działalność legalnie, z roku na rok, bez względu na zawirowania polityczne, powiększając wartość inwestycji w tym kraju.

Znaczna liczba przedsiębiorstw działających na Ukrainie w formie spółek z kapitałem mieszanym nie jest skutkiem wspaniale układającej się współpracy między przedsiębiorcami z dwóch stron granicy, lecz wynika raczej z większych możliwości rozwoju i większych szans na powodzenie inwestycji¹.

3. Nakłady inwestycyjne polskich przedsiębiorstw na Ukrainie

W okresie 1998-2006 wartość polskich inwestycji na Ukrainie wzrosła blisko dziesięciokrotnie. Należy jednak zauważyć, że inwestycje polskie na Ukrainie są znacznie niższe od możliwości inwestycyjnych polskich przedsiębiorstw. Ponadto polskie firmy nie działają na rynku ukraińskim w każdej dziedzinie.

Tabela 2. Bezpośrednie inwestycje zagraniczne² Polski na Ukrainie (w mln dolarów)

Rok	Polskie BIZ na Ukrainie	Wartość skumulowana wg źródeł polskich	Wartość skumulowana wg źródeł ukraińskich	Udział w % (3/7)	Miejsce wśród inwestorów zagranicznych	BIZ ogółem	BIZ ogółem wg źródeł ukraińskich	Dynamika polskich BIZ na Ukrainie w %	Dynamika ogółu BIZ na Ukrainie w %
1994						483,5	483,5		
1995		20,5		2,3		896,9	896,9		186
1996	5,5	26		1,8		1438,2	1438,2	127	160
1997	11,1	37,1		1,8		2063,6	2063,6	143	143
1998	8,5	45,7		1,6		2810,7	2810,7	123	136
1999	8,8	54,5		1,7		3281,8	3281,8	119	117
2000	8,3	62,8		1,6		3875,0	3865,5	115	118
2001	6,6	69,3		1,6		4555,3	4406,0	110	118
2002	28,7	98,1		1,8		5471,8	5339,0	142	120
2003	54,6	152,7		2,3		6794,4	6657,6	156	124
2004	42,0	194,7	192,3	2,3	11	9047,0	8353,9	128	133
2005	135,8	330,5	224,0	2,0	11	16 890,2	16 375,2	170	187
2006	35,5	366,0	366,0	1,7	11	21 186,0	21 186,0	111	125
2007*			380				22 433,7		

* – dane z 01.04.2007 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych Wydziału Ekonomiczno-Handlowego Ambasady RP w Kijowie i Państwowego Komitetu Statystyki Ukrainy.

¹ Przedsiębiorstwa z polskim kapitałem stanowią ok. 10% wszystkich przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego na Ukrainie.

² BIZ polegają na ulokowaniu kapitału długoterminowego w przedsiębiorstwie innego kraju w celu uzyskania trwałego wpływu na jego działalność i osiągnięcia z tego tytułu zysków. Mogą przybierać formę całościowego lub częściowego udziału w firmie już funkcjonującej albo założenia, wybudowania i wyposażenia samodzielnie lub z innymi podmiotami nowego przedsiębiorstwa. Kapitał może być przekazywany w formie rzeczowej lub pieniężnej, a prowadzenie działalności gospodarczej poza granicami krajów może przybierać formę m.in. przedstawicielstwa (oddziału, biura, agencji), filii (spółki córki) czy wspólnego przedsięwzięcia [Bożyk, Misala, Puławski, 1998, s. 160].

Po załamaniu gospodarczym wywołanym kryzysem rosyjskim powrót polskich przedsiębiorców na Ukrainę, a wraz z tym wzrost dynamiki polskich BIZ, rozpoczął się na dobre w 2001 r., gdy zaczęły tam inwestować, obok przedsiębiorstw dużych, również te o mniejszych zasobach kapitałowych. Wśród polskich przedsiębiorców powszechnie uznawano, że wejście na Ukrainę jest zbyt ryzykowne, ponieważ o powodzeniu decydowały nieformalne układy, i to w stopniu, którego nie dało się zaakceptować. Sytuacja zaczęła się zmieniać po „pomarańczowej rewolucji”. W latach 2001-2004 na Ukrainie inwestowały przede wszystkim małe i średnie przedsiębiorstwa. Od tego momentu ponownie większe polskie firmy zaczęły informować o przedsięwzięciach rzędu kilku do kilkunastu milionów dolarów. Było to w pewien sposób skorelowane z rozwojem polskiego rynku kapitałowego, sytuacją ekonomiczno-finansową przedsiębiorstw, akcesją do UE i poprawą klimatu inwestycyjnego na Ukrainie.

Zmiany, jakie zaszły na Ukrainie po „pomarańczowej rewolucji” przyczyniły się do szybkiej inwazji kapitału zagranicznego na Ukrainę. Apogeum dynamiki napływu BIZ zostało osiągnięte jak do tej pory w 2005 r., gdy inwestycje światowe na Ukrainie wzrosły o ok. 87%³, a polskie o 70%.

Polski kapitał do roku 2005 szczególnie upodobał sobie Kijów, Użhorod, Ługańsk, Lwów, obwody kijowski i charkowski, Jaworowską Specjalną Strefę Ekonomiczną (firmy Bella, Cyfral, Polfarmex, Terpol, Marbet, Lamella) oraz Nowowołyńską Strefę Specjalnego Inwestowania (np. Romet). Jaworowska SSE była jedyną na Ukrainie, w której polskie inwestycje zajmują jedno z czołowych miejsc⁴.

Dynamiczny wzrost zaangażowania polskiego kapitału na rynku ukraińskim ograniczyła nagle likwidacja przez rząd Ukrainy w marcu 2005 r. ulg dla przedsiębiorców działających w SSE i terytoriach priorytetowego rozwoju. Inwestorzy w jednej chwili znaleźli się w gorszej sytuacji niż inwestujący poza strefami. Rząd ukraiński poinformował również, że będzie dochodził swoich strat związanych z niewypełnieniem zobowiązań inwestycyjnych przez inwestorów w SSE i TPR. Cofając wszelkie ulgi, nie cofnął jednak obowiązków nałożonych na inwestorów (minimalna wielkość zainwestowanego kapitału, minimalna wielkość zatrudnienia). W 2005 r. w SSE działało ok. 70 polskich firm.

Ukraina jest państwem, w którym kapitał polski, wśród 116 państw – inwestorów zagranicznych obecnych tam w 2006 r.⁵, jest znaczny i zajmuje 11 pozycję z wielkością 366 mln dolarów na dzień 1 stycznia 2007 r. i udziałem 1,7%⁶. Również według danych za 2005 r. i 2004 r. zawartych w tab. 2 Polska zajmowała

³ Związane częściowo z prywatyzacją Kriwożystalu- Mittal Steel (4,27 mld dolarów).

⁴ Według danych WEH w Kijowie http://users.adamant.net/~wehamb/pol/war_dost.html.

⁵ Według danych Państwowego Komitetu Statystycznego Ukrainy.

⁶ Niemcy 26,5%, Cypr 14,2%, Austria 7,6%, GB 7,4%, Holandia 7%, USA 6,7%, Rosja 4,6%, Francja 3,9%, Brytyjskie Wyspy Dziewicze 3,8%, Szwajcaria 2,4%, według http://ukrstat.gov.ua/control/en/localfiles/display/operativ/operativ2007/zd/ivu/ivu_e/ivu0107_e.htm.

11 miejsce wśród inwestorów zagranicznych na Ukrainie z udziałem odpowiednio 2,0 i 2,3%, inwestycjami na poziomie 192,3 mln dolarów i 224 mln dolarów. Faktycznie pozycja oraz udział w inwestycjach ogółem jest o wiele wyższy, ponieważ poprzez firmy z „rajów podatkowych” ukraińskie przedsiębiorstwa reinwestują swoje zyski. Ukraina była dla Polski w 2005 r. na 6 miejscu wśród państw, gdzie najchętniej lokowano polski kapitał [*Polskie inwestycje...*, 2006, s. 32].

Liczba inwestycji polskich na Ukrainie jest wprawdzie pokaźna, lecz mogłaby być o wiele większa. Jak zauważa J. Rymarczyk [Rymarczyk, 2007, s. 312], istotnym czynnikiem zachęcającym lub zniechęcającym do inwestycji na terenie danego kraju jest prowadzenie przejrzystej i stabilnej polityki makroekonomicznej, a w jej ramach polityki monetarnej i fiskalnej. Polskich podmiotów gospodarczych nie zraża jednak chwiejność ukraińskiego prawa gospodarczego, brak gwarancji prawa własności, ewolucyjny system podatkowy, system prawny zbudowany w innej „kulturze” prawnej ani korupcja wśród urzędników. Polscy przedsiębiorcy, mimo zawirowań politycznych i zmiennych deklaracji kolejnych rządzących, w dalszym ciągu pozytywnie postrzegają Ukrainę. Perspektywy wzrostu BIZ skierowanych na Ukrainę można określić jako obciążone dużym stopniem niepewności, dodatkowym elementem ryzyka zaś jest niepewność polityczna.

4. Struktura sektorowa polskich inwestycji. Najwięksi inwestorzy branżowi

Pierwszymi większymi polskimi inwestorami na Ukrainie były przedsiębiorstwa sektora finansowego. Obecnie ich udział w strukturze inwestycji ustabilizował się na poziomie ok. 20%. Spadek (z 40,3% w 1999 r.) został spowodowany napływem inwestycji w inne części gospodarki ukraińskiej. Szczegółowe dane dotyczące struktury polskich BIZ na Ukrainie prezentuje tab. 3. Najwięcej polskich inwestycji jest ulokowanych w sektorze przemysłu (42%), jednak coraz większego znaczenia nabiera sektor usług (wzrost udziału w latach 2001-2006 z 6,9 do 23%) oraz nieruchomości (9%).

Tabela 3. Struktura polskich BIZ na Ukrainie w wybranych latach

Wyszczególnienie	1999	2001	2004	2005	2006
Sektor finansowy	40,3%	32,8%	22,4%	20,0%	19,0%
Przemysł	10,5%	38,4%	57,0%	47,0%	42,0%
Handel	19,9%	21,9%	7,0%	7,0%	7,0%
Pozostałe (usługi)	29,3%	6,9%	5,2%	17,6%	23,0%
Nieruchomości i budownictwo			8,4%	8,4%	9,0%

Źródło: obliczenia własne na podstawie „Rynek – Wschodni Partnerzy” nr 8 (80) 2002, s. 7; danych Departamentu Analiz i Prognoz MG; danych WEH w Kijowie.

Do największych polskich inwestorów w **sektorze finansowym** na Ukrainie należą: PZU, PKO BP jako Kredobank obecne od 2004 r., Getin Holding jako Pri-karpatty Banku od 2006 r., Factoring Banku świadczący usługi faktoringowe od 2007 r. i Pekao SA w Łucku – jako UniCredit Bank – największy polski inwestor na Ukrainie (350 mln dolarów).

W **sektorze przemysłu** silną pozycję na rynku wyrobiły sobie takie firmy, jak: CAN-PACK (producent puszek do napojów w Wyszogrodzie), Toruńskie Zakłady Materiałów Opatrunkowych (właściciel zakładu Bella), Inter-Groclin (właściciel zakładu foteli samochodowych w Użhorodzie i fabryki mebli), producenci mebli Nowy Styl w Charkowie (produkcja krzesel, foteli, sof i mebli), BRW, Forte w Doniecku, VIKO w Ługańsku, Zakłady Wyrobów Sanitarnych Sanitec z Koła w Obwodzie Chmielnickim (produkcja wyrobów akrylowych – 2 mln euro), Śnieżka SA (właściciel Śnieżka-Ukraina sp. z o.o. – produkcja farb), Przedsiębiorstwo Sprzętu Ochronnego Maskpol z Konieczek (grupa Bumar) – właściciel UkrMaskpol (produkcja masek – 7 mln zł)⁷, Cyfral (produkcja aparatów telefonicznych), Polfarmex i Terpol (preparaty farmaceutyczne), Marbet (elementy dekoracyjne do wnętrz), Lamella (plastikowe towary powszechnego użytku), Romet (fabryka rowerów – 623 tys. dolarów), Cersanit – właściciel fabryki w Nowogrodzie Wołyńskim (wyroby akrylowe – 200 mln zł), Zakłady Drzewne „Barlinek” – właściciel zakład w Obwodzie Winnickim (150 mln zł), LPP – właściciel marek: Reserved, Cropp Town (do końca 2007 r. planuje otworzyć kolejne 6 sklepów na Ukrainie)⁸, Polcolorit SA (producent płytek ceramicznych – zawarł przedwstępną umowę kupna 100% udziałów w Spółce Akcyjnej Korosteńska Porcelana – 2007)⁹, Bioton (współdziałowiec INDAR), Polski Koncern Mięsny Duda (właściciel Grupy Rosan-Agro – 16 mln dolarów, Pieprzyk Rogatyń – 4,76 mln zł, Przedsiębiorstwa Filialne Ekspres – 12 mln hrywien). PKM chce docelowo zainwestować 100 mln dolarów (2006)¹⁰. Indykpol (właściciel dwóch spółek w rejonie miasta Czerniowice – 10 mln euro), PERN „Przyjaźń” (współdziałowiec spółki „Sarmatia” – Międzynarodowe Przedsiębiorstwo Rurociągowie razem z „Ukrtransnafta” Ukraina. Spółka została w celu budowy rurociągu Odessa-Brody-Płock)¹¹. Grupa Maspex z Wadowic (kupiła udziały w cukrowni pod Kijowem, w 2010 r. ma tam ruszyć produkcja soków – 50 mln euro)¹², EuroWenaSmyga (produkcja okien i wyrobów z drewna), Zakłady Magnezytowe Ropczyce (50,2% KZMO Ropczyce sp. z o.o. w Krzywym Rogu), Opoczno, Metalplast, Vistula, Top-2000, Meble Kler, Cezex, Kamis, Fakro, Centrostal-Bydgoszcz, Centrostal-Domstal, Florian, Yawal, Spectra.

⁷ http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070420/ekonomia/ekonomia_a_46.html.

⁸ ISB i <http://www.parkiet.com/news/art.jsp?idn=518255&dz=01000>.

⁹ <http://www.polcolorit.pl/>.

¹⁰ www.pap.com.pl.

¹¹ http://www.exporter.pl/kraje/k_europa/ukraina_2004.html.

¹² http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070907/ekonomia/ekonomia_a_49.html.

Polski kapitał jest również obecny w **sektorze handlu**, gdzie do największych inwestorów należą: Grupa Action (współdziaławiec Action Ukraina sp. z o.o. od 2004 r. – 51% udziałów), sprzedaż sprzętu IT, RTV/AGD, właściciel sklepów wielkopowierzchniowych KREZ i SZOK (do końca 2008 r. będzie działało 16 sklepów o powierzchni ok. 10 tys. m²)¹³, Empik Media & Fashion (właściciel Empik i Smyk – w 2006 r. przejął pakiet kontrolny w Bukva – 27 księgarń – i Paritet Serwis za 11,38 mln dolarów), OCHNIK (producent luksusowej odzieży skórzanej i futer), Jutrzenka SA (70%) oraz Ziolopec sp. z o.o. (30%) w Wykrotach (właściciele przedsiębiorstwa Kolański Trade Ukraina)¹⁴.

Na Ukrainie obecne są również przedsiębiorstwa związane z **branżą medialną**, które podążają za swoimi reklamodawcami. Dodatkową dla nich zachętą są szacunki ekspertów i TNS Ukraina¹⁵, według których rynek reklamy ma wzrosnąć o 24% – do 1,06 mld dolarów. Możemy tutaj wyróżnić następujące firmy: Grupa Broker (właściciel stacji radiowej RMF FM) – która w 2005 r. przejęła lokalną rozgłośnię radiową Radioman we Lwowie, Agora (właściciel Agora Ukraina) – spółka powołana w celu badania możliwości inwestycyjnych w tamtym regionie (dodatkowo zajmować się ma działalnością wydawniczą i internetową na Ukrainie)¹⁶, Grupa ITI (przygotowuje inwestycje w telewizję i Internet), PW „Rzeczpospolita” (właściciel m.in. magazynu „Farmer” i miesięcznika „Detektyw”), agencja reklamowa S4 (działalność skierowana na polskie firmy, które wchodzi na tamtejszy rynek)¹⁷, Gadu-Gadu (od 2007 r. właściciel komunikatora Bałaczka i serwisu społecznościowego)¹⁸.

Sektor budownictwa jest również sektorem, w którym polskie firmy inwestują z coraz większym rozmachem, np. Globe Trade Centre została współdziaławcem (85,5% akcji) spółki GTC Real Estate Investments Ukraine (deweloper zakłada, że łączna wartość inwestycji na Ukrainie, licząc tylko kapitały własne, wyniesie 100 mln dolarów)¹⁹, Energopol-Południe (właściciel Energopol Road Ukraina – Spółka ma świadczyć usługi w zakresie inżynierii wodno-kanalizacyjnej i hydrotechnicznej czy też robót ogólnobudowlanych)²⁰, Bauma (dostawca szalunków i rusztowań dla budownictwa monolitycznego, zajmuje się również wynajmem dźwigów), Trasko (wykonawstwo przemysłowe), Archon (sprzedaż gotowych projektów domów jednorodzinnych), Peri Polska w Kijowie (wynajem i sprzedaż deskowań).

W **sektorze usług** (najczęściej spółki giełdowe sektora IT) obecne są również i polskie przedsiębiorstwa, tj.: Comarch, BPSC (spółka IT została współdziaław-

¹³ <http://www.action.pl/www-informacje-o-fimie/>.

¹⁴ <http://www.parkiet.com/news/art.jsp?idn=521437>.

¹⁵ <http://www.tns-global.com.ua/site.php/page951.html>.

¹⁶ http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070523/ekonomia/ekonomia_a_31.html.

¹⁷ http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070529/ekonomia/ekonomia_a_18.html.

¹⁸ http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070829/ekonomia/ekonomia_a_52.html.

¹⁹ <http://www.parkiet.com/news/art.jsp?idn=462872>.

²⁰ <http://www.securities.com> i <http://www.money.pl/>.

cem – 75% akcji – 100 tys. dolarów firmy IT Kompas Plus, partnerem BPSC w tym projekcie jest jeden z większych graczy na lokalnym rynku ERP – Kompas Intellect – 25%)²¹, PPWK (podpisało na początku 2007 r. list intencyjny w sprawie przejęcia spółki Visicom z siedzibą w Kijowie, zajmującej się systemami elektronicznej nawigacji oraz GPS)²², Impel (spółka branży ochroniarskiej w 2006 r. nabyła kijowskie przedsiębiorstwo zajmujące się sprzątaniami).

Firmy handlowe i produkcyjne z polskim kapitałem rozpoczynają współpracę z Ukrainą w formie eksportu, jednak z czasem, po przeprowadzeniu badań i analiz, rozpoczęły procesy akwizycyjne lub budowy przedsiębiorstw typu greenfield.

Na pytanie postawione przez A. Buckleya, dotyczące teorii bezpośrednich inwestycji zagranicznych: dlaczego firmy wybierają bezpośrednie inwestycje zagraniczne jako formę wejścia na rynek zagraniczny, skoro mają alternatywne sposoby prowadzenia działalności zagranicznej: eksport bądź udzielanie licencji [Buckley, 2002, s. 96], w przypadku inwestycji na Ukrainie odpowiedź jest złożona. Częściowo na podejmowanie decyzji inwestycyjnych przez polskie przedsiębiorstwa na Ukrainie wpływ mają takie czynniki, jak wykazywane w literaturze, czyli np.: wielkość rynku, poszukiwanie nowych rynków zbytu, możliwość wykorzystywania bazy surowcowej, dobrze wyszkolona kadra techniczna, niskie koszty pracy i podaż siły roboczej, redukcja kosztów produkcji, perspektywy wzrostu gospodarczego, łatwiejsze spełnienie krajowych wymogów oraz preferencje w przypadku lokalnej produkcji. Są jednak i motywy odbiegające w znaczny sposób od przyjętego kanonu, np.: łatwiejszy dostęp do rynku niż w przypadku eksportu, możliwość bezcłowego eksportu ma rynek rosyjski, dostęp do rynku pracy, łatwość komunikacji oraz bliskość kulturowa obydwu narodów, czynnik polityczny, wspólne przedsięwzięcie – organizacja mistrzostw Euro 2012.

W obliczu rosnących kosztów pracy w Polsce i międzynarodowej konkurencji polskie firmy będą musiały otwierać nowe zakłady za granicą. Transfer pracowników z Ukrainy wybawiłby część firm z kłopotów związanych z utrzymaniem zatrudnienia bez nadmiernego podnoszenia kosztów usług (np. działalność firmy Impel z Wrocławia). Wiele firm interesowało się rynkiem ukraińskim od dawna, biorąc jednak pod uwagę ryzyko prowadzenia biznesu oraz nieformalne układy, decyzje inwestycyjne odkładano w czasie. Dla wielu polskich firm dokonana akwizycja na Ukrainie jest pierwszym etapem ekspansji na rynki wschodnie. Część firm, np. PKM DUDA, w związku z przedłużającym się zakazem importu na Ukrainę polskiego mięsa, zaczęła inwestować na miejscu, chcąc uniknąć problemów z eksportem swoich wyrobów. Zostały właścicielami całego łańcucha produkcyjnego i obecnie umacniają tam swoją pozycję. Dodatkowym czynnikiem jest również to, że Ukraina jest szczególnie predysponowana do rozwoju rolnictwa i sekto-

²¹ <http://www.bpsc.com.pl/index.php?CIDA=20&newsid=249>, www.parkiet.com.pl z 17.01.2007.

²² <http://www.parkiet.com/news/art.jsp?idn=517901&dz=01000> <http://www.securities.com> (13.08.2007).

ra przetwórstwa rolnego. To właśnie ten sektor należy do gałęzi najbardziej trwałych i odpornych na zawirowania polityczne, w nim kwitnie polsko-ukraińska współpraca. W tym obszarze należy upatrywać największą szansę ekspansji polskich przedsiębiorstw.

Sprzyjająca koniunktura niejednokrotnie przyspiesza decyzje inwestycyjne. Bardzo często duże przedsiębiorstwa „przecierają szlaki”, kupując małe firmy, które wchodzą częściowo w zakres ich działalności, a dopiero w kolejnym etapie rozwijają ich działalność. Niektóre ze spółek, jak np. Polskie Radio, planuje otwarcie komercyjnej stacji radiowej. Głównym problemem, przed którym stoi inwestor, stała się decyzja KRRiT, która nie chce zaakceptować planów inwestycyjnych z powodu statusu Polskiego Radia jako nadawcy publicznego.

Przedsiębiorstwa budowlane, np. Energopol Road Ukraina, chcą wykorzystać możliwości szybko rosnącego popytu na ich usługi w tym kraju związane m.in. z rozbudową infrastruktury pod kątem mistrzostw Euro 2012.

Rynek ukraiński jest dla polskich przedsiębiorstw perspektywiczny, ale też i nieobliczalny. Przykładem może być tutaj działalność PZU-Ukraina. Spółka w Polsce zaliczana jest do jednej z największych firm, a na Ukrainie ma problemy z utrzymaniem licencji. Powodem utraty pozwolenia na świadczenie usług ubezpieczeniowych ma być niewystarczający poziom rezerw niezbędnych do wypełnienia zobowiązań wobec klientów. Pomimo podniesienia kapitalizacji, według przedstawicieli Państwowej Komisji ds. Regulowania Rynków Usług Finansowych, PZU może mimo wszystko stracić licencję²³. We wrześniu podano również negatywną informację dotyczącą Biotonu, który nie może brać udziału w prywatyzacji Indaru z powodu skreślenia go z listy przedsiębiorstw podlegających procesowi prywatyzacji.

5. Zakończenie

Polskie przedsiębiorstwa, m.in. ze względu na bliskość Ukrainy, powinny działać na tym rynku praktycznie w każdej dziedzinie. Dotychczasowy udział polskich przedsiębiorstw w BIZ na Ukrainie (zob. tab. 2) nie jest na poziomie odpowiadającym udziałowi Polski w wymianie handlowej z Ukrainą²⁴. Nie chodzi tutaj tylko o duże projekty, jak np. ropociąg Odessa-Brody-Płock, ale o działania w sferach konsumpcyjno-produkcyjnych. Jest szansa na rozwijanie przetwórstwa rolno-spożywczego, produkcji drobnych dóbr konsumpcyjnych. Na podstawie danych zawartych w tab. 3 można wywnioskować, że proces zaistnienia, działania i zdobywania silnej pozycji przez polskie przedsiębiorstwa rozpoczął się w każdym sektorze. Informacje, które docierają do opinii publicznej w 2007 r., sugerują, że inwestycje polskich firm na Ukrainie znacznie przekroczą ich poziom i dynamikę

²³ www.parkiet.com.pl (24-04-2007).

²⁴ Polska miała 3,2% udziału w imporcie Ukrainy (4 miejsce) oraz 2,8% w eksporcie (7 miejsce).

z lat poprzednich²⁵. Przemiany polityczne, które zaszły na Ukrainie, pozwalają oczekiwać aktywizacji w zakresie inwestycyjnym. Jeśli wykluczy się jednorazowe „duże prywatyzacje”, dynamika polskich inwestycji na Ukrainie będzie na zbliżonym poziomie, w niektórych latach przewyższała ona nawet dynamikę ogółu inwestycji zagranicznych (zob. tab. 2).

Przedsiębiorcy, chcąc zdynamizować swoją działalność, pragnąc zadowolić akcjonariuszy czy zdobyć ponadprzeciętne zyski, kontynuują „inwazję” na Ukrainę. Biorąc pod uwagę opóźnienie w rozwoju gospodarczym Ukrainy w stosunku do Polski, można przyjąć, że każdy, kto odniósł sukces dzięki przemianom gospodarczym w Polsce na początku lat 90., ma szansę powtórzyć go na Ukrainie. Ukraina jest przedostatnim sąsiadem Polski, który w pełni otwiera się na gospodarkę wolnorynkową. Polscy przedsiębiorcy, mądrzejsi o 17 lat doświadczeń w Polsce, posiadający o wiele większe pieniądze i możliwości ich pozyskania niż w 1990 r., mogą się pokusić o odegranie istotnej roli w gospodarce Ukrainy. Ukraina jest blisko 50-milionowym rynkiem, na którym działa coraz więcej graczy. Jeżeli nadal polski biznes, czy to drobny, średni czy duży, będzie się ociążał z podjęciem decyzji dotyczącej wejścia na ten jakże perspektywiczny rynek, to pozostanie dla niego coraz mniejsza część tego smakowitego „tortu”.

Literatura

- Bożyk P., Misala J., Puławski M., *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa, 1998.
- Buckley A., *Inwestycje zagraniczne. Składniki wartości i ocena. Wykorzystanie teorii opcji rzeczywistych*, PWN, Warszawa, 2002.
- Dunning J.H., *International Production and Multinational Expertise*, Londyn, 1981, [za:] A. Gwiazda, *Ekspansja zagranicznych koncernów handlowych*, Słupsk 2003.
- Polskie inwestycje bezpośrednie za granicą w 2005 r.*, NBP, Warszawa, 2006.
- Rymarczyk J., *Czynniki determinujące napływ bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski*, [w:] *Regionalizacja a globalizacja we współczesnym świecie*, red. J. Rymarczyk, B. Drelich-Skulska, W. Michalczyk, AE, Wrocław 2007.
- Rymarczyk J., *Internacjonalizacja przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 1996.

Źródła internetowe

- http://ukrstat.gov.ua/control/en/localfiles/display/operativ/operativ2007/zd/ivu/ivu_e/ivu0107_e.htm.
- http://users.adamant.net/~wehamb/pol/war_dost.html.
- <http://www.action.pl/www-informacje-o-fimie/>.
- <http://www.bpsc.com.pl/index.php?CIDA=20&newsid=249>, www.parkiet.com.pl.
- http://www.exporter.pl/kraje/k_europa/ukraina_2004.html.

²⁵ www.rzeczpospolita.pl, www.securities.com, www.pap.com.pl.

<http://www.money.pl/>.
<http://www.pap.com.pl>.
<http://www.parkiet.com/news/art.jsp?idn=518255&dz=01000>.
<http://www.parkiet.com/news/art.jsp?idn=521437>.
<http://www.parkiet.com/news/art.jsp?idn=517901&dz=01000> <http://www.securities.com>.
<http://www.parkiet.com/news/art.jsp?idn=462872>.
<http://www.polcolorit.pl/>.
http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070420/ekonomia/ekonomia_a_46.html.
http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070907/ekonomia/ekonomia_a_49.html.
http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070523/ekonomia/ekonomia_a_31.html.
http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070529/ekonomia/ekonomia_a_18.html.
http://www.rzeczpospolita.pl/gazeta/wydanie_070829/ekonomia/ekonomia_a_52.html.
<http://www.securities.com>.
<http://www.tns-global.com.ua/site.php/page951.html>.

THE TRENDS IN POLISH ENTERPRISES' INVESTMENTS

Summary

The economic reforms and the process of opening Ukraine to the world have facilitated the inflow of foreign investment. The author presents statistics (FDI) showing the continuous flow of Polish capital to the Ukrainian economy. The statistics also show that the majority of the Polish capital has been applied to the industrial sector of the Ukrainian economy. Recent press reports on the volume of Polish enterprises' investments in Ukraine suggest their dynamic increase in 2007. The aim of this article is to present the trends in Polish enterprises' investments.

Grażyna Rzeszotarska

Wyższa Szkoła Zarządzania i Nauk Społecznych w Tychach

GLOBALIZACJA, REGIONALIZACJA, INTEGRACJA – ODDZIAŁYWANIA I REPERKUSJE

1. Istota globalizacji – kilka uwag

Proces globalizacji i jego przejawy to dzisiaj jeden z głównych tematów debat naukowych i politycznych. Wynika to z tego, że wiele aspektów globalizacji, opisu zjawisk związanych z tym procesem, jego charakteru i oceny skutków, nadal budzi kontrowersje. Fenomen tego zjawiska dał także podstawę do dyskusji na temat współzależności globalizacji, regionalizacji i integracji międzynarodowej.

Globalizacja nie jest zjawiskiem nowym. Już w XIX wieku zaczęło funkcjonować pojęcie „globalny”, rozumiane wtedy jako określenie odnoszące się do opisu świata jako całości. Chociaż dzisiaj termin „globalizacja” jest powszechnie używany, to nadal brak jednej, powszechnie akceptowanej definicji tego pojęcia.

Współczesna globalizacja różni się od działań, jakie miały miejsce w przeszłości. Dzisiaj jest to proces wielowymiarowy, bardziej kompleksowy i głębszy niż wcześniejsza internacjonalizacja czy międzynarodowa integracja gospodarcza. Globalizacja prowadzi do zmian funkcjonowania gospodarki światowej i nadaje stosunkom międzynarodowym jakościowo nowy wymiar. Gospodarka światowa nie jest już zbiorem relatywnie autonomicznych gospodarek, powiązanych głównie przez wymianę handlową i przepływy kapitału, ale staje się systemem coraz silniej zintegrowanych rynków towarowych, usługowych oraz finansowych tworzących powiązania w sieci globalnej [Liberska, 2002, s. 11].

Procesy globalizacji, najlepiej widoczne i możliwe do zarejestrowania w gospodarce, są jednak zespołem złożonych, dynamicznych i wielowymiarowych zmian zachodzących w funkcjonowaniu cywilizacji ludzkiej także na płaszczyźnie informacyjnej, kulturowej, politycznej i ekologicznej. Oznacza to, że nie mamy do czynienia z jedną globalizacją, ale z wieloma różnymi w swej treści procesami. Trzeba zaznaczyć, że lista wymienionych obszarów nie jest zamknięta [Pietraś, 2002, s. 65].

Zmiany wynikające z procesów globalizacji mogły postępować dzięki względnej stabilizacji politycznej, neoliberalizmowi ekonomicznemu, a przede wszystkim

dzięki szerokiemu wykorzystaniu postępu technicznego związanego z rewolucją informacyjną [Liberska, 2002, s. 11]. Znaczenie ostatniego z wymienionych czynników podkreśla McLuchan, pisząc: „technologia elektroniczna – jako medium naszych czasów – przekształca i zmienia charakter stosunków społecznych oraz wpływa na wszystkie sfery naszego życia. Zmusza ona do ponownego rozważania każdej idei, każdego działania i każdej instytucji, które dotychczas uważaliśmy za podstawowe. Wszystko ulega zmianie – ty, twoja rodzina, sąsiedztwo, wykształcenie, twój stosunek do innych ludzi” [McLuchan, Fiore, 1967, s. 26]

W debacie dotyczącej wyzwań wynikających z procesów globalizacyjnych można wskazać kilka nurtów będących konsekwencją zróżnicowania poglądów dotyczących analizowanych zagadnień. Na potrzeby niniejszego opracowania można przyjąć jedną z proponowanych w literaturze przedmiotu klasyfikacji i podzielić rozważania na poszukiwanie głównych dylematów w następujących sferach [Szymański, 2004, s. 275-279]:

1) problemów pracy skupiających rozważania na przemianach w zakresie postępu technicznego kreującego bezrobocie technologiczne;

2) problemów cywilizacji wiedzy skupiających rozważania na przemianach wynikających z tejże cywilizacji. Główne zainteresowania dotyczą tutaj przeobrażeń w czynnikach rozwoju i nabieraniu przez wiedzę i kapitał intelektualny rozstrzygającego znaczenia dla gospodarki i rozwoju;

3) polaryzacji i dezintegracji społeczeństw, gdzie główne problemy uwidaczniają się w polaryzacji społecznej wywoływanej przez osiągnięcia technologiczne, wolnorynkowe;

4) mechanizmów globalizacji oraz agresywnego i partykularnego rynku kapitałowego. Uwaga skupia się tutaj głównie na trudnościach zachowania równowagi między sferą gospodarczą a sferą społeczną;

5) destabilizacji finansowej, gdzie główne problemy i wyzwania uwidaczniają się w zagrożeniu kryzysem finansowym, stawia się bowiem pytania o granice możliwości odrywania się finansów światowych od realnej gospodarki;

6) władzy kapitału wiążącej się z oceną funkcjonowania korporacji transnarodowych i ich wpływu na zmianę struktury władzy organizacji produkcji oraz elastyczność rynku pracy. Wielu badaczy widzi w korporacjach transnarodowych główny czynnik dynamizujący proces globalizacji. Jednak inni postrzegają je jako czynnik destrukcyjny w stosunku do społecznej strony sfery gospodarczej i sfery politycznej. Doskonałym przykładem takiego podejścia jest stanowisko Naomi Klein przedstawione w książce *No Logo* [Klein, 2004];

7) synchronizacji i spójności procesu globalizacji, ponieważ ujawnia się nieudążanie globalizacji politycznej za globalizacją gospodarczą. Coraz swobodniej działający ponad granicami rynek wyzwala się spod kontroli państw narodowych, nie spotyka innego suwerena, który mógłby narzucić nowe brzegowe warunki działania. Ten brak synchronizacji naraża rozwój na nieobliczalność zjawisk, na silne działania selekcyjne i bolesne skutki społeczne;

8) identyfikacji państw zainteresowanych procesem globalizacji i odgrywaniem roli hegemonu tego etapu rozwoju. W tym nurcie mieszczą się wszystkie problemy, które określa się jako groźby wynikające ze zderzenia cywilizacji. Coraz większe zainteresowanie wywołują również problemy podziemia rynku globalnego, szarej strefy globalizacji, a zwłaszcza tworzenie przez globalizację źródeł, przyczyn i warunków dla światowego terroryzmu. Część badaczy uważa, że walka o hegemonię gospodarczą nie została rozstrzygnięta, a interesy USA, Europy, Azji Południowo-Wschodniej i Rosji dalej są rozbieżne. Inni widzą globalną hierarchię władzy ze Stanami Zjednoczonymi na czele jako ugruntowaną i niczym niezagrożoną;

9) wpływu globalizacji na powstawanie zunifikowanych wzorców ekonomicznych, politycznych i medialnych narzucających jeden, zachodni model gospodarczy, polityczny i kulturowy.

Z tymi rozważaniami współgra coraz częściej pojawiające się w literaturze przedmiotu pytanie, na ile proces globalizacji ma cechy spontaniczne, a na ile konstruktywistyczne, a więc jest ekspansją pewnego modelu świata dokonywaną w interesie jakiegoś ośrodka [Szymański, 2004, s. 280].

Powyższa systematyzacja nie jest jedyną proponowaną w literaturze przedmiotu, nie jest również pełnym katalogiem klasyfikującym omawiane zagadnienia. Daje jednak pewien dość szeroki i uporządkowany obraz zjawiska i dlatego warto się do niej odwołać, podejmując analizę procesów globalizacyjnych. Zwrócono tutaj uwagę zarówno na aspekty przedmiotowe dotyczące problemów związanych ze zjawiskami globalizacyjnymi, jak i na aspekty podmiotowe podejmujące kwestie roli krajów, organizacji międzynarodowych i regionów jako aktorów sceny globalnej. Z punktu widzenia niniejszego opracowania istotny jest szczególnie drugi z wymienionych aspektów.

Na problem globalizacji warto również spojrzeć poprzez kwestię promotorów i kreatorów tego zjawiska. Kreatorami, nazywanymi w literaturze przedmiotu oddolnymi, są przede wszystkim korporacje transnarodowe, międzynarodowe elity finansowe oraz sfery naukowo-technologiczne, a więc te grupy i podmioty, które mogą odnieść najwięcej korzyści i stać się największymi beneficjentami globalizacji. Oddolni kreatorzy globalizacji działają zwykle w sposób żywiołowy i zdecentralizowany, stosując metodę faktów dokonanych. Drugą grupę stanowią organizacje międzynarodowe (o zasięgu ogólnoświatowym, ale i regionalnym), organizacje pozarządowe i rządy niektórych państw (należących do grupy najbardziej wpływowych gospodarek świata). Ta grupa, zwana kreatorami odgórnymi, działa zazwyczaj w sposób systematyczny i zorganizowany, stosując metody negocjacji i formalnych układów.

2. Regionalizacja działalności gospodarczej – istota problemu

Kraje mogą adaptować się do nowej rzeczywistości i wpływać na nią samodzielnie (szczególnie jeżeli posiadają odpowiednią siłę oddziaływania) lub zbioro-

wo. W tym kontekście pojawia się problem takich aktorów sceny światowej, jak regionalne organizacje integracyjne. Kwestią wartą analizy staje się możliwość oddziaływania tych organizacji na kształt i kierunki procesów globalizacyjnych.

„Regionalizm stanowi ogniwo pośrednie w systemie współpracy międzynarodowej, jednak jego relacja do globalizmu jest złożona, ponieważ ma on wymiar zarówno antyglobalistyczny, jak i proglobalistyczny” [Pietraś, 2002, s. 253]. Stanowi w pewnym sensie antytezę globalizmu, ponieważ odgrywa rolę narzędzia wykorzystywanego do ograniczania negatywnych skutków globalizacji na obszarze, którego dotyczy współpraca regionalna. Jednak regionalizm można w sposób zasadny rozpatrywać jako środek służący do osiągnięcia celów globalnych. Dzieje się tak np. w sytuacji, gdy pojedyncze kraje nie są zdolne do samodzielnego osiągnięcia takich celów.

W tym kontekście należy się zastanowić nad istotą integracji regionalnej i jej zadaniami w zmieniających się uwarunkowaniach globalnych. Można powiedzieć, że „nowa integracja jawi się jako dążenie do koncentracji i sprawności ekonomicznej i politycznej, by nie tylko odpowiednio przygotować się do konkurencji i ochrony wartości społecznych i demokracji, ale próbować narzucić taki system reguł, zasad i praw w stosunkach międzynarodowych, by [...] przywrócona została naturalna relacja między celami a środkami do ich realizacji” [Szymański, 2004, s. 313]. Dla realizacji tak postawionych zadań inne niż integracja regionalna koncepcje instytucjonalizacji ponadnarodowej są dużo trudniejsze do wprowadzenia w życie.

Znaczenie integracji regionalnej w procesie globalizacji polega na tym, że z jednej strony jest ona efektem globalizacji, a nawet można powiedzieć – jej funkcją, a z drugiej wpływa na kształt tejże globalizacji. Zatem integracja jest coraz ważniejszym elementem globalizacji [Marszałek, 2004, s. 41]. Ponadto „znaczenie integracji regionalnej w procesie globalizacji stosunków międzynarodowych polega na tym, że kraje integrujące się zmieniają »panoramę« i układ sił zarówno w gospodarce światowej, jak i w polityce globalnej” [Marszałek, 2004, s. 41].

Jednak trzeba zdawać sobie sprawę, że aby poprzez inicjatywy regionalne mieć wpływ na procesy globalizacyjne w skali świata, należy wyzbyć się skłonności do – naturalnej w warunkach rynkowych – konkurencji ugrupowań regionalnych na rzecz współpracy w interesie społeczności światowej. Taka strategia powinna dotyczyć przynajmniej problemów mających podstawowy wpływ na uwarunkowania społeczne w skali świata. Nie można zaniechać dalszego rozwoju regionalnych inicjatyw integracyjnych i pogłębiania integracji, bowiem „im silniejsze będą ugrupowania regionalne, tym większą siłą oddziaływania na globalną gospodarkę będą miały międzyregionalne uzgodnienia” [Szymański, 2004, s. 314].

Procesy integracji międzynarodowej są próbą odpowiedzi na wzrost współzależności rozwojowych, są też wyrazem dążenia do maksymalizacji efektów rozwojowych i utrzymania, a najlepiej zwiększenia konkurencyjności. Nie bez znaczenia jest także chęć minimalizacji ryzyka towarzyszącego uwarunkowaniom globalnym,

„bowiem obok krajowych granic wzrostu występują globalne ograniczenia, które dotyczą – choć w różnym stopniu – wszystkich gospodarstw krajowych. Są to granice ekologiczne, surowcowo-energetyczne, demograficzne, żywnościowe, technologiczne” [Szymański, 2004, s. 43].

Mówiąc o znaczeniu integracji międzynarodowej w kontekście pokonywania ograniczeń rozwojowych, można wskazać na dwa aspekty, integracja bowiem [Szymański, 2004, s. 43]:

- sprzyja rozwiązywaniu w skali regionalnej tych problemów, które przekraczają możliwości poszczególnych krajów, gdy nie ma warunków bądź potrzeby podejmowania ich w skali globalnej,
- ułatwia agregację interesów i wypracowanie metod przewyższania ograniczeń, zmierzając do tworzenia przesłanek rozwiązań globalnych.

W takich warunkach rośnie również skuteczność egzekwowania uzgodnień czynionych w skali międzynarodowej. Daje to możliwości przynajmniej częściowego powrotu do funkcjonowania systemów gospodarczych w pewnych ograniczeniach brzegowych, które zostały zlikwidowane w warunkach globalizacji.

Tendencje do rozwoju regionalnej integracji i tworzenia formalnych organizacji integracyjnych spotykane są w wielu regionach świata. Obejmują one kraje o różnych poziomach rozwoju, różnych tradycjach, a nawet systemach politycznych. Oczywiście procesom tym towarzyszą zarówno nadzieje, jak i wątpliwości dotyczące wpływu integracji na przyszłą pozycję gospodarczą i polityczną zarówno całego ugrupowania, jak i poszczególnych krajów i ich obywateli. W wielu przypadkach potencjalni członkowie ugrupowania stają przed dylematem: spójność czy zróżnicowanie? Rodzi się również pytanie: kiedy korzyści są największe – gdy partnerzy są na podobnym poziomie rozwoju czy gdy różnią się między sobą? Jak widać, problemów jest bardzo wiele [Kotyński, 2005, s. 25].

3. Rozwój procesów integracyjnych – aspekt kontynentalny

Proces budowy powiązań w dziedzinie międzynarodowej integracji ekonomicznej objął w latach 90. XX wieku właściwie cały świat [Siodlarski, Matera, 2004, s. 320]. Warto zatem przyjrzeć się sytuacji w tym zakresie na poszczególnych kontynentach.

Odnosząc się do sytuacji Afryki, można wskazać wiele przyczyn marginalizacji pozycji międzynarodowej tego kontynentu. Są to zarówno uwarunkowania o charakterze historycznym, jak i czynniki ograniczające zdolności rozwojowe kontynentu współcześnie. Już w punkcie startu do niepodległości, czyli w drugiej połowie XX wieku, sytuacja większości krajów regionu była niekorzystna. „W okresie kolonialnym ukształtowane zostały powiązania, które pod względem gospodarczym czyniły ten region zależnym od rynków państw wysoko rozwiniętych” [Haliżak, Kuźniar, Simonides, 2004, s. 338]. Sprzyjało to również pogłębianiu się dysproporcji cywilizacyjno-rozwojowych.

Związki wtedy ukształtowane miały wieloraki charakter. Po pierwsze, kraje afrykańskie stanowiły zaplecze surowcowe dla państw wysoko rozwiniętych. Po wtóre, znaczny odsetek wysoko kwalifikowanych kadr stanowili europejscy specjaliści. Wreszcie, po trzecie, silne były zależności kapitałowe, ponieważ rozwijający się przemysł bazował głównie na inwestycjach z metropolii. Dlatego niepodległość oznaczała jedynie uzyskanie samodzielności politycznej przy zachowaniu zależności na gruncie gospodarczym. Wskaźniki obrazujące sytuację gospodarczą kontynentu w tamtym okresie wskazują, że gospodarka krajów afrykańskich zajmowała, podobnie jak obecnie, pozycje peryferyjne w gospodarce światowej [Halizak, Kuźniar, Simonides, 2004, s. 339]. Podejmowane programy rozwojowe, wspomagane często pomocą międzynarodową, nie przynosiły spodziewanych rezultatów. Paradoksalnie, niekiedy doprowadzały do poważnych trudności gospodarczych i regresu. Konsekwencją tego było wzmocnienie nierówności gospodarczych i dysproporcji wobec krajów wysoko rozwiniętych oraz pogłębianie peryferyjnego charakteru gospodarek afrykańskich.

Powyższe rozważania wskazują wyraźnie przyczyny obecnego stanu rzeczy, który sprowadza się do marginalizacji wpływu krajów afrykańskich na tempo i kierunki procesów globalizacyjnych. Można zaryzykować tezę, że kraje te są raczej konsumentami tych zmian (często przymusowymi) niż ich kreatorami. Jest to problem o tyle istotny i niepokojący, że kontynent afrykański stanowi region świata, gdzie rodzi się i pogłębia wiele problemów, których rozwiązanie możliwe jest – ze względu na ich charakter – jedynie w skali globalnej.

Rozważając związek integracji z globalizacją, koniecznie trzeba się odnieść do rzeczywistości integracyjnej na kontynencie amerykańskim. W tym przypadku sytuacja wygląda zgoła inaczej niż w odniesieniu do Afryki. Zaznacza się również wyraźna różnica między sytuacją Ameryki Południowej i Północnej.

Pozytywnym efektem globalizacji jest zdynamizowanie integracji gospodarczej i współpracy politycznej w obrębie Ameryki Łacińskiej. Odnosi się to także do wzrostu dynamiki współpracy z innymi obszarami świata, jak np. z Ameryką Północną czy Unią Europejską [Halizak, Kuźniar, Simonides, 2004, s. 365]. W tym regionie powstało i działało, z różnymi wynikami, wiele międzynarodowych organizacji integracyjnych. Do ważniejszych należy zaliczyć takie organizacje, jak: Mercosur, Wspólnota Andyjska, Wspólny Rynek Ameryki Środkowej czy Wspólnota Karaibska [Halizak, Kuźniar, Simonides, 2004, s. 365]. Wśród wymienionych organizacji bezsprzecznie największe znaczenie przypisuje się powstałemu w 1991 r. Mercosurowi, widząc w nim instytucję, która może mieć głos decydujący w sprawie kształtu przyszłych procesów integracyjnych w Ameryce Południowej. Trzeba również zwrócić uwagę na przyszłe znaczenie Strefy Wolnego Handlu Ameryk. Koncepcję FTAA (Free Trade Area of Americans) – czyli strefy wolnego handlu od Alaski do Ziemi Ognistej – przedstawił na 50. Międzynarodowym Kongresie Amerykanistów prof. H. Wiarda z University of Massachusetts [Halizak, Kuźniar, Simonides, 2004, s. 336]. FTAA ma być drugim filarem (obok demokracji) stosun-

ków USA – Ameryka Łacińska. „Stany Zjednoczone i państwa latynoamerykańskie są komplementarne. Północ zapewnia przemysł, rozwój i wysokie wykształcenie, nowoczesne technologie, zaś Południe – surowce naturalne, rolnictwo, wschodzące rynki” [Halizak, Kuźniar, Simonides, 2004, s. 366]. Taki stan rzeczy daje bardzo dobre, według profesora, podstawy do rozwoju integracji.

Najistotniejszym aktorem i kreatorem integracji obu Ameryk są Stany Zjednoczone. Zainicjowana przez Stany Zjednoczone, Kanadę i Meksyk w 1994 r. Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu jest efektem instytucjonalizacji regionalnych procesów integracyjnych na kontynencie północnoamerykańskim. Warto zwrócić uwagę, że podstawy jej funkcjonowania oparte są m.in. na doświadczeniach europejskich, z założenia bowiem NAFTA miała się stać przeciwwagą dla tendencji integracyjnych na naszym kontynencie [Latoszek, Proczek, 2001, s. 429].

NAFTA od początku swego istnienia budziła szereg kontrowersji, nawet wśród członków organizacji. Jednak trzeba zauważyć, że daje ona krajom członkowskim lepsze możliwości alokacji zasobów i szerszy dostęp do rynku północnoamerykańskiego jako całości. Oczywiście jest, że największym beneficjentem tego porozumienia jest Meksyk. Funkcjonowanie NAFTA niesie ze sobą także pewne skutki ujemne. Można wskazać chociażby na nierozwiązaną kwestię środowiska naturalnego, obniżenie standardu życia części społeczeństwa (co jest widoczne w Meksyku), czy wreszcie nadal nierozwiązany problem procederu nielegalnego przekraczania granicy meksykańsko-amerykańskiej. Niezależnie jednak od powyższych trudności, należy podkreślić, że NAFTA przeciera nowe szlaki integracji i staje się bardzo ważnym elementem koncepcji regionalnych rodzących się na kontynencie amerykańskim [Latoszek, Proczek, 2001, s. 432].

Mówiąc o znaczeniu przedsięwzięć integracyjnych we współczesnym świecie i ich korelacji z procesami globalizacyjnymi, nie sposób pominąć zmian dokonujących się w tym zakresie na kontynencie azjatyckim. Szczególnie jeżeli odniesiemy się do powtarzanego przez analityków problemów globalnych poglądu: wiek XIX był wiekiem Europy, wiek XX był wiekiem Ameryki, a wiek XXI będzie wiekiem Azji.

Analiza procesów integracyjnych na kontynencie azjatyckim *de facto* sprowadza się do Azji Południowo-Wschodniej. Historycznie był to obszar podzielony, w zasadzie bez określonej tożsamości regionalnej. Próby współpracy regionalnej podjęto w tym regionie po II wojnie światowej, współpraca bowiem mogła zapobiec podziałom politycznym i przyczynić się do odbudowy gospodarek. Współpraca regionalna stała się głównym tematem konferencji organizowanych przez kraje azjatyckie i ważnym punktem polityki zagranicznej krajów Azji Południowo-Wschodniej. Pierwsza próba nawiązania współpracy miała miejsce na konferencji dotyczącej stosunków azjatyckich, która odbyła się w New Delhi w 1947 r. Potem było wiele różnych koncepcji i działań. Jednak przełom miał miejsce dopiero w połowie lat 60. kiedy w 1967 r. doszło do powstania ASEAN [Latoszek, Proczek, 2001, s. 433].

Organizacja ta przetrwała próbę czasu. Warto to podkreślić w kontekście powstawania w tym regionie wielu organizacji o charakterze pojawiających się i znikających meteorytów. Jedną z przyczyn powodzenia organizacji jest sposób współpracy, jaki wybrały kraje członkowskie. Nie próbują one współpracować bardzo blisko, ale pozostają w przyjaznych relacjach, mając podobne stanowiska w najważniejszych kwestiach. ASEAN doprowadził także do rozszerzania się kontaktów tego regionu ze światem zewnętrznym oraz wykształcenia tożsamości regionalnej. Trzeba również podkreślić stały wzrost roli państw ASEAN w handlu światowym. Kraje członkowskie tego stowarzyszenia odnoszą także sukcesy na niwie politycznej. Do takich należy zaliczyć rozwiązanie konfliktu kambodżańskiego, co znacznie wzmocniło ich pozycję i podniosło prestiż w stosunkach międzynarodowych [Latoszek, Proczek, 2001, s. 459].

Obecnie region Azji Południowo-Wschodniej wchodzi w nowy etap współpracy regionalnej, mającej na celu rozszerzenie poczynań integracyjnych na Japonię, Chiny i Koreę Południową, a więc w polu zainteresowania pozostają kraje o dużej dynamice rozwoju i znaczeniu dla gospodarki światowej. W sposób szczególny odnosi się to do sytuacji największego „tygrysa” azjatyckiego, czyli do Chin. Takie działania mogą zaowocować powstaniem największej na świecie organizacji integracyjnej skupiającej kraje o najwyższej dynamice rozwoju. To na pewno nie pozostanie faktem obojętnym dla gospodarki światowej i procesów globalizacyjnych.

W kontekście powyższych rozważań można postawić pytanie, jakie szanse na pozycję lidera w skali świata działań integracyjnych ma Unia Europejska, biorąc pod uwagę jej doświadczenia i stan zaawansowania procesów integracyjnych w ramach tego ugrupowania.

W tym miejscu można się odwołać do stwierdzenia J. Rifkina: „Europa stała się nowym »miastem na wzgórzu«. Świat przygląda się temu doniosłemu, nowemu eksperymentowi w dziedzinie zarządzania w skali ponadnarodowej z nadzieją, że da on ludzkości tak bardzo jej potrzebną wskazówkę co do kierunku, w jakim powinna zmierzać w globalizującym się świecie” [Rifkin, 2005, s. 431]. Rifkin zgłasza wprawdzie pewne wątpliwości, ale jednocześnie wyraża nadzieję, twierdząc, że „choć jest jeszcze zbyt wcześnie, by wyrokować o tym, czy »Stany Zjednoczone« Europy odniosą ostatecznie sukces, to sądzę jednak, że już teraz widać, iż w epoce, w której czas i przestrzeń szybko się kurczą, a tożsamość zyskała wielopoziomowość i wymiar globalny, za dwadzieścia pięć lat żaden kraj nie poradzi sobie w pojedynkę. Państwa europejskie pierwsze zrozumiały mechanizmy świata globalnych współzależności i podjęły stosowne działania. Inne kraje podążą za nimi” [Rifkin, 2005, s. 432].

Ze względu na zaawansowanie procesów integracyjnych w Europie i ich znaczenie dla sytuacji świata zasadna jest analiza relacji między integracją regionalną a globalizacją w realiach europejskich. Z jednej strony Unia Europejska jest podmiotem stosunków międzynarodowych wywierającym niezaprzeczalnie istotny wpływ na kształt procesów globalizacyjnych. Z drugiej strony można powiedzieć,

że Unia Europejska jest skutkiem „regionalnej globalizacji” [Pietraś, 2002, s. 253]. Stała się narzędziem, które kraje członkowskie wykorzystują nie tylko do kontaktów z otoczeniem, ale także do filtrowania wpływów tegoż otoczenia. Ta swego rodzaju europeizacja globalizacji polega na wspólnotowym zarządzaniu globalizacją zarówno wewnątrz Unii, jak i w stosunku do państw kandydujących oraz na wpływaniu na kształt procesów globalizacyjnych w systemie stosunków światowych. „Unia Europejska, jako sprawnie funkcjonujący system międzynarodowy, nie odrzuca konieczności adaptowania się do zmian środowiska międzynarodowego, ale też nie godzi się na ich pełną akceptację. Strategię tę można określić terminem „adaptacja kreatywna” [Pietraś, 2002, s. 251].

Problem polega na bezustannym poszukiwaniu punktu równowagi między kontynuacją a zmianą. W tym kontekście procesy globalizacji stanowią element zmiany. Państwa członkowskie Unii Europejskiej próbują dostosować do nich swoje struktury i funkcje, podejmując w tym celu zarówno indywidualne, jak i zbiorowe działania, przypisując szczególne znaczenie tym ostatnim.

W okresie intensyfikacji procesów globalizacyjnych i nasilenia sytuacji kryzysowych w ujęciu międzynarodowym Unia Europejska jest bezsprzecznie jednym z nielicznych dość sprawnie funkcjonujących systemów międzynarodowych. Jeśli przyjmiemy, że musi ona reagować na bodźce określone jako wewnętrzne i zewnętrzne, to ma przed sobą dwa wyzwania adaptacyjne. Jest to konieczność skoordynowanego pogłębiania procesu integracyjnego i konieczność poszerzania składu członkowskiego. W tym kontekście można przedstawić cztery podstawowe scenariusze adaptowania UE do procesów globalizacyjnych [Pietraś, 2002, s. 261]:

- scenariusz pogłębiania bez poszerzania,
- scenariusz poszerzania bez pogłębiania,
- scenariusz równoczesnego pogłębiania i poszerzania,
- scenariusz zaniechania zarówno poszerzania, jak i pogłębiania.

W rzeczywistości można wskazać jeszcze na trzecią – w praktyce najczęściej wybieraną przez organizacje międzynarodowe – ewentualność zwaną strategią kreatywną. Polega ona na „filtrowaniu wpływów środowiskowych, czyli na częściowym ich przyjmowaniu oraz na równoczesnym oraz częściowym ich odrzuceniu. Wybór takich strategii umiarkowanych, będących funkcją głębokich kompromisów zawieranych przez suwerenne państwa członkowskie, jest najbardziej prawdopodobny” [Pietraś, 2002, s. 263].

4. Podsumowanie

Dyskusja i analiza dotycząca możliwych w przyszłości scenariuszy jest o tyle zasadna, że w momentach przełomowych w historii ludzkich zbiorowości, może być z powodzeniem odniesiona do analizy zagrożeń i ryzyka towarzyszącego nie tylko rozszerzeniu Unii Europejskiej, ale i funkcjonowaniu innych ugrupowań integracyjnych. Można w tym miejscu odwołać się do pewnego cytatu: „Podobnie

jak w życiu jednostek, momenty przełomowe zdarzają się też w historii zbiorowości. Są to okresy przejściowego bezładu, kiedy dany stan rzeczy zmienia się za sprawą kilku kluczowych zdarzeń. Momenty przełomowe, a raczej pewna kategoria możliwości, które jednostka definiuje jako przełomowe, mają szczególnie związek z ryzykiem. [...] Przełomowe decyzje są niemal zawsze z definicji trudne, z uwagi na typowe przemieszanie towarzyszących im wątpliwości z rangą ich następstw” [Kotyński, 2005, s. 25].

Podsumowując rozważania zamieszczone w niniejszym artykule, można sięgnąć do stanowiska J. Stiglitz. Zwraca on uwagę na wiele istotnych aspektów globalizacji, niektóre uznając za szczególnie ważne, wręcz podstawowe dla przyszłości i pomyślności świata. Odwołując się do cytatu, można stwierdzić, że „debata o globalizacji stała się tak intensywna, ponieważ chodzi w niej o wysoką stawkę – nie tylko o dobrobyt gospodarczy, ale o całą naturę naszego społeczeństwa, a nawet być może o jego przetrwanie w znanej nam postaci” [Stiglitz, 2007, s. 298]. Ponieważ nie jest tak pięknie, jak miało być, nadal należy „usprawniać funkcjonowanie globalizacji, by służyła nie tylko bogatym i potężnym, ale wszystkim ludziom, łącznie z żyjącymi w najuboższych krajach. Wykonanie tego zadania na pewno wymagać będzie czasu i wyętej pracy” [Stiglitz, 2007, s. 301]. Niemniej jednak „jeżeli chcemy, żeby globalizacja funkcjonowała należycie, potrzebny jest nam międzynarodowy system gospodarczy, w którym dobrobyt krajów rozwiniętych i rozwijających się byłby lepiej zrównoważony: nowy globalny kontrakt społeczny między krajami rozwiniętymi i mniej rozwiniętymi” [Stiglitz, 2007, s. 295].

Literatura

- Halizak E., Kuźniar R., Simonides J., *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Warszawa 2004.
- Klein N., *No Logo*, Świat Literacki, Izabelin 2004.
- Kotyński J. (red.), *Globalizacja i integracja europejska*, PWE, Warszawa 2005.
- Latoszek E., Proczek M., *Organizacje międzynarodowe. Założenia, cele, działalność*, Elipsa, Warszawa 2001.
- Liberska B., *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, Warszawa 2002.
- Marszałek A., *Integracja europejska*, PWE, Warszawa 2004.
- McLuchan M., Fiore Q., *The Medium is the Message: An Inventory of Effects*, New York 1967.
- Pietraś M., *Globalizacja jako proces zmian społeczności międzynarodowej*, [w:] E. Pietraś, *Oblicza procesów globalizacji*, Lublin 2002.
- Rifkin J., *Europejskie marzenie*, NADIR, Warszawa 2005.
- Siodlarski J., Matera R., *Gospodarka światowa. Geneza i rozwój*, PWN, Warszawa 2004.
- Stiglitz J., *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2007.
- Szymański W., *Interesy i sprzeczności globalizacji*, Difin, Warszawa 2004.

GLOBALIZATION REGIONALIZATION INTEGRATION – INTERACTIONS AND REPERCUSSIONS

Summary

The term – globalization – has multiple meanings. It is a process to be most distinctively observed in economy, inclusive of some complex, dynamic and multidimensional changes that take place within the functioning of human civilization. The roots of globalization may be looked upon as three fundamental issues: advance in technology, techno-economic paradigm, and finally, new civilization structure.

Globalization is inevitable but its impact and consequences can be shaped. Thus much can be gained but also much can be lost. This is why some people view it as a beneficial phenomenon whereas others fiercely oppose.

Facing the necessity of adaptation processes, one must think over the essence of regional integration together with its significant role in changing the global conditions. The new integration appears as a trend towards concentration and taking efforts to gain political and economic efficiency, in order to adequately prepare for competition and protection of social values. It is also attempting to inflict certain chains of principles, so that proper balance between the means and the aims remained restored. The trends towards regional integration and creating regular integration organizations are characteristic for many parts of the world. They involve the countries which represent different levels of development, different traditions, or even different political forms of government. Both hopes and doubts accompany the process of regional integration. They refer to the influence regional integration will have on future position of the whole group and also of single countries, in terms of economy and politics.

A question may be asked: whether the European Union can take the leading part in the process of the so-called “new globalization”. It has become a helping tool for other member countries for building external relations, as well as for controlling external influences, at the same time.

The issue discussed above, being vital for the European countries, is definitely worth of notice and due studies. Possible scenarios of the development of European integration need to be created.

Izabela Seredocha

Elbląska Uczelnia Humanistyczno-Ekonomiczna

INNOWACYJNOŚĆ POLSKICH PRZEDSIĘBIORSTW NA TLE UNII EUROPEJSKIEJ

1. Wstęp

Procesy globalizacyjne, wstąpienie Polski do Unii Europejskiej, dynamiczne zmiany na rynku, nowości techniczne implikują rozwój przedsiębiorstw i determinują ciągle wdrażanie przez nich nowych rozwiązań. Od dynamiki tych zmian zależy konkurencyjność polskiej gospodarki i jej transformacja w gospodarkę opartą na wiedzy.

Jedną z cech gospodarki opartej na wiedzy jest wzrost znaczenia innowacyjności i zaawansowanych technologii w funkcjonowaniu podmiotów gospodarczych. Umiejętność wykorzystania wiedzy i informacji w celu tworzenia innowacji stanowi istotną determinantę sukcesu przedsiębiorstwa XXI wieku. Innowacje technologiczne i organizacyjne umożliwiają obniżanie kosztów oraz podnoszenie jakości wyrobów i usług. Decydują także o tempie i kierunkach rozwoju gospodarczego, w znacznym stopniu wyznaczają formy i strukturę międzynarodowej współpracy przedsiębiorstw. Są zatem czynnikiem determinującym międzynarodową konkurencyjność. Tempo i zakres kreowania oraz wdrażania innowacji decydują obecnie o pozycji rynkowej przedsiębiorstw [Poznańska].

2. Wiedza a innowacje

Innowacje można definiować jako produkty o znacznej wartości wiedzy. Są to nowości wdrożone w przedsiębiorstwie lub na rynku, jakościowo różne od istniejących rozwiązań. Mogą one mieć charakter materialny lub niematerialny. Ich efektem są zmiany techniczne, technologiczne, organizacyjne, ekonomiczne, społeczne w przedsiębiorstwie, kraju, Europie, na świecie [Dolińska, 2006, s. 42].

Współczesna rzeczywistość stanowi rezultat rewolucji naukowo-technicznych oraz nieustannego pomnażania wiedzy i jej akumulacji [Landem, 2000, s. 572, za: Geisler, Suchacka, Szczepański, 2003, s. 11]. Zdolność do wymiany i wykorzysta-

nia informacji oraz wiedzy przez współpracujące ze sobą w ramach organizacji sieciowej podmioty jest jednym z warunków sprawnego wdrażania innowacji w przedsiębiorstwie. Do podmiotów tych można zaliczyć m.in. [Dolińska, www.e-maentor.edu.pl...]: przedsiębiorstwa produkcyjne i usługowe, uczelnie, jednostki naukowo-badawcze, instytucje wspomagania i transferu innowacji oraz wiedzy (agencje rozwoju regionalnego, inkubatory przedsiębiorczości, regionalne centra transferu innowacji, technologii, parki naukowe, technologiczne, ośrodki szkoleniowe), władze rządowe i samorządowe oraz instytucje uczestniczące w finansowaniu innowacji.

Priorytetową rolę w tworzeniu i wykorzystaniu wiedzy odgrywają zasoby ludzkie, a dokładnie ich poziom i jakość kształcenia [Król, 2003, s. 45]. Ważna jest także umiejętność wykorzystania kreatywności i innowacyjności pracowników w kontekście przetwarzania informacji [Szaban, 2003, s. 73].

Właściwe wykorzystanie wiedzy stanowi determinantę globalnej konkurencyjności. Jak twierdzi M.E. Porter, przewagi konkurencyjnej należy upatrywać w zdolności do bycia innowacyjnym i ciągłym podnoszeniu poziomu innowacyjności [Porter, 2001, s. 9], co pociąga za sobą umiejętność wykorzystania wiedzy. Proces użytkowania wiedzy można powiązać z takimi elementami, jak [Hejduk, 2006, s. 28]:

- wykorzystanie osiągnięć nauki, techniki i technologii,
- kreowanie warunków przyspieszających rozwój przedsiębiorczości,
- wyższe tempo wyszukiwania i wdrażania innowacji poprzez współpracę z zapleczem naukowo-technicznym gospodarki,
- skracanie cyklu życia produktów,
- rozwój edukacji na potrzeby osiągnięcia wysokiego poziomu kwalifikacji przez kapitał intelektualny oraz szybkie wdrożenie kształcenia ustawicznego, umożliwiającego samokształcenie ambitnych i twórczych pracowników,
- rozwój inwestycji wspierających prace badawcze, w tym w zakresie nowych produktów, technologii, *know-how*, systemy informatyczne, systemy organizacji i zarządzania oraz dystrybucję,
- zwiększenie wartości dodanej osiąganey w przedsiębiorstwie dzięki inwestycji w zarządzanie wiedzą, kreowanie marki produktu, rozwój marketingu i dystrybucji oraz projektowanie i wdrażanie nowych rozwiązań,
- wzrost innowacyjności i produktywności, sprzyjający osiągnięciu przez przedsiębiorstwo odpowiedniego poziomu konkurencyjności.

Z badań przeprowadzonych przez H. Simona wynika, iż podstawą działalności małych i średnich przedsiębiorstw niemieckich, które zdobyły czołową pozycję na rynku globalnym w sprzedaży wyspecjalizowanych produktów, była strategia innowacyjna. H. Simon nazywa te przedsiębiorstwa „nieznanymi mistrzami”. Osiągnęły one przywództwo, gdyż były pionierami w zakresie technologii lub sposobu działania na rynku [Poznańska].

Innowacyjność polskiej gospodarki jest, niestety, bardzo słaba ze względu na stosunkowo mały wkład podmiotów, w tym instytucji badawczo-rozwojowych, w tworzenie nowych produktów i technologii. Poza granicami Polski wykorzystuje się niewiele polskich patentów czy rozwiązań *know-how* [Hejduk, 2006, s. 30]. Potwierdza to diagnoza sektora gospodarki zawarta w Narodowej Strategii Spójności [*Narodowe Strategiczne...*, 2006] oraz raport Ministerstwa Gospodarki pt. „Przedsiębiorczość w Polsce 2006”. Wynika z niego, iż Polska ma najniższy w Unii Europejskiej wskaźnik udziału wydatków na badania i rozwój, nadal nie ma satysfakcjonującej współpracy środowisk gospodarczych z naukowymi, niewiele przedsiębiorstw wdraża nowe technologie. Niepokoić może to, że zaledwie 1% przedsiębiorstw uwzględnia w swoich strategiach innowację¹.

Tabela 1. Skłonność do innowacji przedsiębiorstw w regionie zachodniopomorskim

Rok	Zamierza wdrożyć w ciągu roku	Zamierza wdrożyć w ciągu 3 lat	Zamierza wdrożyć w dłuższej perspektywie
2001	36%	26%	21%
2005	26%	28%	20%

Źródło: A. Lozano Platonoff, D. Miłaszewicz, S. Sysko-Romańczuk, *Innowacyjność polskich firm*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2006 nr 1, s. 52-53.

Badania przeprowadzone w 2005 r. przez zespół z Uniwersytetu Szczecińskiego nie tylko wskazują na spadek skłonności regionalnych podmiotów gospodarczych do innowacji, ale także zapowiadają jej obniżenie. Kiedy w 2001 r. innowacje technologiczne zamierzało wprowadzić 83% badanych podmiotów, to w 2005 r. już tylko 74% (tab. 1). W 2005 r. udział przedsiębiorstw, które nie wdrożyły żadnej innowacji technologicznej wzrósł o 3% i osiągnął poziom 25%. Były to głównie firmy małe [Lozano Platonoff, Miłaszewicz, Sysko-Romańczuk, 2006, s. 51-57]².

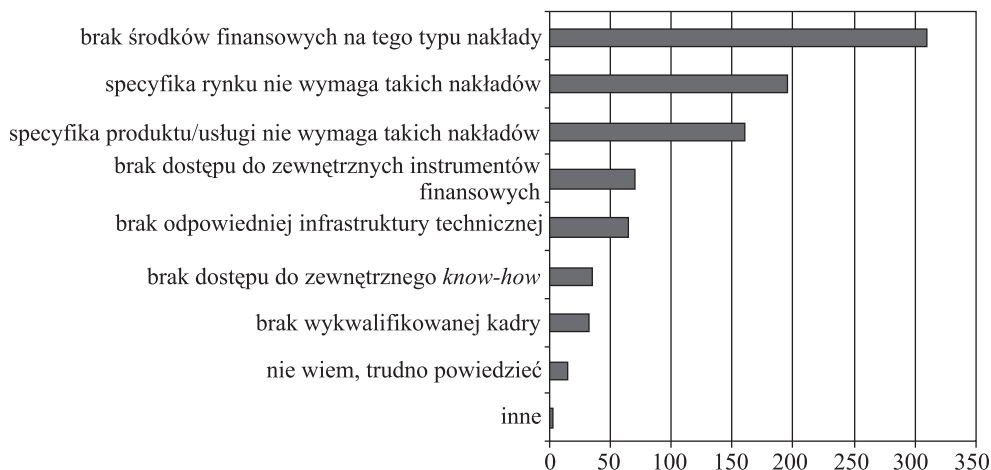
3. Bariery innowacyjności

Od początku transformacji polskiej gospodarki bariery utrudniające wprowadzanie innowacyjnych rozwiązań nie uległy zmianie i związane są przede wszystkim z kosztami, a także ze słabo rozwiniętą infrastrukturą komercjalizacji nauki i techniki, co w efekcie hamuje wykorzystanie badań w gospodarce (rys. 1).

¹ Na podstawie badań przeprowadzonych przez Polską Konfederację Pracodawców Prywatnych „Lewiatan” [*Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, s. 49].

² Badania przeprowadzono na grupie 540 firm funkcjonujących w regionie zachodniopomorskim.

Powody niewprowadzania innowacji



Rys. 1. Czynniki hamujące wprowadzanie innowacji w polskich przedsiębiorstwach

Źródło: *Wyniki badań innowacyjności polskich małych i średniej wielkości przedsiębiorstw*, PARP, Warszawa, lipiec 2005, [za:] *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl>, s. 50.

4. Struktura nakładów na innowacje

W strukturze polskich przedsiębiorstw w latach 2002-2004 dominują podmioty zatrudniające od 50 do 249 pracowników. Udział przedsiębiorstw, które w tym okre-

Tabela 2. Podmioty gospodarcze w Polsce w latach 2002-2004 i ich stosunek do innowacji

Rok	2002	2003	2004
Wyszczególnienie			
Liczba przedsiębiorstw ogółem	8448	7997	8021
Udział przedsiębiorstw sektora prywatnego	85,5%	86,4%	87,7%
Udział przedsiębiorstw o liczbie zatrudnionych			
od 50 do 249	79,5%	79,8%	80,2%
od 250 do 499	12,1%	12,0%	11,7%
powyżej 499	8,4%	8,2%	8,1%
Udział przedsiębiorstw, które prowadziły działalność inwestycyjną związaną z innowacjami	40,5%	39,3%	39%
Nakłady ponoszone na działalność innowacyjną przypadające na 1 przedsiębiorstwo (tys. zł)	4442,8 tys.	4932,2 tys.	4928,7 tys.

Źródło: GUS: Nauka i Technika w 2002, 2003, 2004, za: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl>, s. 51.

się prowadziły działalność innowacyjną, a więc ponosiły związane z tym nakłady finansowe, jest stosunkowo niski – w 2004 r. wyniósł 39% i nieznacznie maleje (tab. 2). Jedno przedsiębiorstwo przeznaczyło na inwestycje związane z innowacjami średnio prawie 4,929 mln zł, jest to również nieco mniej niż w 2003 r.

Najbardziej innowacyjne w latach 2002-2004 były małe przedsiębiorstwa z Małopolski i Śląska – 23% z nich wdrożyło innowacje. Najslabiej zaś wypadły firmy w Lubuskim (11%), Podlaskim i Wielkopolskim (13%). W grupie średnich firm najbardziej innowacyjne były podmioty ze Śląska (49%) i Lubelszczyzny (46%), najslabiej w tej kategorii wypada Zachodniopomorskie (tab. 3). Ma to związek z prowadzeniem działalności badawczo-rozwojowej. Należy zauważyć, że chętniej prowadzą ją firmy średnie.

Tabela 3. Działalność innowacyjna i badawczo-rozwojowa MSP w regionach

Województwo	Firmy prowadzące działalność B+R		Firmy, które wdrożyły innowacje w latach 2002-2004	
	małe	średnie	małe	średnie
Dolnośląskie	9%	14%	16%	35%
Kujawsko-pomorskie	6%	13%	17%	36%
Lubelskie	6%	14%	19%	46%
Lubuskie	3%	10%	11%	33%
Łódzkie	2%	16%	15%	39%
Małopolskie	7%	16%	23%	43%
Mazowieckie	5%	17%	16%	44%
Opolskie	6%	14%	17%	41%
Podkarpackie	5%	15%	21%	41%
Podlaskie	4%	13%	13%	32%
Pomorskie	12%	14%	16%	39%
Śląskie	8%	16%	23%	49%
Świętokrzyskie	3%	17%	20%	44%
Warmińsko-mazurskie	3%	17%	20%	43%
Wielkopolskie	2%	9%	13%	35%
Zachodniopomorskie	3%	13%	15%	29%

Źródło: *Innowacyjność 2006. Stan innowacyjności, metody wspierania, programy badawcze*, Raport pod red. A. Żoźnierskiego, <http://www1.ukie.gov.pl/www/serce.nsf/0/3F584A28637C0DE2C12571A800323251?Open>, s. 11.

Struktura nakładów na działalność innowacyjną również uległa pogorszeniu (tab. 4). Niepokoić może fakt, że w kategorii badania i rozwój nakłady te wprawdzie ostatnio wzrosły, ale nie osiągnęły poziomu z 2003 r. Maleją także wydatki związane z zakupem gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw, a obok wydatków na B+R stanowią one efektywne narzędzie podnoszenia innowacyjności przedsiębiorstw. Największe nakłady polskie przedsiębiorstwa ponoszą na zakup nowych maszyn i urządzeń – w 2005 r. stanowiły one prawie 59% wszystkich środków przeznaczonych na działalność innowacyjną.

Tabela 4. Struktura nakładów na działalność innowacyjną w latach 2002-2005

Rok	B+R	Szkolenia pracowników	Marketing nowych i zmodernizowanych wyrobów	Nakłady inwestycyjne na budynki i budowlę	Nakłady na maszyny i urządzenia	Zakup technologii w postaci dokumentacji	Pozostałe nakłady
2002	9,3%	0,2%	1,5%	20%	62,8%	3,0%	3,2%
2003	11,1%	0,2%	1,4%	15,6%	63,3%	4,8%	3,6%
2004	7,5%	0,2%	2,6%	23,2%	59,8%	2,8%	3,8%
2005	9,6%	brak danych	2,0%	brak danych	58,6%	2,4%	brak

Źródło: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, s. 51; GUS, „Rocznik Statystyczny” 2006.

Według European Innovation Scoreboard 2005 udział MSP wprowadzających innowacje wyniósł w Polsce 12,5%³, w Austrii 44,7%, a w Danii 43,4% (tab. 5).

Tabela 5. Udział MSP wprowadzających innowacje

Kraj	Wskaźnik
Austria	44,7%
Dania	43,4%
Łotwa, Słowenia	14,9%
Węgry	13,2%
Polska	12,5%

Źródło: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, http://www.mg.gov.pl, s. 52.

Działalność innowacyjną polskie przedsiębiorstwa finansują przede wszystkim z własnych środków (stanowią one 78,9% nakładów), pozostała część to m.in. kredyty, środki pozyskane z zagranicy w formie bezzwrotnych dotacji oraz środki z budżetu państwa (dane za rok 2004).

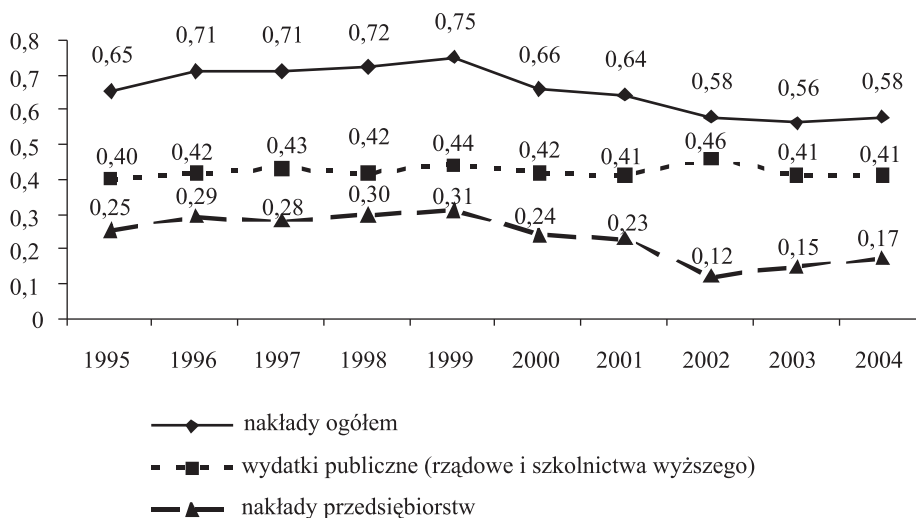
5. Nakłady na B+R

Szczególnym atrybutem innowacyjności jest możliwość zdobycia i tworzenia wiedzy [Popławski, 2006, s. 8], proces ten wymaga jednak odpowiedniego finansowania. Relatywnie niski poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw, a tym samym i polskiej gospodarki można zilustrować, biorąc pod uwagę m.in. wysokość nakładów brutto na B+R w relacji do PKB oraz liczbę zgłoszeń patentowych. Go-

³ Według badania statystycznego CIS-3, ze względu na brak możliwości wykorzystania danych dotyczących działalności innowacyjnej (struktura, źródła nakładów) w UE, porównywalne dane dotyczą jedynie strony ostatecznych wyników.

spodarka oparta na wiedzy zakłada ściśle powiązania między podmiotami naukowo-badawczymi a rozwojem przedsiębiorczości. Prowadzenie badań stanowi ważne źródło procesów innowacyjnych, ale jest kosztowne.

Za niepokojący należy uznać fakt, iż począwszy od 1999 r., maleje w Polsce wskaźnik relacji nakładów na B+R do PKB. Nieznaczny wzrost odnotowano w 2004 r., kiedy to wskaźnik osiągnął poziom 0,58% (rys. 2), rok później obniżył się o jedną setną (0,57%) [GUS, *Nauka i technika*, 2006]. Badania finansowane są głównie z budżetu, choć należy odnotować rosnącą tendencję nakładów poniesionych przez przedsiębiorstwa. Nadal jednak jest to udział niewielki, w 2004 r. wyniósł 0,17% w relacji do PKB. W UE oraz w USA od 50 do 70% wydatków na naukę pochodzi ze źródeł komercyjnych [Geisler, Suchacka, Szczepański, 2003, s. 117].

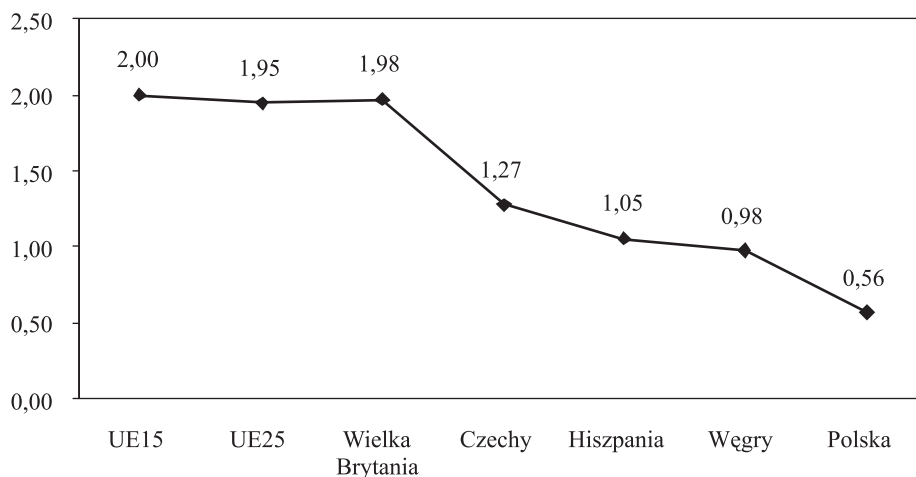


Rys. 2. Nakłady na B+R w relacji do PKB w Polsce w latach 1995-2004

Źródło: opracowanie DRG MG za: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, s. 53.

Niekorzystnie wypada także porównanie wskaźnika nakładów na B+R z Unią Europejską. W 2003 r. w UE 15 wskaźnik ten wyniósł 2%, a w UE 25 – 1,95%. Polska wypada też słabo na tle krajów, które podobnie jak ona zostały członkami Unii w 2004 r. (rys. 3). Wyprzedzają ją m.in. Węgry i Czechy. Gospodarki tych państw, szczególnie Czech, ze względu na specyficzne uwarunkowania historyczno-polityczne mogłyby stać się dla Polski punktem odniesienia w doborze skutecznych instrumentów stymulujących innowacyjność przedsiębiorstw.

Zgodnie z danymi European Innovation Scoreboard 2005 niekorzystny jest także udział sprzedaży nowych lub zmodernizowanych wyrobów dla rynku w sprzedaży przedsiębiorstw ogółem. W analizowanym roku wyniósł on w Polsce 3,4%, dla porównania na Słowacji – 10,9%, w Portugalii – 10,8%, Finlandii –



Rys. 3. Porównanie wskaźnika nakładów na B+R w relacji do PKB (w %, dane za rok 2003)

Źródło: opracowanie na podstawie: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, s. 53.

5,1%, a na Węgrzech – 0,8%. Natomiast udział sprzedaży nowych lub zmodernizowanych wyrobów dla przedsiębiorstw w sprzedaży przedsiębiorstw ogółem kształtował się na poziomie 9,6%, dla porównania w Danii – 25,6%, w Niemczech – 23,3%. Najniższe udziały sprzedaży odnotowano dla Węgier – 2% i Holandii – 2,5% [*Przedsiębiorczość w Polsce 2006...*, s. 52].

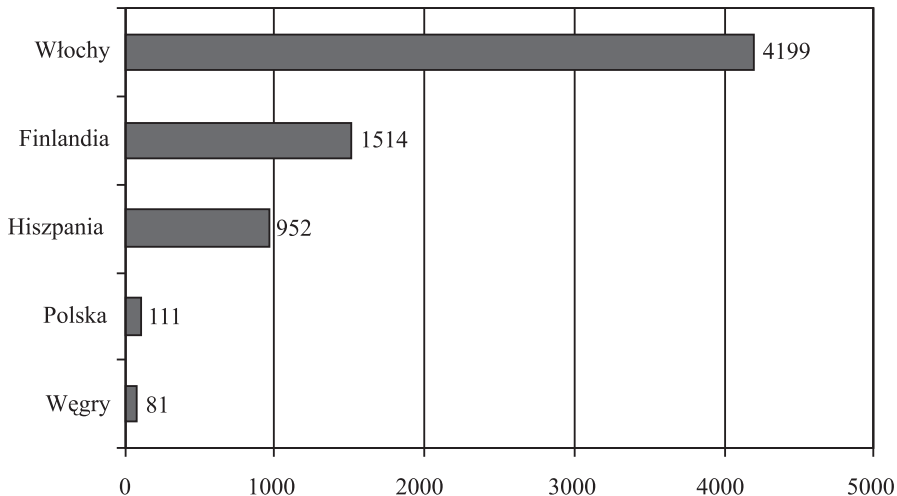
6. Wynalazki i patenty

Polska plasuje się na końcowych miejscach także pod względem liczby wynalazków zgłaszanych do ochrony patentowej oraz liczby udzielonych patentów. Według raportu rocznego Europejskiego Urzędu Patentowego za rok 2005 nasz kraj ma na swoim koncie 111 zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego, gdy tymczasem Włochy aż 4199, Finlandia 1514 (rys. 4). Polskie wynalazki wymagają więc skutecznej promocji międzynarodowej.

Maleje także liczba wynalazków zgłaszanych do ochrony patentowej w Urzędzie Patentowym RP – prawie o 15%, za to rośnie liczba patentów, w 2005 r. opatentowano 1054 wynalazki, a więc o 35,5% więcej (tab. 6). Opatentowany został niemal co drugi zgłoszony wynalazek. Spada też liczba zgłoszonych w Polsce wynalazków zagranicznych (najwięcej zostało ich zgłoszonych w ramach Układu o Współpracy Patentowej – PTC), w 2005 r. jest mniejsza prawie o 15%, nieznacznie zmniejszyła się także liczba udzielonych w tej kategorii patentów.

Wskaźnikiem innowacyjności polskich przedsiębiorstw jest również udział eksportu wyrobów wysokiej techniki w obrotach handlu zagranicznego, utrzymu-

jący się na niskim poziomie (tab. 7). W 2004 r. wyniósł 2,3%, natomiast w UE osiągnął poziom 17,8% (dane za rok 2003). Polskie przedsiębiorstwa cztery razy więcej importują wyrobów wysokiej techniki niż eksportują. W najbliższych latach te relacje należałoby odwrócić.



Rys. 4. Liczba zgłoszeń patentowych do Europejskiego Urzędu Patentowego

Źródło: opracowanie na podstawie: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, s. 54

Tabela 6. Patenty oraz wynalazki zagraniczne w latach 2002-2005

Wyszczególnienie \ Rok	2002	2003	2004	2005	Dynamika 2005/2004
	Zgłoszone wynalazki krajowe	2313	2268	2381	
Udzielone patenty	834	613	778	1054	135,5
Wynalazki zagraniczne zgłoszone w Polsce:					
– bezpośrednio w Urzędzie patentowym RP	849	796	398	199	50,0
– w ramach Układu o Współpracy Patentowej (PCT)	3446	3145	4961	4366	88,0
Udzielone patenty	1437	1103	1016	989	97,3

Źródło: opracowanie na podstawie: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, s. 54; „Rocznik Statystyczny” 2006.

Tabela 7. Udział importu i eksportu wyrobów wysokiej techniki w obrotach handlu zagranicznego

Rok	Import	Eksport
2002	10,1%	2,2%
2003	9,5%	2,6%
2004	9,2%	2,3%

Źródło: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, s. 54.

Tabela 8. Cztery kategorie krajów UE (lub pretendujących do Unii) po uwzględnieniu wskaźnika innowacyjności

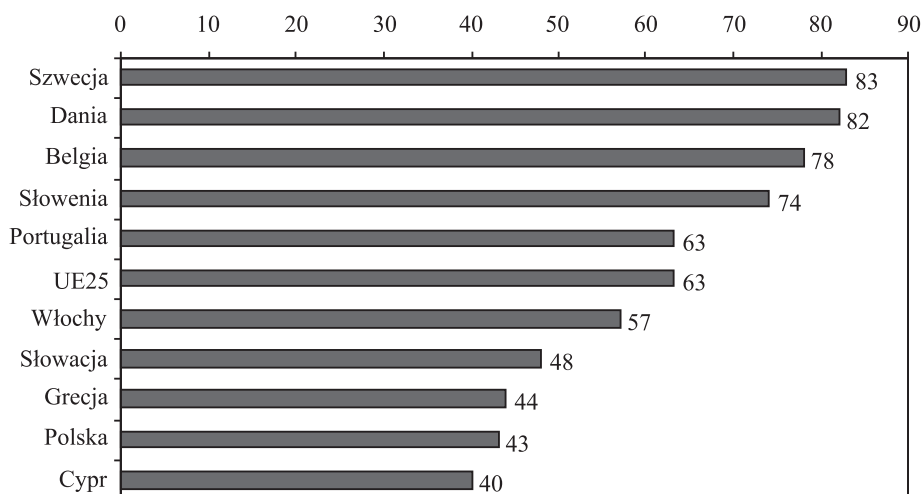
Kraje wiodące	Kraje o średnich wynikach	Kraje doganiające	Kraje „tracące grunt”
Szwajcaria, Finlandia, Szwecja, Dania, Niemcy	Francja, Luksemburg, Irlandia, Wielka Brytania, Niderlandy, Belgia, Austria, Norwegia, Włochy i Islandia	Słowenia, Włochy, Portugalia, Czechy, Litwa, Łotwa, Grecja, Cypr, Malta	Polska, Estonia, Hiszpania, Bułgaria, Słowacja, Rumunia, Turcja

Źródło: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, s. 55.

Biorąc pod uwagę wskaźnik innowacyjności SII publikowany w raporcie Komisji Europejskiej, uwzględniający 20 wskaźników dotyczących m.in. wykształcenia, wydatków na B+R, patentów, innowacyjności MSP, finansowania innowacji, oraz średnią stopę wzrostu wskaźnika innowacyjności, Polska, obok Estonii, Hiszpanii, Bułgarii, Słowacji, Rumunii i Turcji, została zakwalifikowana do kategorii krajów „tracących grunt” (tab. 8). Jest to bardzo niepokojące. Polska gospodarka wymaga więc skutecznych działań eliminujących, przynajmniej w pewnym zakresie, wysokie bariery innowacyjności oraz zachęcających przedsiębiorców do podejmowania ryzyka związanego z wdrażaniem nowej myśli technicznej.

7. Technologie ICT

Przyjazne środowisko dla tworzenia innowacji w dużym stopniu uwarunkowane jest dynamiką usprawniania infrastruktury teleinformatycznej, a więc ułatwianiem przedsiębiorcom dostępu do Internetu oraz umiejętnością wykorzystania technologii ICT. W 2006 r. 89% przedsiębiorstw w Polsce miało dostęp do Internetu, ze stałych połączeń szerokopasmowych korzystało 46%. Wprawdzie jest to o 18% więcej w stosunku do 2004 r., co oddaje korzystną dynamikę w tym zakresie, ale nadal na tle krajów Unii pod tym względem Polska zajmuje odległe miejsce (rys. 5). W UE 25 wskaźnik ten wynosi 63%.



Rys. 5. Udział przedsiębiorstw z dostępem do szerokopasmowego Internetu (w %, 2005)

Źródło: Eurostat, za: *Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>, s. 118.

Pod względem dostępu do Internetu najbardziej zaawansowanym działem polskiej gospodarki jest sektor finansowy, z połączeń szerokopasmowych z Internetem najczęściej korzystają firmy informatyczne – 87% w 2006 r. [Szymanek]. Polska gospodarka w celu sprostania konkurencji musi nadal dynamicznie rozwijać infrastrukturę informatyczno-telekomunikacyjną. Konieczne staje się też rozwinięcie wśród pracowników (ale też i w całym społeczeństwie) umiejętności korzystania z nowych technologii. Dzięki temu można obniżyć koszty wielu operacji handlowych i usługowych [Hejduk, 2006, s. 29].

Z przeprowadzonej przez Ministerstwo Gospodarki analizy sektora MSP wynika, że w 2006 r. wprowadzenie rozwiązań innowacyjnych zadeklarowało 20% mikroprzedsiębiorstw oraz 30% małych i średnich firm. Najchętniej innowacje wprowadzają przedsiębiorstwa w aglomeracjach miejskich (30% firm, w wiejskich 20%), najczęściej robią to firmy produkcyjne (40% firm), a najrzadziej firmy przewozowe (niecałe 10%). W grupie przedsiębiorstw deklarujących wprowadzenie innowacji w 2007 r. większość stanowiły firmy, które innowacje wprowadziły już w 2006 r. [*Trendy rozwojowe...*, s. 22]. Nadal za podstawową przeszkodę utrudniającą wdrażanie innowacji przedsiębiorcy uważają brak możliwości sfinansowania nowych rozwiązań (42% wskazań) i zbyt duże ryzyko takich inwestycji (31%). Mimo to aż 85% ankietowanych przedsiębiorców uznało, iż w najbliższych latach innowacyjność będzie niezbędnym elementem poprawy konkurencyjności firmy [*Trendy rozwojowe...*, s. 22]. Polscy przedsiębiorcy mają więc świadomość rosnącej roli innowacji.

8. Podsumowanie

Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej wywołało wzrost konkurencyjności, gdyż spowodowało łatwiejszy dostęp na polski rynek produktów i usług z innych państw Europy. Przed polskimi przedsiębiorstwami pojawiły się poważne wyzwania, w tym sprostanie presji konkurencji. Podstawowym źródłem przewagi konkurencyjnej w nowych uwarunkowaniach gospodarczych stała się zdolność do bycia innowacyjnym. Poziom innowacyjności polskich przedsiębiorstw na tle Unii Europejskiej jest stosunkowo niski. Za pozytywny należy uznać fakt, iż polscy przedsiębiorcy zdają sobie sprawę ze znaczenia innowacyjności dla pozycji rynkowej ich przedsiębiorstw, oczekują jednak od państwa skutecznych instrumentów wpierających wdrażanie nowych rozwiązań.

Jak słusznie zauważa I.K. Hejduk [Hejduk, 2006, s. 30], polskie przedsiębiorstwa potrzebują opracowania narodowego systemu innowacyjnego, jak ma to już miejsce w Finlandii, Korei Południowej, Chinach, Czechach i na Węgrzech. Program ułatwiłby wykorzystanie wiedzy globalnej, transfer technologii *know-how*, nauczanie języków obcych. Konieczne jest także udostępnianie w wersji elektronicznej opracowań z dziedziny zarządzania, zwiększenie nakładów na badania i rozwój w sektorze publicznym oraz stworzenie odpowiednich mechanizmów dla zwiększenia nakładów na ten cel w sektorze prywatnym.

W Narodowej Strategii Spójności na lata 2007-2013⁴ za priorytet został uznany wzrost konkurencyjności polskiej gospodarki opartej na wiedzy poprzez m.in. podnoszenie jej innowacyjności, budowę i modernizację infrastruktury technicznej i społecznej, poprawę jakości kapitału ludzkiego, jakości funkcjonowania instytucji publicznych oraz rozbudowę mechanizmów partnerskich. Podobne założenia dotyczące konkurencyjności polskiej gospodarki znalazły się w Strategii Zrównoważonego Rozwoju Polski do 2025. Wynikają one z głównego celu Strategii lizbońskiej, zakładającego stworzenie na terytorium Europy do 2010 r. najbardziej konkurencyjnej gospodarki.

Realizacji powyższych założeń ma służyć m.in. Program Operacyjny „Innowacyjna gospodarka 2007-2013”⁵. Celem głównym PO IG jest rozwój polskiej gospodarki oparty na innowacyjnych przedsiębiorstwach. Program zakłada kompleksowe wsparcie innowacyjnych przedsięwzięć gospodarczych, prowadzenie prac badawczo-rozwojowych, wzrost konkurencyjności polskiej nauki i zwiększenie jej roli w rozwoju gospodarczym, wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce, doradztwo i szkolenia. Pomocą zostanie objęte także otoczenie biznesu, a więc parki technologiczne, centra transferu technologii czy fundusze kapitału podwyższonego ryzyka. Wielkość wsparcia finansowego dla Polski w latach 2007-2013 przeznaczonego na PO „Innowacyjna gospodarka” wy-

⁴ <http://www.wm.24.pl/download/nsro2007-2013.pdf>.

⁵ <http://www.funduszezstrukturalne.gov.pl/NSS/programy/krajowe/POIG/>.

nosi 8,3 mld euro, co stanowi 12,3% przeznaczonych dla nas środków. Właściwe wykorzystanie tych środków zwiększa szanse na wzmocnienie roli polskich przedsiębiorstw w gospodarce międzynarodowej.

Literatura

- Dolińska M., *Kapitał intelektualny a innowacje*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2006 nr 8.
- Dolińska M., *Wpływ kapitału intelektualnego organizacji na rozwój innowacji*, http://www.e-mentor.edu.pl/arttykul_v2.php?numer=14&id=262.
- Geisler R., Suchacka M., Szczepański M.S., *Wiedza w przedsiębiorstwie. Kapitał ludzki w zarządzaniu wiedzą*, Śląskie Wydawnictwa Naukowe WSZiNS w Tychach, Tychy 2003.
- Hejduk I. K., *Główne uwarunkowania rozwoju nauk zarządzania w Polsce*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2006 nr 3.
- Król H., *Edukacja jako kluczowy element w budowaniu GOW*, [w:] B. Wawrzyniak (red.), *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 45.
- Landen D., *Bogactwo i nędza narodów*, Warszawa 2000.
- Lozano Platonoff A., Miłaszewicz D., Sysko-Romańczuk S., *Innowacyjność polskich firm*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2006 nr 1.
- Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007-2013*, Narodowa Strategia Spójności, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa, listopad 2006 r., <http://www.wm.24.pl/download/nsro2007-2013.pdf>.
- Popławski W., *Wiedza w innowacyjnym przedsiębiorstwie*, „*Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa*” 2006 nr 6.
- Porter M.E., *Porter o konkurencji*, PWE, Warszawa 2001.
- Poznańska K., *Innowacyjność jako źródło przewagi konkurencyjnej polskich przedsiębiorstw*, <http://www.centrumwiedzy.edu.pl/cw/index.php?sm=130&ca=396&al=dd1>.
- Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka 2007-2013, <http://www.fundusze-strukturalne.gov.pl/NSS/programy/krajowe/POIG/>.
- Przedsiębiorczość w Polsce 2006*, Ministerstwo Gospodarki, <http://www.mg.gov.pl/>.
- Szaban J., *Przedsiębiorstwo inteligentne – główny aktor w budowaniu GOW*, [w:] B. Wawrzyniak (red.), *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003, s. 73.
- Szymanek V., *Spółeczeństwo informacyjne: wykorzystanie technologii informacyjno-telekomunikacyjnych w 2006*, <http://www.stat.gov.pl>.
- Trendy rozwojowe sektora MSP w ocenie przedsiębiorców w drugiej połowie 2006 roku*, <http://www.mg.gov.pl/>.
- Wawrzyniak B. (red.), *Zarządzanie wiedzą w przedsiębiorstwie*, Wydawnictwo WSPiZ im. L. Koźmińskiego, Warszawa 2003.

THE INNOVATION OF THE POLISH ENTERPRISES SET IN THE EU

Summary

The ability of taking advantage of knowledge and information to create the innovation is a crucial factor in the success of any enterprise in the 21st century. The innovation of the Polish economy is unfortunately very weak because of relatively small contribution of companies, for instance, research institutions in creating new products and technologies. Moreover, not many Polish patents and know-how solutions are used abroad. Hopefully, the Polish entrepreneurs are conscious of importance of innovation for market position of their companies. But, on the other hand, they expect effective instruments from the Polish government supporting the implementation of the new solutions.

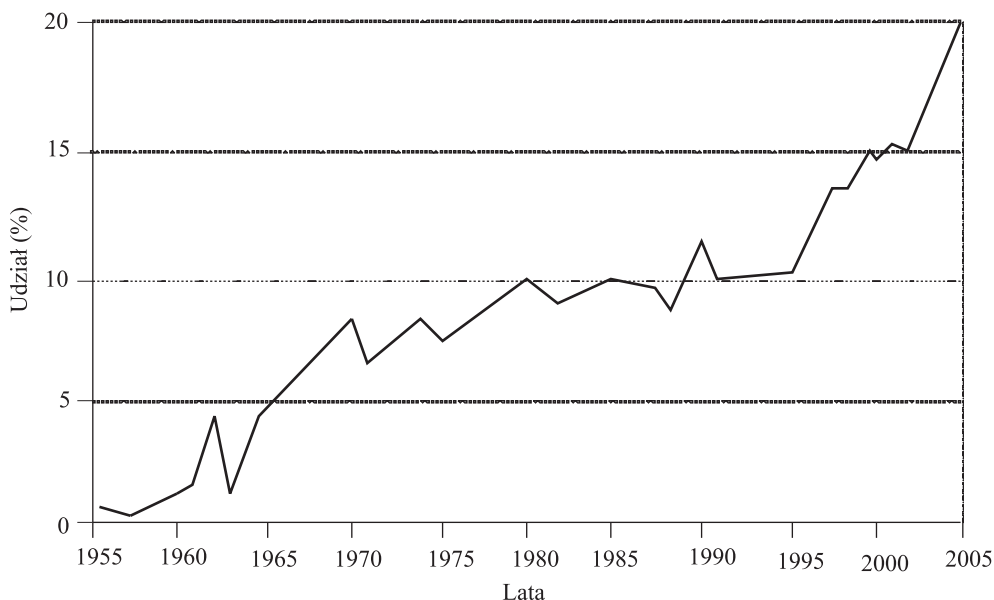
Jan Skonieczny, Adam Świda

Politechnika Wroclawska

INNOWACYJNOŚĆ JAKO CZYNNIK WZROSTU KONKURENCYJNOŚCI REGIONU

1. Wstęp

Globalizacja gospodarki radykalnie zaostrzyła konkurencję w świecie. Kontynenty, państwa, regiony oraz przedsiębiorstwa o charakterze międzynarodowym i lokalnym muszą się angażować w tworzenie i budowę swojej pozycji konkurencyjnej na rynku. Pozycja konkurencyjna regionu odzwierciedla z jednej strony jego powodzenie, a z drugiej niepowodzenie w prowadzonej aktywności roz-



Rys. 1. Wzrost liczby artykułów naukowych z występującą w tytule „innowacją”

Źródło: *The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford University Press 2005, s. 2.

wojowej i społecznej. Silna pozycja konkurencyjna regionu jest wynikiem skonstruowania przez ten region systemu tworzącego klimat dla rozwoju. Długotrwały rozwój rozumiany jest jako zbiór atutów, które pozwalają na utrzymywanie wysokiej efektywności w długim czasie oraz harmonijne rozwijanie się regionu. Podstawowym elementem konkurencyjności regionu jest jego potencjał innowacyjny rozumiany jako zdolność tworzenia i absorpcji innowacji. Znaczenie innowacji stale rośnie. Wyrazem tego może być rosnąca liczba artykułów naukowych zawierających w tytule słowo „innowacja” (zob. rys. 1). Największy ich udział przypada na ostatnie 15 lat.

Jednym z powodów tych zmian jest odnoszenie terminu „innowacja” nie tylko do poziomu przedsiębiorstwa, ale również do regionu i państwa. Sytuacja ta przypomina awans strategii konkurencyjnych z poziomu przedsiębiorstw na poziom jednostek samorządu terytorialnego. W przeszłości strategie dotyczyły przedsiębiorstw i organizacji, obecnie zaś strategie rozwoju jednostek samorządowych czy regionów wpisali się na stałe do obszaru zarządzania.

2. Pojęcie innowacyjności regionu

Innowacyjność i innowacja są pojęciami złożonymi. Najczęściej przyjmuje się, że innowacyjność jest cechą podmiotów gospodarczych lub gospodarek, oznaczającą zdolność do tworzenia i wdrażania innowacji, jak również ich absorpcji, wiążącą się z aktywnym zaangażowaniem się w procesy innowacyjne i podejmowanie działań w tym kierunku. Innowacyjność oznacza również zaangażowanie w zdobywanie zasobów i umiejętności niezbędnych do uczestniczenia w tych procesach [Matusiak, 2005, s. 75].

Tradycyjne rozumienie innowacji jest ściśle związane z przedsiębiorstwem. Za klasyczną należy uznać definicję sformułowaną na początku XX wieku przez J. Schumpetera. Według niego innowacja to proces charakteryzowany przez „nieciągłe przeprowadzanie nowych kombinacji w pięciu następujących przypadkach [Lichtarski, 2003]:

- Wprowadzenie nowego towaru – tj. towaru, z jakim konsumenci nie są jeszcze obeznani – lub nowego gatunku jakiegoś towaru.
- Wprowadzenie nowej metody produkcji, tj. metody jeszcze niewypróbowanej praktycznie w danej gałęzi przemysłu.
- Otwarcie nowego rynku, tj. rynku, na którym dana gałąź przemysłu danego kraju nie była uprzednio wprowadzona, bez względu na to, czy rynek ten istniał przedtem, czy też nie istniał.
- Zdobycie nowego źródła surowców lub półfabrykatów i to znów niezależnie od tego, czy źródło to istniało, czy też musiało być dopiero stworzone.
- Przeprowadzenie nowej organizacji jakiegoś przemysłu, np. stworzenie sytuacji monopolistycznej lub złamanie pozycji monopolistycznej”.

J. Kay przedstawia innowację w kategorii potencjału. Według niego innowacja to zdolność przedsiębiorstwa do tworzenia nowych technologii, produktów, sposobów działania na rynku i zarządzania [Romanowska, 2004, s. 294].

Najnowsze rozumienie innowacji staje się coraz szersze. W dyskusji dotyczącej innowacji, sponsorowanej przez U.S. Commerce Department, przyjęto, że innowacja to [Walters, 2007]: projekt, wynalazek, wprowadzenie nowych lub alternatywnych produktów, usług, procesów, systemów, struktur organizacyjnych lub modeli biznesu w celu wykreowania nowych wartości dla klientów oraz korzyści finansowych dla przedsiębiorstwa.

Innowacyjność może być postrzegana na poziomie jednostkowym, organizacyjnym i makroekonomicznym. W tym ostatnim przypadku mówi się o innowacyjności regionów¹. Przez to pojęcie rozumie się zdolność i chęć regionów do ciągłego poszukiwania i wykorzystywania w praktyce gospodarczej wyników badań naukowych i prac badawczo-rozwojowych, nowych koncepcji, pomysłów, wynalazków, doskonalenia i rozwoju wykorzystywanych technologii produkcji materialnej i niematerialnej (usługi), wprowadzania nowych metod i technik w organizacji i zarządzaniu, doskonalenia i rozwijania infrastruktury oraz zasobów wiedzy [Matusiak, 2005, s. 76]. W artykule przyjmuje się, że innowacyjność to zdolność do wprowadzania zmian (nowości) w regionie, a tymi nowościami mogą być, np.: wynalazki generowane przez przedsiębiorstwa i lokalne organizacje.

3. Jak mierzyć innowacyjność regionu?

Pomiar innowacyjności nie jest procesem prostym. Dotyczy to zarówno innowacyjności przedsiębiorstw, jak i innowacyjności regionów. Pojęcie innowacyjności, jak wcześniej już wykazano, jest bardzo pojemne. Problem innowacyjności regionów nie jest do końca rozpoznany. Istnieją już miary jej oceny, ale nie są one jeszcze szeroko rozpowszechnione. Innowacyjność regionów mierzy się najczęściej na podstawie danych o wydatkach na prace badawczo-rozwojowe (B+R) w poszczególnych regionach. Jest to miara wygodna, która opiera się na statystycznej bazie danych w krajach OECD [*The Oxford Handbook...*, 2005, s. 151].

¹ Pojęcie regionu jest różnie definiowane w zależności od przyjętego kryterium. Z administracyjnego punktu widzenia za region uważa się wyodrębniony o wspólnych cechach (społecznych, ekonomicznych, kulturowych) obszar, w którym istnieje jeden ośrodek centralny, który oddziałuje na cały ten teren. Istotną cechą regionu jest posiadanie względnej samodzielności (autonomii) oraz wspólnej organizacji i władzy. Regiony w Unii Europejskiej klasyfikuje się według nomenklatury NUTS (*nomenclature des unites territoriales statistiques*), która została wprowadzona przez EUROSTAT – urząd statystyczny działający przy Komisji UE. Klasyfikacja na jednostki NUTS opiera się na wcześniejszych podziałach instytucjonalnych istniejących w krajach członkowskich. Wszystkie regiony w UE zostały zaliczone do czterech grup: NUTS 0 – dotyczy obszaru poszczególnych krajów członkowskich, NUTS 1 – makroregionów, NUTS 2 – regionów, NUTS 3 – mniejszych jednostek podziału terytorialnego.

Miary odnoszące się do wysokości nakładów na B+R mają jednak charakter typowo ekonomiczny. Natomiast innowacja nie jest jednowymiarowa. Na innowacyjność mają wpływ takie elementy, jak: idee, procesy uczenia, kreowanie wiedzy, rdzenne kompetencje organizacji itp. Wszystkie wymienione czynniki umykają więc prostemu pomiarowi nakładów B+R. Obecnie zaleca się wielokryterialny pomiar innowacyjności regionu na bazie wielu wskaźników. Do takich wskaźników można zaliczyć [*The Oxford Handbook...*, 2005, s. 152]:

- nakłady na prace B+R,
- zgłoszenia patentowe i przyznane patenty,
- liczbę publikacji naukowych i cytowań (np. *Science Citation Index* – SCI).

Dużym ograniczeniem przy pomiarze innowacyjności regionów jest dostępność danych. W opracowaniach dotyczących innowacyjności regionów często spotyka się dane niepełne bądź nieaktualne. Niektórych danych nie można zdobyć, bo nie istnieją. Dotyczy to szczególnie regionów z tych krajów, które dopiero od niedawna są członkami Wspólnoty Europejskiej. Pomimo trudności należy dokonywać pomiaru innowacyjności regionów w celu efektywnego zarządzania nimi. Mając to na uwadze, opracowano wiele zagregowanych wskaźników (indeksów) odnoszących się do innowacyjności, przedsiębiorczości i konkurencyjności regionu (oraz kraju). Najważniejsze z nich to:

- *European Innovation Scoreboard – EU Commission*
[<http://trendchard.cordis.lu>],
- *European Regional Innovation Scoreboard – EU Commission*
[<http://trendchard.cordis.lu>],
- *Innovation Scoreboard Lazio – Filas S.p. A* [www.osservationfilas.it],
- *Regional Innovation Scoreboard – IPI – Istituto per Promozione Industriale*
[www.Riditt.it/documenti],
- *UK Competitiveness Index – Department of Trade and Industry, UK Government* [www.dti.gov.uk/opportunityforall/indicators2/index.htm],
- *Index of Massachusetts Innovation Economy – Massachusetts Technology Collaborative* [www.mtpc.org/2001index/about.htm],
- *Science, Technology and Innovation Scoreboard – OECD – OCSE*
[www.oecd.org],
- *New Economy Index – Progressive Policy Institute*
[www.neweconomyindex.org],
- *Global Entrepreneurship Monitor – GEM Consortium*
[www.gemconsortium.org],
- *US Innovation Index – Council on Competitiveness* [www.compete.org],
- *Mississippi Innovation Index – Mississippi Technology Alliance*
[www.innovationindex.ms],
- *Maine Innovation Index – Maine Science and Technology Foundation*
[www.mstf.org/innovation_index],

- *Index of Innovation and Technology – Washington State – Washington Technology Center* [www.watechcenter.org/techindex],
- *Larta's Technology Innovation Index of South California* [www.larta.org/Research?TechIndex.asp].

Indeksy te stanowią bogatą bazę danych o regionach. Dzięki nim można pozycjonować regiony względem siebie, pozyskiwać wiedzę o rozwoju gospodarki w regionie oraz podejmować na tej podstawie decyzje dotyczące kreowania i implementacji regionalnych strategii innowacji. W Unii Europejskiej najbardziej popularnym instrumentem pozycjonowania regionów w obszarze innowacji jest *European Regional Innovation Scoreboard* (Europejska Tablica Wyników w zakresie Regionalnej Innowacji – ERIS).

Podsumowując, warto wspomnieć jeszcze o nowatorskiej inicjatywie wrocławskiego środowiska naukowego, które w ramach projektu regionalnego „Makroregion innowacyjny. Foresight technologiczny dla województwa dolnośląskiego” podjęło prace nad zdefiniowaniem Dolnośląskiego Wskaźnika Ekspansywności Regionu [Kaleta, 2007]. Dzięki temu będzie możliwy pomiar regionów europejskich pod względem ekspansywności². Zdaniem ekspertów, ekspansywność regionu, obok przedsiębiorczości i innowacyjności, jest podstawowym czynnikiem kreującym konkurencyjność regionu.

4. Innowacyjność regionów według ERIS

W 2006 r. ukazał się najnowszy raport *European Regional Innovation Scoreboard*, w którym uwzględniono regiony z krajów przyjętych do Unii Europejskiej od 1 maja 2004 r. W porównaniu z raportem z 2003 r. zmniejszyła się liczba kryteriów (wskaźników) oceny innowacyjności regionu – z 13 do 7. Przyczyną tego był brak danych regionalnych. Belgia, Grecja, Irlandia i Szwecja należą do krajów, które nie posiadają pełnych danych o procesach innowacyjnych w swoich regionach. W tej w grupie znalazła się również Polska.

Przy sporządzaniu ERIS posłużono się następującymi wskaźnikami:

- **zasoby ludzkie w nauce i technice** (% populacji) (*Human resources in science and technology – core, % of population*) – wskaźnik ten mierzy populację absolwentów w dziedzinie nauki i techniki w regionie;
- **udział w ustawicznym uczeniu się** (na 100 mieszkańców w wieku 25-64 lata) (*Participation in life-long learning per 100 population aged 25-64*) – wskaźnik ten mierzy populację pracowników, którzy są zaangażowani w ustawiczne uczenie się;
- **wydatki publiczne na badania i rozwój** (% PKB) (*Public R&D expenditures – % GPD*) – wskaźnik ten mierzy udział wydatków budżetowych na B+R

² Przez ekspansywność regionu rozumie się jego potencjał rozwojowy, który tkwi w danym społeczeństwie (społeczności), umożliwiającą trwałą i harmonijny rozwój społeczno-gospodarczy.

w PKB; wydatki na badania i rozwój są jednym z głównych czynników wzrostu gospodarki w regionie, są też istotne dla stworzenia warunków do budowy w regionie gospodarki opartej na wiedzy przez modernizację technologii i stymulację wzrostu;

- **wydatki biznesowe na badania i rozwój (% PKB)** (*Business R&D expenditures – BERD*) – wskaźnik ten mierzy udział przemysłu regionalnego w finansowaniu prac badawczych; jest istotne, że ze względu na naturę funkcjonowania przedsiębiorstw środki te są z reguły kierowane na badania stosowane i rozwojowe;
- **pracujący w przemyśle średniej i wysokiej techniki (% wszystkich pracujących)** (*Employment in medium-high and high-tech manufacturing*) – wskaźnik ten mierzy udział pracujących w gałęziach średniej i wysokiej technologii (chemikalia, maszyny, wyposażenie biurowe, wyposażenie elektroniczne, instrumenty precyzyjne, przemysł samochodowy, transport kosmiczny) w całości zatrudnionych w regionie; dziedziny te opierają swój rozwój na działalności innowacyjnej; pośrednio wskaźnik ten dostarcza informację o miejscu gałęzi średniej i wysokiej technologii w gospodarce regionalnej;
- **pracujący w usługach wysokiej technologii (% wszystkich pracujących)** (*Employment in high-tech services*) – wskaźnik ten mierzy zdolność gospodarki regionalnej do zwiększenia produktywności poprzez dyfuzję innowacji w usługach telekomunikacyjnych i informatycznych;
- **liczba patentów przyznanych przez EPO³ na milion mieszkańców** (*EPO patents per milion population*) – zdolność przedsiębiorstw w regionie do rozwijania nowych produktów determinuje ich przewagę konkurencyjną; jednym ze wskaźników mówiącym o ich innowacyjności produkcji jest liczba patentów zarejestrowanych w EPO.

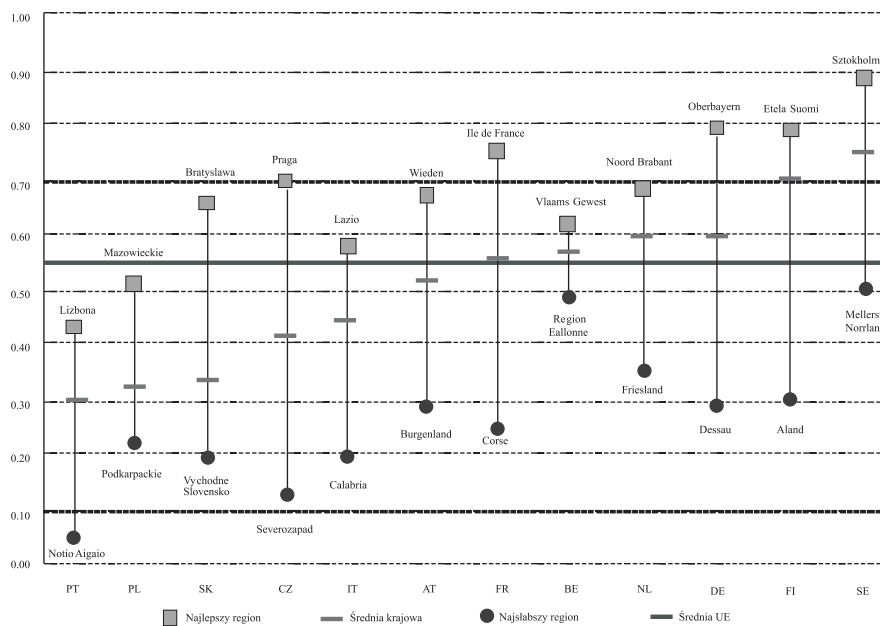
Na podstawie analizy danych zawartych w ERIS można wyprowadzić następujące wnioski:

- do najlepszych regionów w Unii Europejskiej w obszarze innowacji zalicza się: Sztokholm (Szwecja), Västsverige (Szwecja), Oberbayern (Niemcy), Etelä-Suomi (Finlandia), Karlsruhe (Niemcy), Stuttgart (Niemcy), Braunschweig (Niemcy), Sydsverige (Szwecja), Île de France (Francja) oraz Östra Mellansverige (Szwecja),
- regiony tzw. starej Unii Europejskiej dominują w obszarze innowacji; w pierwszej pięćdziesiątce regiony te zajęły 47 miejsc;
- z krajów przyjętych do Unii Europejskiej od 1 maja 2007 r. najwyższe miejsca zajęły: Praga – 15, Bratysława – 27 i węgierski Közép-Magyarország – 34;
- najwyższym sklasyfikowanym regionem polskim jest Mazowieckie – 64 miejsce; pozostałe regiony w Polsce zajmują dalsze miejsca: Małopolski – 131, Po-

³ EPO (*European Patent Office* – Europejski Urząd Patentowy) organ wykonawczy Europejskiej Organizacji Patentowej powołanej na mocy Konwencji o udzielaniu patentów europejskich. Europejski Urząd Patentowy ocenia zgłoszenia wniosków o patent europejski i przyznaje patenty europejskie.

łudniowo-Zachodni (Dolnośląskie i Opolskie) – 151, Łódzki – 155, Śląski – 156, Lubelski – 161, Północny – 162, Północno-Zachodni – 172, Podkarpacki – 187; regiony Świętokrzyski i Podlaski nie zostały sklasyfikowane z powodu braku danych;

- regiony polskie nie osiągnęły jeszcze średniej unijnej pod względem wskaźnika innowacji; najbliższej tej wartości znalazł się region Mazowiecki; Świętokrzyskie, Opolskie, Warmińsko-Mazurskie, Podlaskie, Lubelskie i Podkarpackie w momencie wstąpienia Polski do Unii Europejskiej były zaliczane do najbiedniejszych regionów we Wspólnocie.



Rys. 2. Regionalne zróżnicowanie innowacyjne wybranych krajów UE

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *European Regional Innovation Scoreboard (2006 ERIS)*.

Z przeprowadzonych analiz wynika, że między regionami w Unii Europejskiej ze względu na aktywność innowacyjną występują duże różnice. Na rys. 2 pokazano dla 16 krajów Unii Europejskiej (Grecji, Portugalii, Polski, Słowacji, Hiszpanii, Węgier, Czech, Włoch, Austrii, Francji, Belgii, Holandii, Niemiec, Irlandii, Finlandii, Szwecji) regiony z najlepszym i z najgorszym wynikiem. Wiodącymi regionami w Unii Europejskiej są duże miasta, często stolice, w których istnieją silne ośrodki naukowo-badawcze, kulturowe i przedsiębiorstwa, stosujące tzw. średnie i wysokie technologie.

Polskie regiony zajmują w statystyce ERIS dalsze miejsca. Poprawy tego stanu należy upatrywać w działaniach proinnowacyjnych w regionach związanych z rea-

lizacją regionalnych strategii innowacji. Pozwoli to na bardziej efektywne wykorzystanie środków, które napłyną do tych regionów w latach 2007-2013.

5. Podsumowanie

Poruszone w artykule problemy są bardzo istotne z punktu widzenia rozwoju regionów. Dzięki pomiarowi innowacyjności regionu decydenci dysponują wiedzą na temat luki rozwojowej między regionami. Mogą więc podjąć różnorodne działania innowacyjne mające na celu zwiększenie konkurencyjności swoich regionów. Ma to szczególne znaczenie w kontekście rywalizacji regionów Unii Europejskiej z regionami w USA i Azji.

Literatura

- European Regional Innovation Scoreboard 2006*, MERIT, 2007.
- Kaleta J., *Dolnośląskie Centrum Studiów Regionalnych (DCSR) – od projektu do nowego Podmiotu Naukowo-Badawczego*, [w:] *Dolnośląskie Centrum Studiów Regionalnych*, Prace Naukowe, Seria: Konferencje, Wrocław 2007.
- Lichtarski J. (red.), *Podstawy nauki o przedsiębiorstwie*, AE, Wrocław 2003.
- Matusiak K.B. (red.), *Innowacje i transfer technologii. Słownik pojęć*, PARP, Warszawa 2005.
- Romanowska M., *Planowanie strategiczne w przedsiębiorstwie*, PWE, Warszawa 2004.
- The Oxford Handbook of Innovation*, Oxford University Press 2005.
- Walters H., *An Official Measure of Innovation*, „Business Week” z 20.04. 2007.

Źródła internetowe

- <http://trendchard.cordis.lu/>
- <http://trendchard.cordis.lu/>
- <http://www.compete.org>
- <http://www.dti.gov.uk/opportunityforall/indicators2/index.htm>
- <http://www.gemconsortium.org/>
- <http://www.innovationindex.ms>
- <http://www.larta.org/Research?TechIndex.asp>
- http://www.mstf.org/innovation_index
- <http://www.mtpc.org/2001index/about.htm>
- <http://www.neweconomyindex.org>
- <http://www.oecd.org>
- <http://www.osservationfilas.it>
- <http://www.Riditt.it/documenti/>
- <http://www.watechcenter.org/techindex>

INNOVATIVE ACTIVITY AS A PROGRESSIVE COMPONENT OF REGION'S COMPETITIVENESS

Summary

The article focuses on the competitiveness of European region. The main elements of the competitiveness are innovations. The authors tried to explain the nature of innovations, their measures and their influence on regional development. For better understanding, some limitations of the measuring process have been explained. The article contains many empirical research results.

Dariusz Sobotkiewicz

Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Legnicy

EKSPANSJA ZAGRANICZNA KONCERNU VOLKSWAGEN

1. Wstęp

Cechą charakterystyczną współczesnej gospodarki jest szybko rozwijający się proces jej umiędzynarodawiania. Dokonuje się on w dwóch podstawowych formach: handlu międzynarodowego i rozwoju wielonarodowych przedsiębiorstw. Zdaniem J. Czupiała, rozwój wielonarodowych przedsiębiorstw uważa się za nowoczesną formę umiędzynarodowienia gospodarki [Czupiał, 1996, s. 57].

Ekspansja zagraniczna przedsiębiorstw, na którą oddziaływają procesy globalizacji, regionalizacji oraz rozwój gospodarki opartej na wiedzy towarzyszy rozwojowi wielonarodowych podmiotów gospodarczych. Dzięki globalizacji gospodarki duże i silne przedsiębiorstwa uzyskały nowe możliwości poprawy efektywności, przyspieszenia postępu naukowo-technicznego oraz zdobycia przewagi konkurencyjnej [Sudoł, 2006, s. 285].

Rozwój technik informatycznych i multimedialnych, przejawiający się szybkim, łatwym i tanim przesyłaniem niezbędnych informacji z różnych części świata potrzebnych decydom w procesie podejmowania decyzji, odgrywa również coraz większą rolę w zdobywaniu nowych zagranicznych rynków zbytu. Informatyzacja ułatwia zarządzanie dużymi organizmami gospodarczymi, jakimi są koncerny, oraz ich funkcjonowanie. Coraz częściej w gospodarce światowej można zaobserwować, że tego typu podmioty lokalizują swoje oddziały/filie w tych krajach, w których jest dostęp do taniej, wysoko wykwalifikowanej kadry inżyniersko-menedżerskiej i wykonawczej, najlepiej blisko dużych ośrodków akademickich kształcących specjalistów w dziedzinach, na które istnieje zapotrzebowanie w oddziale krajowym przedsiębiorstwa zagranicznego. Jako przykład można podać inwestycje bezpośrednie zagranicznych koncernów w regionie Wrocławia czy chociażby Legnicy, a więc blisko szkół wyższych. Jednak nie tylko wysoki poziom wykształcenia kadry danego kraju przyciąga zagranicznych inwestorów, ale także dostęp do atrakcyjnych cen surowców, rynków zbytu, poprawiająca się infrastruktura, sprzyjające ulgi podatkowe czy przestrzeganie zasad demokracji przez rządy państw, w których zagraniczni inwestorzy chcą lokalizować swoje oddziały.

Ekspansja zagraniczna koncernów może przebiegać na dwa sposoby. Pierwszy sprowadza się do usytuowania oddziałów w nowych krajach, w których firma wcześniej nie prowadziła działalności gospodarczej, drugi polega na wykupywaniu marek produktów lokalnych, regionalnych, globalnych lub też zakładów produkcyjnych.

Celem niniejszego opracowania jest próba przedstawienia ekspansji zagranicznej przedsiębiorstwa ponadnarodowego – koncernu Volkswagen. Wokół tak ustalonego celu głównego zostały sformułowane następujące tezy artykułu:

1. Rozwój koncernu Volkswagen jest związany z ekspansją geograficzną, dywersyfikacją branżową oraz z przejmowaniem (wykupem) istniejących marek samochodów.

2. Przedsiębiorstwa koncernu Volkswagen są usytuowane w krajach Europy, Ameryki, Afryki, Azji, a specjalizują się w produkcji komponentów samochodowych i gotowych modeli aut.

3. Wzrasta sprzedaż samochodów koncernu w świecie w porównaniu z ubiegłymi latami.

Na potrzeby niniejszego opracowania przeprowadzono w 2007 r. badania źródeł wtórnych dotyczących Volkswagena. Dokonano analizy zebranych materiałów źródłowych koncernu.

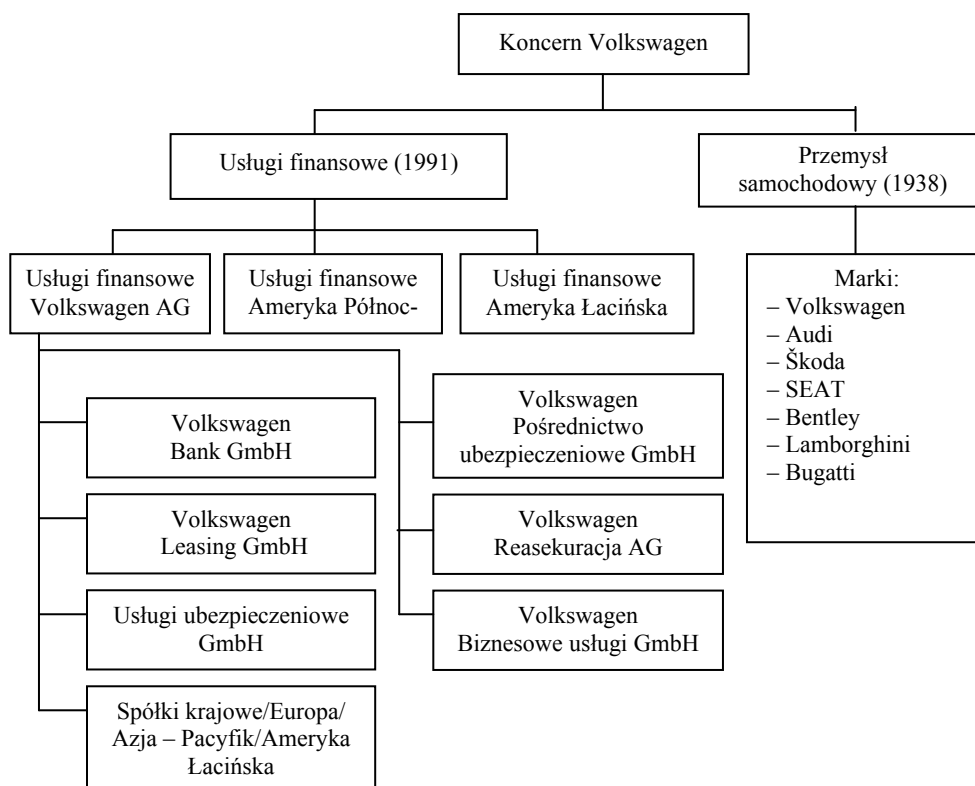
2. Koncern Volkswagen – akcjonariusze, stan zatrudnienia, struktura działalności

Niemiecki koncern Volkswagen specjalizuje się w przemyśle samochodowym i usługach finansowych. Strukturę działalności koncernu zilustrowano na rys. 1. Akcjonariuszami spółki akcyjnej Volkswagen – spółki matki z siedzibą w Wolfsburgu są:

- niemieccy inwestorzy instytucjonalni (5,8% udziału),
- rząd krajowy Dolnej Saksoni (14,8%),
- dr inż. h. c. F. Porsche AG (20%),
- zagraniczni inwestorzy instytucjonalni (23,9%),
- prywatni akcjonariusze/inni (35,5%).

Volkswagen zatrudnia na całym świecie 325 000 pracowników w przedsiębiorstwach produkcyjnych oraz 7100 osób w podmiotach świadczących usługi finansowe. Najwięcej, bo aż 168 940 osób, jest zatrudnionych w zakładach w Niemczech, w tym w macierzystej spółce akcyjnej Volkswagen AG pracuje 94 000 osób¹. O ile na świecie w zakładach VW 30% stanowią pracownicy pośrednio produkcyjni, a 70% bezpośrednio produkcyjni, to w firmie matce ta zależność wygląda nieco inaczej, gdyż większość zatrudnionych to personel pośrednio produkcyjny (60%), bezpośrednio produkcyjni zaś stanowią 40% ogółu załogi.

¹ Dane liczbowe prezentowane w niniejszym fragmencie artykułu pochodzą z grudnia 2006 r.



Rys. 1. Struktura działalności koncernu Volkswagen

Źródło: opracowano na podstawie materiałów źródłowych koncernu.

Założona w 1938 r. niemiecka firma Volkswagen pierwszy krok w procesie międzynarodowej ekspansji wykonała w 1952 r. poprzez założenie w Kanadzie z siedzibą w Toronto firmy „Volkswagen Canada Ltd.” Rok później w Ameryce Południowej w Brazylii działalność rozpoczął zakład „Volkswagen do Brasil Ltda”, który w 1959 r. stał się największą brazylijską fabryką produkującą samochody. Kolejnym krokiem w zagranicznej ekspansji koncernu było w 1955 r. otwarcie oddziału „Volkswagen of America, Inc.” w stanie New Jersey w USA. Rok później firma rozpoczęła sprzedaż samochodów na kontynent afrykański, a w 1966 r. założono w Afryce Południowej firmę „Volkswagen of South Africa (Pty) Ltd.” Wcześniej jednak, bo w 1964 r., w Meksyku uruchomiono zakład produkcyjny pod nazwą „Volkswagen de Mexico, S.A. de C.V.”, który cztery lata później zdobył 22% udziału w rynku krajowym. W 1968 r. utworzono w Szwecji spółkę wyspecjalizowaną w sprzedaży samochodów koncernu pod nazwą „Svenska Volkswagen AB”.

Na początku lat 80., w 1982 r. zarząd firmy rozpoczął rozmowy z rządem Chińskiej Republiki Ludowej w sprawie utworzenia na terytorium Chin swojego

oddziału. Trzy lata później Volkswagen posiadał 50% udziałów w spółce „Shanghai-Volkswagen Automotive Company, Ltd.” W tym czasie była to największa i najbardziej nowoczesna fabryka produkująca samochody osobowe w Chinach. W 2001 r. koncern utworzył na terytorium Australii „Volkswagen Group Australia Pty. Ltd.” specjalizującą się w imporcie samochodów, a zarazem odpowiedzialną za sprzedaż aut grupy Volkswagen w tym regionie.

Ekspansji zagranicznej koncernu towarzyszył wykup innych marek samochodów oraz dywersyfikacja branżowa. I tak w 1965 r. koncern wykupił rodzinną markę Audi, a w 1982 r. rozpoczął współpracę z hiszpańską fabryką produkującą samochody marki Seat. Po czterech latach współpracy Volkswagen posiadał 51% udziałów w SEAT S.A., a w 1990 r. już 100%. Kolejną marką szczególnie znaną w Europie Środkowej i Wschodniej zakupioną przez koncern była w 1991 r. marka Škoda. Pod koniec lat 90. ubiegłego wieku ugrupowanie stało się właścicielem marek luksusowych samochodów, jak: Bentley, Bugatti oraz Lamborghini.

Drugim po przemyśle samochodowym przedmiotem działalności koncernu od 1991 r. są usługi finansowe.

3. Przemysł samochodowy koncernu Volkswagen

Koncern Volkswagen prowadzi działalność produkcyjną w 44 zakładach przemysłowych w 12 państwach Europy i w 6 krajach w Ameryce, Azji oraz Afryce. Przedmiotem działalności przedsiębiorstw koncernowych jest produkcja różnego rodzaju komponentów samochodowych oraz gotowych modeli aut. Marki samochodów koncernu podzielone są na trzy grupy: na grupę marek Volkswagen, która obejmuje markę Volkswagen – samochody osobowe (tzw. Volkswagen PKW), Škodę, Bentleya i Bugatti, na grupę marek Audi, która zawiera naturalnie markę Audi oraz Seata i Lamborghini, oraz na trzecią, najnowszą grupę niezależnych marek odnoszących się do samochodów użytkowych (tzw. Nutzfahrzeuge). Samochody Volkswagena sprzedawane są w ponad 150 krajach świata.

W latach 2003-2006 sprzedaż samochodów koncernu wzrosła w świecie prawie o 15% (tab. 1). Największy przyrost sprzedaży odnotowano w Europie i na obszarze Ameryki Południowej i Afryki. Głównymi klientami Volkswagena w Europie Zachodniej są oczywiście Niemcy, którzy w 2006 r. kupili ponad 1 mln 100 tys. aut, a ponadto Brytyjczycy, Hiszpanie, Włosi i Francuzi; w Europie Środkowej i Wschodniej zaś Czesi i Polacy z 56,710 tys. szt. aut zakupionych w 2006 r., w Ameryce Północnej obywatele USA, Meksyku i Kanady, w Ameryce Południowej Brazylijczycy i Argentyńczycy, w Afryce mieszkańcy Południowej Afryki, natomiast w Azji Chińczycy i Japończycy. Najwięcej aut na świecie sprzedawanych jest z grupy marek Volkswagen – w 2006 r. sprzedaż aut tej grupy wyniosła prawie 4 mln szt. samochodów, a grupy marek Audi 1,3 mln sztuk. Warto w tym miejscu podkreślić, że najlepiej sprzedającą się marką koncernu jest sztandarowa marka Volkswagen, a milionowego Volkswagena wyprodukowano już w 1955 r. w centrali firmy w Niemczech.

Tabela 1. Sprzedaż samochodów – dostawy dla klientów (w tys. sztuk samochodów)

Koncern Volkswagen	Obszar	Rok			
		2003	2004	2005	2006
	Świat	5 015 727	5 079 377	5 243 207	5 733 600
	Europa	3 060 359	3 085 537	3 431 01	3 668 161
	Europa Zachodnia	2 728 099	2 751 620	2 937 088	3 107 322
	Europa Środkowa i Wschodnia	332 260	333 917	351 951	410 813
	Ameryka Północna	630 936	572 135	525 573	534 140
	Ameryka Południowa/Afryka	425 750	533 186	594 676	683 365
	Azja/Pacyfik	807 310	756 630	691 947	847 934

Źródło: opracowano na podstawie materiałów źródłowych koncernu.

Jak już wcześniej wspomniano, w przedsiębiorstwach produkcyjnych koncernu pracuje 325 000 pracowników, a najwięcej osób jest zatrudnionych w zakładach niemieckich. W pozostałych krajach, w których siedziby mają spółki zależne koncernu, stan zatrudnienia jest zróżnicowany (tab. 2). W Europie w zakładach Volkswagena najwięcej osób (oprócz Niemiec) pracuje w Hiszpanii i w Czechach, na kontynentach Ameryki – w Brazylii, w Azji zaś – w Chinach. Najmniejszy poziom zatrudnienia występuje w Indiach i we Włoszech.

Tabela 2. Personel zakładów produkcyjnych koncernu Volkswagen (w tys. osób w grudniu 2004 r.)

Kraj	Liczba pracowników	Kraj	Liczba pracowników
Indie	300	Polska	7 000
Włochy	720	Słowacja	8 300
Argentyna	2 700	Meksyk	13 800
Portugalia	3 000	Chiny	22 000
Wielka Brytania	4 400	Brazylia	22 300
Węgry	5 100	Czechy	21 800
Afryka	6 200	Hiszpania	23 300
Belgia	5 700	Niemcy	160 100

Źródło: opracowano na podstawie materiałów źródłowych koncernu.

Sukces rynkowy Volkswagena, przejawiający się wzrostem wielkości sprzedaży w świecie, utrzymaniem silnej pozycji lidera w Europie i wysokiej pozycji wśród pozostałych firm motoryzacyjnych w branży, związany jest z wprowadzaniem na rynek coraz to nowszych modeli aut, wyposażonych w najnowocześniejsze podzespoły samochodowe, chociażby nowej generacji silników wysokoprężnych, uważanych za najlepsze w świecie. Wprowadzanie do produkcji nowych komponentów samochodowych, rozwiązań technicznych jest możliwe dzięki du-

Tabela 3. Pracownicy w dziale rozwoju (projektu) (w tys. osób w grudniu 2004 r.)

Kontynent	Nazwa przedsiębiorstwa	Wielkość zatrudnienia
Europa	Volkswagen	8663
	Volkswagen Nutzfahrzeuge	943
	Škoda	1340
	Audi	5214
	Lamborghini	114
	Bentley	534
	VW Autoeuropa	46
	SEAT	1263
Ameryka Północna	VW Kalifornia	76
	VW Meksyk	726
Ameryka Południowa	VW Brazylia	885
	VW Argentyna	30
Afryka	VW Południowa Afryka	132
Azja	VW Grupa Chiny	63
	FAW – VW	475
	Japan FTT	22
	Shanghai VW	585

Źródło: opracowano na podstawie materiałów źródłowych koncernu.

zemu zaangażowaniu załogi koncernu w wykonywanie codziennych obowiązków, jak i kreatywności pracowników różnych narodowości pracujących w rozbudowanych pod względem zatrudnienia działach rozwoju usytuowanych na pięciu kontynentach (tab. 3).

4. Przedsiębiorstwa koncernu Volkswagen specjalizujące się w przemyśle motoryzacyjnym

W celu zidentyfikowania przedsiębiorstw koncernowych specjalizujących się w przemyśle motoryzacyjnym zestawiono w tab. 4 ich siedzibę z uwzględnieniem kontynentu, kraju, miasta oraz ich nazwę, rok założenia, wielkość zatrudnienia, przedmiot działalności i udział Volkswagena AG w podmiocie zależnym. Poniższy wykaz podmiotów koncernu rozpoczynających działalność gospodarczą w różnych okresach i regionach świata ukazuje drogę ekspansji ugrupowania gospodarczego w branży motoryzacyjnej.

Jak wynika z danych przedstawionych w tab. 4, w Polsce ulokowane są trzy spółki zależne koncernu. Najwcześniej, bo w 1993 r., działalność gospodarczą w zakresie montażu samochodów rozpoczęła spółka Volkswagen Poznań. Obecnie przedsiębiorstwo składa się z czterech zakładów produkcyjnych. W zakładzie pierwszym produkowane są auta użytkowe marki VW Caddy oraz VW Transporter, w drugim samochody specjalne, m.in. policyjne radiowozy, w trzecim zachodzą procesy odlewnicze, a w ostatnim wytwarzane są podzespoły samochodowe.

Tabela 4, cd.

1	2	3	4	5	6	7	8
Europa	Polska	Poznań Porkowice Polkowice	Volkswagen-Poznań Sp. z o.o. Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o. Sitech sp. z o.o.	1993 1998 1998	od 1996 100% 100% 100%	4700 1000 1250	A, K K K
	Portugalia	Setubal	Volkswagen Autoeuropa – Automóveis Ltda.	1991	od 1999 100%	3000	A
	Hiszpania	Barcelona	SEAT, S.A.	1986	51%	16300	K
		Mortorell	SEAT, S.A.	1990	100%		A, K
		Prat	Gearbox del Prat, S.A.	1990	100% SEAT, S.A.	1250	K
		Pamplona	Volkswagen Navarra, S.A.	1990	100%	4400	A
	Słowacja	Martorell	Centro Técnico de SEAT, S.A.	1990	96% SEAT, S.A.	1350	techniczne centrum
		Bratysława	Volkswagen Slovakia, a.s.	1991	100%	8300	A
		Martin					K
	Czechy	Mladá Boleslav	Škoda Auto a.s.	1991	100%	21 800	A, K
		Kvasiny					A, K
		Vrchlabí					A
Węgry	Győr	AUDI HUNGARY MOTOR Kft.	1993	100% AUDI AG	5100	A, K	
Ukraina		ZAO Eurocar		Niezależne przedsiębiorstwo od VW		montaż samochodów	
Ameryka Północna	Meksyk	Puebla	Volkswagen de México S.A. de C.V.	1964	100%	13 800	A, K
	Argentyna	Cordoba	Volkswagen Argentina S.A.	1980	100%	2700	K
Ameryka Południowa		Pacheco					A
	Anchieta					A, K	
	Curitiba					K	
	Resende					A	
	São Carlos					K	
	Taubaté					A	

1	2	3	4	5	6	7	8
Aryka	Uitenhage	Uitenhage	Volkswagen of South Africa Ltd.	1956	od 1974 100%	6200	A, K
	Indie	Aurangabad	Škoda Auto India Private Ltd.	1999	100% Škoda Auto a.s	300	A
Azja	Izrael	S'dom	Dead Sea Magnesium Ltd.	1996	35% 65% Israel Chemicals Limited	300	wytwarzanie i sprzedaż magnezu
	Chiny	Shanghai	Shanghai-Volkswagen Automotive Company Ltd.	1985	40% Volkswagen AG; 10% Volkswagen (China) Investment Company Ltd.; 50% Shanghai Automotive Industry Corporation (Group)	13 400	A, K
		Changchun	FAW-Volkswagen Automotive Company Ltd.	1991	20% Volkswagen AG; 10% Volkswagen (China) Investment Company Ltd.; 10% AUDI AG; 60% First Automobile Works	8300	A, K
	Tajlandia	Shanghai	Volkswagen Transmission (Shanghai) Company Ltd.	2001	60% Volkswagen (China) Investment Company Ltd.; 20% FAW-Car Company Ltd. by Shares, 20% Shanghai Automotive Company Ltd. by Shares)	300	
			YMC (Unabhängiges Montage-Unternehmen)			przedsiębiorstwo niezależne od VW	

Produkcja gotowych aut – A; Produkcja komponentów – K

Źródło: opracowano na podstawie materiałów źródłowych koncernu.

W 1998 r. na Dolnym Śląsku rozpoczęły działalność dwa kolejne polskie oddziały Volkswagena.

Volkswagen Motor Polska zlokalizowany w Polkowicach produkuje silniki wysokoprężne. W 2006 r. firma zdobyła pierwsze miejsce w plebiscycie organizowanym przez redakcję „Pulsu Biznesu” i międzynarodową wywiadownię gospodarczą Coface Polska na Filar Polskiej Gospodarki Dolnego Śląska. Także w tym samym roku przedsiębiorstwo, jako jedyne w grupie Volkswagen, zostało laureatem wyróżnienia „Uznanie za doskonałość” w zakresie stosowania modelu EFQM. Natomiast w 2007 r. firma uplasowała się na trzecim miejscu wśród 51 podmiotów gospodarczych Dolnego Śląska, które uzyskały najwyższe przychody z działalności. Polkowińska spółka osiągnęła przychody w wysokości 4 300 766 mln PLN. Firmę wyprzedziła jedynie KGHM Grupa i KGHM Polska Miedź SA. Na dziewiętnastym miejscu znalazł się inny podmiot koncernu – Sitech Polkowice z wynikiem 825 311 mln PLN, wytwarzający stelaże siedzisk samochodowych na potrzeby wewnętrzne ugrupowania.

5. Podsumowanie

Koncerny, a więc duże organizmy gospodarcze o strukturze wielopodmiotowej, działające w skali globalnej, nadal będą dążyć do otwierania oddziałów w tych krajach, w których nie prowadzą jeszcze działalności gospodarczej pod warunkiem korzystnych dla nich uwarunkowań politycznych, społecznych i ekonomicznych. Niewątpliwie ważnym czynnikiem determinującym lokalizację podmiotu zależnego w konkretnym regionie świata, a zarazem świadczącym o ekspansji zagranicznej koncernu jest dostęp do nowych rynków zbytu. Z pewnością nabiera to strategicznego znaczenia, gdy przedsiębiorstwo wytwarza produkty, które są sprzedawane na lokalnym rynku. W przypadku firm podporządkowanych wytwarzających komponenty samochodowe na potrzeby wewnętrzne ugrupowania czynnik ten nie odgrywa już tak istotnej roli.

Nie można także wykluczyć koncentracji kapitału przez centrale firm w tych krajach, w których prowadzą już działalność podległe jednostki. Sprowadza to się najczęściej do otwierania kolejnych nowych firm lub rozbudowywania już istniejących podmiotów. Wskazuje na to chociażby praktyka funkcjonowania złożonych podmiotów gospodarczych. Analizując ekspansję zagraniczną przedsiębiorstwa ponadnarodowego – grupy Volkswagen, można zauważyć, iż koncern otwiera nowe oddziały w różnych regionach świata oraz uruchamia kolejne zakłady funkcjonujące w ramach istniejących spółek, tak jak ma to miejsce w przypadku Volkswagena Poznań.

Literatura

- Czupiał J., *Zarządzanie i organizacja przedsiębiorstw wielonarodowych*, [w:] *Nowe kierunki w zarządzaniu przedsiębiorstwem – doświadczenia praktyczne*, red. J. Lichtarski, H. Jagoda, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 725, AE, Wrocław 1996.
- Sudoł S., *Przedsiębiorstwo – Podstawy nauki o przedsiębiorstwie – Zarządzanie przedsiębiorstwem*, PWE, Warszawa 2006.

FOREIGN EXPANSION OF THE VOLKSWAGEN CONCERN

Summary

The article presents foreign expansion of an international enterprise – the Volkswagen concern. The author focuses on characteristics of the concern enterprises and presentation of Volkswagen car sale value between 2003 and 2006 in the world divided into continents. Furthermore, the author identifies main countries, where is the biggest demand for the concern cars, and employment state of grouping in several countries in the world, where the concern runs its activity.

Jerzy Sokółowski

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

WYSOKOŚĆ OBCIĄŻEŃ PODATKOWYCH A PRZERZUCALNOŚĆ PODATKÓW

1. Wstęp

W artykule autor podejmuje problematykę przerzucalności podatków i wpływu tego zjawiska na wysokość obciążeń podatkowych. Celem publikacji jest przede wszystkim poszukiwanie odpowiedzi na następujące pytania:

- Które z podatków stwarzają możliwość przerzucania ich na konsumentów?
- W jakich warunkach podatki dochodowe mogą być przerzucane?
- W jakich sytuacjach nie udaje się w pełni przerzucić podatków pośrednich?
- Jakie są konsekwencje zróżnicowanej przerzucalności podatków na wysokość obciążeń podatkowych?

2. Przerzucalność podatków a wysokość obciążeń – dotychczasowe efekty badań

Wysokość obciążeń podatkowych ma istotne znaczenie dla rozwoju gospodarki każdego państwa, ale może mieć także wpływ na funkcjonowanie gospodarki światowej jako całości. Wysokość podatków w danym państwie z jednej strony wpływa na poziom dochodów budżetu centralnego i budżetów samorządowych, z drugiej oddziałuje na zachowania podmiotów gospodarczych. Ponadto wysokość podatków, zwłaszcza tych, których podstawą opodatkowania jest obrót, wpływa w istotny sposób na popyt. Niskie podatki w skali gospodarki światowej przyczyniają się do jej globalnego wzrostu, gdyż jest to z reguły silna motywacja do podejmowania inwestycji. Natomiast mocne zróżnicowanie obciążeń podatkowych w poszczególnych krajach prowadzi często do transferu dochodów i inwestycji do tych państw, gdzie podatki są niskie.

Wysokość obciążeń podatkowych była przedmiotem badań wielu ekonomistów. Jako miernik poziomu obciążeń podatkowych przyjmowano najczęściej wskaźniki będące ilorazem łącznej kwoty pobranych podatków do wysokości dochodu naro-

dowego względnie produktu krajowego brutto (por. [Genser, 1985, s. 2-4]). Wskaźniki te umożliwiają porównanie obciążeń podatkowych w różnych okresach, stwarzają też możliwość analizy porównawczej wysokości obciążeń między poszczególnymi państwami. W XIX wieku P.J. Proudhon określił górną granicę opodatkowania na 10% wytworzonego dochodu narodowego [Proudhon, 1961, s. 275]. Jednak już na początku XX wieku w wielu krajach tę granicę przekroczono. Próbowano więc określić nowy próg nieprzekraczalnych obciążeń podatkowych. Na przykład C. Clark określił ten próg na poziomie 25% dochodu narodowego, ale i ta granica została stosunkowo szybko przekroczona [Parkinson, 1980, s. 82]. Tendencje wzrostowe udziału obciążeń podatkowych w dochodzie narodowym czy produkcie krajowym brutto utrzymywały się przez wiele lat po drugiej wojnie światowej. Dopiero w ostatnim okresie można zauważyć, że ta tendencja, przynajmniej w niektórych krajach, została zahamowana.

Tabela 1. Udział obciążeń podatkowych w PKB w państwach OECD

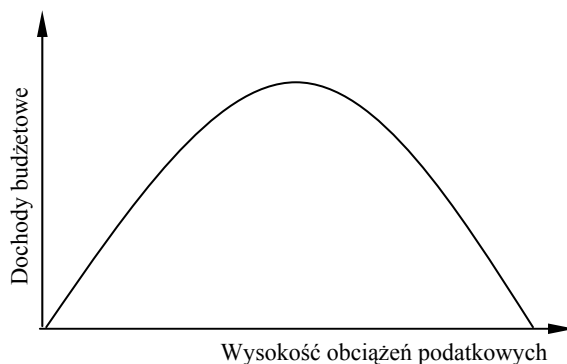
Państwo	1985	1990	1995	2000	2005
Australia	25,1	26,7	29,7	31,5	33,9
Czechy	–	–	40,1	38,9	40,7
Francja	41,2	43,1	44,0	45,2	45,8
Finlandia	44,9	45,2	45,1	47,3	47,4
Niemcy	34,8	36,6	38,2	37,8	42,1
Japonia	26,6	27,9	27,6	27,5	28,2
Irlandia	37,3	36,8	32,8	31,2	34,7
Holandia	44,2	45,4	41,9	41,1	42,5
Kanada	33,7	35,7	35,6	35,6	40,8
Korea	18,9	19,2	20,5	26,1	32,2
Polska	–	–	39,6	34,3	39,8
Portugalia	29,8	30,1	32,5	34,3	38,1
Słowacja	–	–	35,8	34,9	34,7
Hiszpania	30,2	31,9	32,8	35,2	36,6
Szwecja	49,1	48,2	48,5	54,0	55,3
Wielka Brytania	37,8	36,2	34,8	37,2	38,3
Węgry	–	–	42,4	39,0	43,8
USA	28,9	27,2	27,6	29,7	30,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Inwentur der Steuern*, KE Brüssel, 15,17 Ausgabe.

Ekonomiści w różny sposób postrzegali możliwość oddziaływania poprzez poziom obciążeń podatkowych na wzrost gospodarczy. U J.M. Keynesa podniesienie poziomu obciążeń podatkowych było jednym z elementów antycyklicznej polityki równoważenia koniunktury. Umożliwiało bowiem zwiększenie wydatków budżetowych, co w konsekwencji miało prowadzić do wzrostu popytu. Z kolei wzrost popytu powodował zwiększenie podaży [McKenzie, 1986, s. 332].

Z gruntu odmienne podejście reprezentują zarówno monetaryści, jak i przedstawiciele szkoły ekonomii podaży. Wskazują, że obniżenie podatków pobudza

aktywność gospodarczą i inwestycje. Natomiast wysokie podatki prowadzą do ograniczenia motywacji gospodarczej, co w dłuższym okresie może powodować nawet spadek dochodów budżetowych [Friedman, 1982]. Relacje między wysokością obciążeń podatkowych a dochodami budżetowymi przedstawiano w różny sposób. Do najbardziej znanych należy funkcja określająca te zależności sformułowana przez A. Laffera [Stroup, Gwartney, 1976, s. 275] (rys. 1). Przy wysokich podatkach ograniczana jest motywacja do rozszerzania działalności gospodarczej. Część przedsiębiorców rezygnuje z prowadzenia działalności, rozszerza się też szara strefa. W konsekwencji spadają dochody budżetowe.



Rys. 1. Krzywa Laffera

Źródło: opracowanie własne.

Przedstawione relacje między wysokością obciążeń podatkowych a dochodami budżetowymi dotyczą dłuższych okresów. W krótkim okresie obniżenie podatków może spowodować zmniejszenie dochodów budżetowych. Reakcje przedsiębiorców na obniżenie obciążeń podatkowych, a zwłaszcza efekty tych reakcji są bowiem przesunięte w czasie.

Dla funkcjonowania gospodarki, a szczególnie istnienia silnej motywacji do inwestowania, istotne znaczenie ma nie tylko poziom obciążeń podatkowych mierzony jego stosunkiem do PKB, ale także struktura podmiotowa i przedmiotowa tych obciążeń. Chodzi tu zwłaszcza o to, czy bardziej obciążani są przedsiębiorcy, czy konsumenci, i co się z tym wiąże – jak wysokie są podatki bezpośrednie i pośrednie. Istotnym zagadnieniem staje się przierzucalność podatków.

Na zjawisko przierzucalności podatków zwracał już uwagę A. Smith. Uważał on, że „z istoty swojej natury” podatki od konsumpcji przenoszone są na konsumenta (por. [Smith, 1954, s. 585]). Smith zwracał także uwagę na fakt, że w określonych warunkach także podatki od zysku, od płac czy od czynszów i renty grunтовой mogą być przerzucane.

Przerzucanie podatków jest możliwe dzięki temu, że między podatnikiem a podmiotem, na który przenosi on ciężar podatku, występują określone relacje eko-

nomiczne i prawne. Są one związane z umowami kupna, najmu, dzierżawy itp. W związku z występowaniem podatku zmienia się cena danego produktu, wysokość najmu czy dzierżawy. Przerzucanie danego podatku może się odbywać zgodnie z wolą ustawodawcy, który w prawie podatkowym uwzględni to zjawisko (np. wliczanie podatków pośrednich do ceny sprzedawanych dóbr czy usług). Ustawodawca godzi się tu więc z tym, że ostatecznie podatki zapłacą konsumenci, mimo że są odprowadzane przez producentów czy sprzedawców. W praktyce mogą też wystąpić sytuacje, kiedy wbrew woli ustawodawcy podatki są przerzucane. Może to wówczas zakłócać realizację celów zakładanych przez podatki. Warto też zwrócić uwagę, że nierzadko podmiot, na który przerzucany jest podatek, stara się go dalej przerzucić. W końcu jednak łańcuch przenoszenia podatku musi się zakończyć na osobie, która nie ma możliwości jego przerzucenia.

Do połowy XX wieku przyjmowano, że podatki dochodowe i majątkowe są podatkami nieprzerzucalnymi w przeciwieństwie do podatków od obrotów, które uznawano z kolei za w pełni przerzucalne [Schmolders, 1958, s. 131]. Późniejsze badania wykazały jednak, że również podatki obciążające dochody czy koszty mogą być przerzucane. T. Roskamp oraz M. Krzyżaniak i R.S. Musgrave dowiedli, że w warunkach monopolu lub oligopolu istniejącego na danym rynku istnieją duże możliwości przerzucania zwłaszcza podatków dochodowych. Wówczas bowiem przedsiębiorcy mogą podnosić ceny i tą drogą przynajmniej w części przerzucić podatek dochodowy na konsumentów [Roskamp, 1963, s. 20; Musgrave, Krzyżaniak, 1963, s. 37].

3. Warunki i skutki przerzucalności podatków

Jeśli chodzi o podatki pośrednie, a więc podatek VAT czy podatek akcyzowy, obciążają one konsumentów, gdyż są elementem cenotwórczym, są obok kosztów i pewnego poziomu zysku producenta składnikiem ceny. Podatki te są więc na ogół przerzucane na kupujących, mimo że odprowadzają je producenci czy sprzedawcy. Nie zawsze jednak udaje się w pełni przerzucić podatki pośrednie na kupujących. W warunkach silnej konkurencji na danym rynku może się okazać, że przy danej cenie równowagi i przy stosunkowo wysokich stawkach podatku VAT czy podatku akcyzowego przedsiębiorca musi zrezygnować z części zysku na danym produkcie, aby utrzymać tę cenę. W praktyce oznacza to, że przedsiębiorca przejmuje część podatku na siebie.

Zjawisko niepełnej przerzucalności podatków pośrednich widać zwłaszcza wówczas, gdy podnoszone są ich stawki w sytuacji silnej konkurencji na danym rynku. Na przykład w Niemczech podniesienie podstawowej stawki podatku VAT (Mehrwertsteuer) w 2007 r. z 16 do 19% nie spowodowało wzrostu cen artykułów objętych tą stawką. Oznacza to, że przedsiębiorcy przejęli na siebie tę podwyżkę, nie podejmując nawet próby przerzucenia jej na konsumentów poprzez podniesienie cen. Podobna sytuacja wystąpiła także w Polsce pod koniec lat 90. do 2004 r.

Podniesieniu podatku akcyzowego na wyroby alkoholowe nie towarzyszył odpowiadający temu zwiększeniu wzrost cen. W przypadku wódek takim stanowi rzeczy sprzyjał też nielegalny import z innych krajów.

Jeśli chodzi o podatki majątkowe pobierane od podatników prowadzących działalność gospodarczą, a więc np. podatek od nieruchomości czy podatek od środków transportu, to stanowią one koszt uzyskania przychodów zarówno w podatku dochodowym od osób prawnych, jak i podatku dochodowym od osób fizycznych. Istnieje więc możliwość ich przerzucenia na nabywców produkowanych dóbr czy świadczonych usług.

Jak wynika z przytoczonych przykładów, w określonych sytuacjach podatki bezpośrednie mogą być przerzucane, a z drugiej strony w warunkach silnej konkurencji nie zawsze udaje się w pełni przerzucić podatki pośrednie. Generalnie jednak w skali gospodarki danego kraju opartej na mechanizmach wolnorynkowych zakres przerzucalności podatków pośrednich jest z reguły duży, a przerzucalność podatków bezpośrednich stosunkowo niewielka. Wynika to z faktu, że w gospodarce otwartej, w której na ogół rynek wpływa na zachowania producentów i konsumentów, pozycja monopolistyczna przedsiębiorstwa nie występuje zbyt często, a przede wszystkim jest niwelowana w czasie.

Zjawisko przerzucalności podatków może istotnie wpływać na rzeczywistą wysokość obciążeń poszczególnych podatników oraz ich grup przy często niewielkim wpływie na relacje między globalną wysokością obciążeń podatkowych a poziomem PKB. W wielu państwach można zaobserwować tendencję do obniżania podatków od dochodu oraz podwyższania lub rozszerzania zakresu podmiotowego i przedmiotowego podatków pośrednich. Stąd też zakres przerzucalności podatków staje się większy przy z reguły łatwiejszym przenoszeniu podatków VAT i podatku akcyzowego na konsumentów. W przypadku osób prowadzących działalność gospodarczą sprzyja to na ogół zmniejszeniu obciążeń podatkowych. Natomiast w przypadku konsumentów sytuacja jest odwrotna. Występuje tu także zróżnicowanie obciążeń wewnątrz grup konsumentów ze względu na istnienie w podatku VAT stawek obniżonych. Tak więc struktura zakupów ma też wpływ na wysokość obciążeń podatkowych. Stąd też przerzucalność podatków poprzez wpływ na rzeczywiste obciążenia podatników powoduje określone skutki ekonomiczne, ale także i społeczne. Warto też zwrócić uwagę, że zbyt wysokie obciążenia podatkami pośrednimi wpływają niekorzystnie na wyniki ekonomiczne przedsiębiorstw, spada bowiem wówczas sprzedaż towarów i usług.

4. Wnioski

Analiza dotychczasowych badań oraz przeprowadzone studium przypadków pozwalają na sformułowanie następujących wniosków:

- w określonych warunkach gospodarczych zarówno podatki bezpośrednie, jak i pośrednie mogą być przerzucalne,

- w sytuacji monopolu lub oligopolu występującego na danym rynku podatki dochodowe, przynajmniej w części, mogą być przerzucane na konsumentów,
- w warunkach silnej konkurencji nie zawsze udaje się w pełni przerzucić podatki pośrednie,
- zjawisko przerzucalności podatków istotnie wpływa na rzeczywistą wysokość obciążeń podatników.

Literatura

- Friedman M., *Capitalism and Freedom*, University of Chicago Press 1982.
- Genser B., *Steuerlastindizes. Theorie und Empirische Evidenz*, Springer Verlag, Berlin-Heidelberg 1985.
- McKenzie R.B., *Macroeconomics*, Houghton Mifflin Co., Boston 1986.
- Musgrave R.S., Krzyżaniak M., *The Shifting of the Corporation Income Tax*, John Hopkins, Baltimore 1963.
- Parkinson C.N., *Alles von unserem Geld*, Econ-Verlag, Düsseldorf-Wien 1980.
- Proudhon P.J., *Theorie de l'impôt*, Guillaumin, Paris 1961.
- Roskamp T., *The Distribution of Tax Burden In a Rapidly Browning Economy*, West Germany, 1950, „National Tax Journal” 1963 nr 16.
- Schmolders G., *Allgemeine Steuerlehre*, Duckner und Himblott, Berlin 1958.
- Smith A., *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa 1954.
- Stroup R., Gwartney J.D., *Private and Public Choice*, Academic Press, London 1976.

THE LEVEL OF TAXATION AND TAX INCIDENCE

Summary

The relation between tax incidence and the level of taxation is relatively rare subject in the economic literature. The author presents the level of taxation and its trends in different countries. Then the possibilities for tax incidence of direct and indirect taxes on consumers or other producers are analyzed. In the last part of the article, the different possibilities of tax incidence and how they influence the level of taxation – especially with respect to enterprises – are researched.

Magdalena Stawicka

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

TRANSFORMACJA GOSPODARCZA W KRAJACH EUROPY ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ A HANDEL ZAGRANICZNY TYCH PAŃSTW

1. Wstęp

Na przełomie lat 80. i 90. władze krajów Europy Środkowo-Wschodniej podjęły decyzję o wyzwoleniu się z ustroju, w którym od wielu lat funkcjonowały, na rzecz systemu wolnej gospodarki. Ten fakt rozpoczął transformację gospodarczą tych państw, w których bardzo istotną rolę odegrała również wymiana międzynarodowa.

W literaturze przedmiotu od wielu lat dyskusyjne jest pojęcie Europy Środkowo-Wschodniej. Autorzy różnie dzielą i klasyfikują poszczególne państwa i jak dotychczas nie została jednoznacznie sprecyzowana dokładna liczba krajów, które można zakwalifikować do tego regionu. Polscy autorzy [Kołodko, 1999, s. 23; Cziomer, Zybliekiewicz, 2000, s. 280] do krajów Europy Środkowo-Wschodniej zaliczają zazwyczaj: Albanie, Bośnię i Hercegowinę, Bułgarię, Chorwację, Czechy, Estonię, Litwę, Łotwę, Macedonię, Polskę, Rumunię, Serbię i Czarnogórę, Słowację, Słowenię oraz Węgry. Swoją decyzję uzasadniają czynnikami geograficzno-historycznymi oraz polityczno-ustrojowymi. Ponadto wielu autorów do wyżej wymienionej grupy 15 państw dołącza również kraje byłego bloku radzieckiego, nazywane krajami Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP).

Światowy Raport Inwestycyjny (*World Investment Report*, WIR) przygotowywany przez Konferencję Narodów Zjednoczonych do spraw Handlu i Rozwoju (UNCTAD) do roku 2004 [*World Investment...*, 2004, s. 371] również w przyjętej metodzie badań stosował określenie państwa Europy Środkowo-Wschodniej. Zaliczał do niej, oprócz wspomnianych powyżej 15 państw, także: Białoruś, Mołdawię, Ukrainę.

Z dniem 1 maja 2004 r. aż osiem z wyżej wymienionych krajów przystąpiło do Unii Europejskiej i pojęcie region Europy Środkowo-Wschodniej nie jest już tak często używane w literaturze przedmiotu i międzynarodowych opracowaniach.

Tabela 1. Współzależność gospodarcza między krajami Europy Środkowo-Wschodniej

Kraj	Unia Europejska ¹	CEFTA ²	Grupa Wyszehradzka ³	BFTA ⁴	WNP ⁵	OECD ⁶
Albania		X				
Białoruś					X	
Bośnia i Hercegowina		X				
Bułgaria	X	X				
Chorwacja		X				
Czarnogóra		X				
Czechy	X	X	X			X
Estonia	X			X		
Litwa	X			X		
Łotwa	X			X		
Macedonia		X				
Mołdawia		X			X	
Polska	X	X	X			X
Rosja					X	
Rumunia	X	X				
Serbia		X				
Słowacja	X	X	X			X
Słowenia	X	X				
Ukraina					X	
Węgry	X	X	X			X

Źródło: opracowanie własne.

Autorzy często dzielą wspomniane kraje regionu na niewielkie podgrupy, takie jak [Molendowski, 2006, s. 226]:

- Europa Środkowa: Czechy, Polska, Słowacja, Słowenia i Węgry;
- kraje bałkańskie: Albania, Bułgaria, Bośnia i Hercegowina, Chorwacja, Macedonia, Rumunia oraz Serbia i Czarnogóra;

¹ Obecnie do Unii Europejskiej należy 10 krajów Europy Środkowo-Wschodniej, 8 z nich przystąpiło 1 maja 2004 r., a Bułgaria i Rumunia – 1 stycznia 2007 r.

² CEFTA – *Central European Free Trade Agreement* – Środkoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu utworzone w 1992 r. Po przystąpieniu większości krajów do Unii Europejskiej umowa ta straciła na znaczeniu. Jej obecnymi członkami są Chorwacja, Macedonia, Mołdawia, Bośnia i Hercegowina, Serbia, Czarnogóra, Kosowo oraz Albania.

³ Grupa Wyszehradzka została utworzona w 1990 r. przez trzy kraje: Polskę, Czechosłowację oraz Węgry. Jej celem jest rozwijanie współpracy politycznej i gospodarczej między państwami należącymi do tego ugrupowania. Pierwotnie nazywana Trójkątem Wyszehradzkim, a po rozpadzie Czechosłowacji w 1993 r. nazwana grupą.

⁴ BFTA – *Baltic Free Trade Area* – Bałtycka Strefa Wolnego Handlu utworzona w 1994 r.

⁵ WNP – Wspólnota Niepodległych Państw powstała w 1991 r. w celu prowadzenia wspólnej polityki zagranicznej oraz stworzenia wspólnej przestrzeni gospodarczej. Skupia 12 państw, w tym 4 należące do Europy Środkowo-Wschodniej.

⁶ OECD – *Organization for Economic Cooperation and Development* – Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju, której celem jest wspieranie państw członkowskich w osiągnięciu jak najwyższego poziomu rozwoju i stopy życiowej obywateli.

- kraje bałtyckie: Estonia, Litwa, Łotwa;
- europejskie republiki byłego ZSRR: Białoruś, Mołdawia, Rosja, Ukraina;
- pozostałe (azjatyckie i kaukaskie) republiki byłego ZSRR: Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Armenia, Azerbejdżan oraz Gruzja.

Powiązania państw Europy Środkowo-Wschodniej ilustruje tab. 1, w której przedstawiono przynależność poszczególnych krajów do różnych, głównie regionalnych ugrupowań i organizacji o charakterze gospodarczym.

Kraje Europy Środkowo-Wschodniej rozpoczęły proces transformacji gospodarczej na początku lat 90. Jako pierwsza, pod koniec 1989 r., podjęła się tego Polska, następnie Węgry, Czechosłowacja (do dnia rozpadu) oraz kolejne kraje (rok 1991 i późniejsze lata). Najpóźniej, bo dopiero od 1992 r., proces ten rozpoczął się w byłych republikach Związku Radzieckiego. Po odzyskaniu niepodległości zaczęto tam wprowadzać plany stabilizacji gospodarki. W Rosji istotne zmiany rozpoczęły się natomiast w roku 1995. Na ten okres przypadały wybory parlamentarne oraz zbliżające się wybory prezydenckie, w związku z którymi ze strony polityków istniała silna wola poprawy sytuacji gospodarczej kraju, gdyż pogłębiający się kryzys mógł doprowadzić do fiaska wyborczego partii reformatorskich.

Z perspektywy czasu można stwierdzić, iż wszystkie kraje Europy Środkowo-Wschodniej zastosowały ten sam bądź bardzo zbliżony model transformacji swo-

Tabela 2. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej
– data wprowadzenia programu stabilizacyjnego

Kraj	Data
Albania	sierpień 1992
Białoruś	listopad 1994*
Bułgaria	luty 1991*
Chorwacja	październik 1993
Czechy	styczeń 1995
Estonia	czerwiec 1992
Litwa	czerwiec 1992
Łotwa	czerwiec 1992
Macedonia	styczeń 1994
Mołdawia	wrzesień 1993
Polska	styczeń 1990
Rosja	kwiecień 1995*
Rumunia	październik 1993*
Słowacja	styczeń 1991
Słowenia	luty 1992
Ukraina	listopad 1994
Węgry	marzec 1990

*Pierwsza próba wprowadzenia programu stabilizacji gospodarki.

Źródło: opracowanie własne.

jego ustroju. Początkowo bazował on na postanowieniach tzw. konsensusu waszyngtońskiego. Szczególny nacisk w tym modelu reform położono na prowadzenie restrykcyjnej polityki monetarnej połączonej z ograniczeniem ingerencji państwa w sferę gospodarczą, a także nastawieniem na zdecydowaną liberalizację handlu. Ponadto podstawowym priorytetem było uwolnienie cen oraz prywatyzacja przedsiębiorstw państwowych. Efektem stosowania takiej polityki miało być uzyskanie silnego wzrostu gospodarczego przez reformowany kraj oraz przyspieszenie procesu transformacji krajów z gospodarkami centralnie planowanymi ku formie gospodarki kapitalistycznej (szerzej zob. [Blanchard i in., 1991]).

Na początku lat 90. Międzynarodowy Fundusz Walutowy wraz z Bankiem Światowym opracował drugą wersję konsensusu waszyngtońskiego, zwanego modelem MFW, którego założenia zostały oparte na porównaniach przeprowadzonych na ponad 25 krajach. Model ten zakładał, że:

- konieczna jest szybka stabilizacja gospodarki oraz bezwzględna (ściśła) kontrola poziomu inflacji,
- konieczne jest szybkie powiązanie cen wewnętrznych z cenami zewnętrznymi w celu doprowadzenia do stabilności gospodarki, nie można jednak dopuścić do wysokiego poziomu deficytu budżetowego,
- konieczne są skutecznie przeprowadzone reformy, by wychodzenie z recesji transformacyjnej było dynamiczne. Nie powinno się wiązać tego z poziomem poniesionych inwestycji.

Zastosowanie jednej koncepcji proponowanej przez zachodnich ekonomistów było niewskazane, ponieważ każdy z tych krajów znajdował się w innej sytuacji gospodarczej. System socjalistyczny dokonał w tych państwach skutecznego spustoszenia, pozostawiając całkowicie upaństwowione, niesprawne i niestabilne systemy gospodarcze, które charakteryzowały się różnym poziomem inflacji, wysokością długu zagranicznego czy też stopniem zaawansowania reform. Koncepcje, których głównym celem miało być spowodowanie rozwoju gospodarczego krajów, poprzez uwolnienie cen doprowadziły do gwałtownego i nieoczekiwanego ograniczenia produkcji. Jednocześnie miał miejsce silny wzrost cen. Socjalizm ponadto w wielu krajach zapewniał przedsiębiorstwom państwowym wysokie dotacje oraz określone świadczenia socjalne dla obywateli, z czego w początkowym okresie transformacji nie można było zrezygnować, co z kolei destabilizowało gospodarke. Oprócz tego prywatyzacja, która miała być jednym z głównych czynników rozwojowych reformowanych krajów, była stale opóźniana lub przerywana z uwagi na masową skalę wyprzedaży majątku nabywanych spółek.

Podsumowując proces transformacji w krajach Europy Środkowo-Wschodniej, można stwierdzić, iż w państwach tych po raz pierwszy zastosowano tzw. podwójną transformację, czyli równocześnie dokonywano zmian w sferze politycznej oraz gospodarczej. Ponadto wprowadzono liczne zmiany instytucjonalne, co stanowiło w wielu krajach czynnik sukcesu i pozwoliło im zmniejszyć dystans dzielący je od gospodarek krajów wysoko rozwiniętych [Balcerowicz, 1994, s. 75-89].

Omawiane kraje Europy Środkowo-Wschodniej różniły się zarówno przyjętym sposobem, jak i końcowym efektem reform przeprowadzanych w ramach procesu transformacji gospodarczej.

2. Handel zagraniczny krajów Europy Środkowo-Wschodniej

Rozwój handlu zagranicznego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej następował w różnym tempie. Jednym z ważniejszych kroków podjętych w celu nawiązania bliskiej współpracy zagranicznej, zarówno dyplomatycznej, jak i handlowej, było podpisanie Wspólnej Deklaracji EWG-RWPG. I tak w latach 1988-1993 Europejska Wspólnota Gospodarcza zawarła umowy o współpracy handlowej i gospodarczej z następującymi państwami: Węgrami (1988), Polską (1989), ZSRR (1989), Czechosłowacją (1990), Rumunią (1991), Albanią (1992), Estonią (1992), Łotwą (1992), Litwą (1992) oraz Słowenią (1993). Celem podpisanych deklaracji było stworzenie warunków do wymiany handlowej między państwami oraz ułatwienie współpracy w innych dziedzinach gospodarki. Większość tych dwustronnych umów nie została jednak zrealizowana ze względu na korzystniejsze działania podjęte przez Wspólnotę w roku 1989 [Molendowski, Piket, 1990, s. 13]. Na początku lat 90. kraje Europy Środkowo-Wschodniej podpisały tzw. układy europejskie, które były wzorowane na standardowych umowach o stowarzyszeniu, zawieranych wcześniej przez EWG, choć w wielu aspektach różniły się od nich. W grudniu 1990 r. rozpoczęto negocjacje z ówczesną Czechosłowacją, Węgrami oraz Polską, które zostały zakończone podpisaniem układów rok później. Następnie w 1993 r. zawarto podobne układy z Bułgarią, oraz Rumunią, w 1995 r. z Litwą, Łotwą i Estonią, a w 1996 r. ze Słowenią. Istotnym elementem było nadanie im przymiotnika „europejskie”, czym chciano zaakcentować fakt rozpoczęcia integracji państw Europy Środkowo-Wschodniej z krajami Europy Zachodniej [Molendowski, 2006, s. 253].

Większość krajów Europy Środkowo-Wschodniej to obecnie gospodarki otwarte na wymianę z zagranicą, co czyni je silnie zależnymi od eksportu, importu oraz napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Wynika to nie tylko z naturalnych i ekonomicznych warunków, lecz również z postępów w liberalizacji handlu i instytucjonalizacji współpracy międzynarodowej. Liberalizacja handlu zagranicznego była jednym z najbardziej istotnych elementów procesu transformacji. Jej rezultatem był szybki wzrost eksportu i importu, czemu towarzyszyło również pogorszenie sytuacji w bilansie handlowym (zob. tab. 3).

Analiza danych dotyczących eksportu pozwala stwierdzić, że w 1995 r. najniższą wartość eksportu zanotowała Bośnia i Hercegowina. Pięć lat później sytuacja ta występowała w Mołdawii, a w 2005 r. w Albanii. Bezspornie od początku lat 90. liderem w eksporcie towarów i usług jest gospodarka rosyjska, która w 2005 r. osiągnęła poziom równy prawie 250 mld dolarów. Tendencje w eksporcie można również podzielić na dwie fazy: pierwsza – od 1995 do 2000 r., w której dynamika

eksportu była wolniejsza niż w fazie drugiej, datowanej na okres od roku 2000 do 2005. Wówczas wiele krajów Europy Środkowo-Wschodniej potroiło wartość eksportowanych produktów i usług. W całym analizowanym okresie największe obroty związane zarówno z eksportem, jak i importem w przeliczeniu na jednego mieszkańca uzyskała Słowenia. Wyjątek stanowi Łotwa, która w 2005 r. osiągnęła wartość importu *per capita* najwyższą ze wszystkich krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Tabela 3. Handel zagraniczny krajów Europy Środkowo-Wschodniej (eksport, import oraz saldo bilansu handlowego) w latach 1995, 2000 i 2005 (w mld dolarów)

Kraj	Eksport			Import			Saldo bilansu handlowego		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Albania	0,2	0,3	0,7	0,7	1,1	2,6	-0,5	-0,8	-1,9
Białoruś	4,8	7,3	15,9	5,7	8,6	16,7	-0,7	-1,3	-0,7
Bośnia i Hercegowina	0,024	1,0	2,6	0,9	3,9	7,6	-0,9	-2,8	-4,9
Bułgaria	5,3	4,8	11,7	5,7	6,5	18,2	-0,3	-1,7	-6,5
Chorwacja	4,5	4,4	8,7	7,3	7,8	18,6	-2,8	-3,5	-9,7
Czechy	22	26,2	77,9	26,4	33,8	71,6	-4,7	-4,8	1,6
Estonia	1,8	3,8	7,7	2,4	4,2	8,3	-0,5	-0,4	-2,4
Litwa	2,7	3,6	11,8	3,6	3,2	8,6	-0,9	-1,7	-3,7
Łotwa	1,3	1,9	5,1	1,8	5,2	15,5	-0,5	-1,3	-3,5
Macedonia	1,2	1,3	2,0	1,7	2,0	3,2	-0,5	-0,7	-1,1
Mołdawia	0,7	0,4	1,1	0,8	0,7	2,3	-0,1	-0,3	-1,2
Polska	22,9	31,6	89,3	29	48,9	100,9	-6,1	-17,3	-11,5
Rosja	82,9	105,5	243,6	60,9	44,8	40,5	21,9	60,7	118,3
Rumunia	7,9	10,4	27,7	10,3	13	125,3	-2,4	-2,7	-12,7
Serbia i Czarnogóra	1,5	1,7	4,5	2,6	3,7	11,0	-1,1	-2,0	-6,4
Słowacja	8,6	11,8	31,9	9,2	13,4	36,2	-0,6	-1,5	-4,1
Słowenia	8,3	8,7	17,8	9,5	10,1	19,6	-1,1	-1,3	-1,7
Ukraina	13,1	14,6	34,2	15,5	13,9	36,1	-2,4	0,6	-1,9
Węgry	12,8	28,0	62,2	15,4	31,9	65,7	-2,6	-3,9	-3,6

Źródło: UNCTAD, *Handbook of Statistics*, <http://www.unctad.org> (pobrano 06.08.2007).

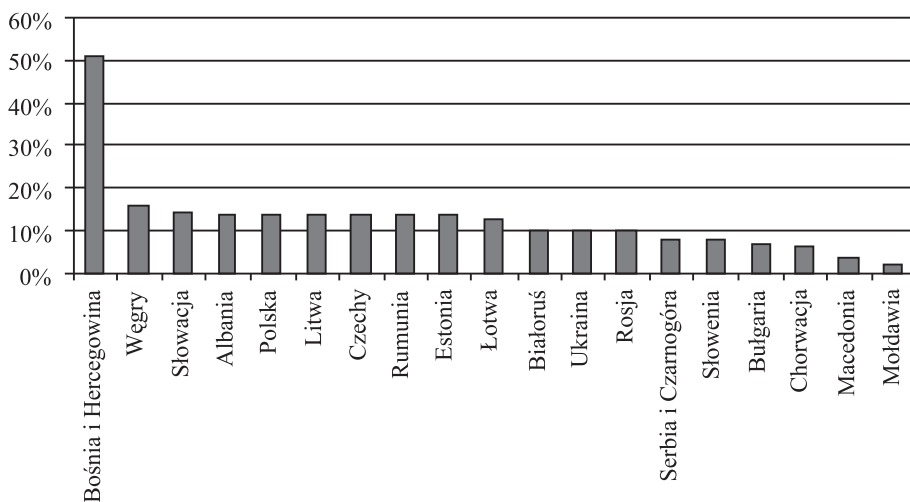
Na kolejnych miejscach uplasowały się Węgry, Czechy oraz Estonia. Natomiast w roku 1995 najwyższy deficyt bilansu handlowego w przeliczeniu na 1 mieszkańca uzyskała Chorwacja (-622 dolarów), natomiast najniższy Ukraina (-50). Rosja, jako jedyne państwo, odnotowała nadwyżkę bilansu handlowego *per capita*, wynoszącą 152 dolary. Dziesięć lat później najwyższy deficyt miała Łotwa (-2692 dolary), najniższy ponownie Ukraina (-40 dolarów). Oprócz Rosji w omawianym czasie nadwyżkę bilansu handlowego uzyskały również Czechy.

Największą dynamiką corocznego wzrostu eksportu w okresie dziesięciolecia charakteryzuje się Bośnia i Hercegowina, która zwiększała każdego roku wartość produktów i usług eksportowanych o 51,2%. Drugie w kolejności uplasowały się Węgry (coroczny przyrost o 16%), a także Słowacja (14,5%). Macedonia i Mołda-

Tabela 4. Eksport, import oraz saldo bilansu handlowego w przeliczeniu na 1 mieszkańca (1995 i 2005) (w dolarach)

Kraj	Eksport		Import		Saldo bilansu handlowego	
	1995	2005	1995	2005	1995	2005
Albania	57	200	200	743	-143	-543
Białoruś	466	1544	553	1621	-68	-68
Bośnia i Hercegowina	6	650	225	1900	-225	-1225
Bułgaria	707	1560	760	2427	-40	-867
Chorwacja	1000	1933	1622	4133	-622	-2156
Czechy	2136	7563	2563	6951	-456	155
Estonia	1385	5923	1846	6385	-385	-1846
Litwa	750	3278	1000	2389	-250	-1028
Łotwa	1000	3923	1385	11923	-385	-2692
Macedonia	1091	1818	1545	2909	-455	-1000
Mołdawia	467	733	533	1533	-67	-800
Polska	593	2313	751	2614	-158	-298
Rosja	576	1694	424	282	152	823
Rumunia	354	1242	462	5619	-108	-570
Serbia i Czarnogóra	138	413	239	1009	-101	-587
Słowacja	1593	5907	1704	6704	-111	-759
Słowenia	4150	8900	4750	9800	-550	-850
Ukraina	275	717	325	757	-50	-40
Węgry	1280	6220	1540	6570	-260	-360

Źródło: obliczenia własne na podstawie UNCTAD, *Handbook of Statistics*, <http://www.unctad.org> (pobrano 06.08.2007).

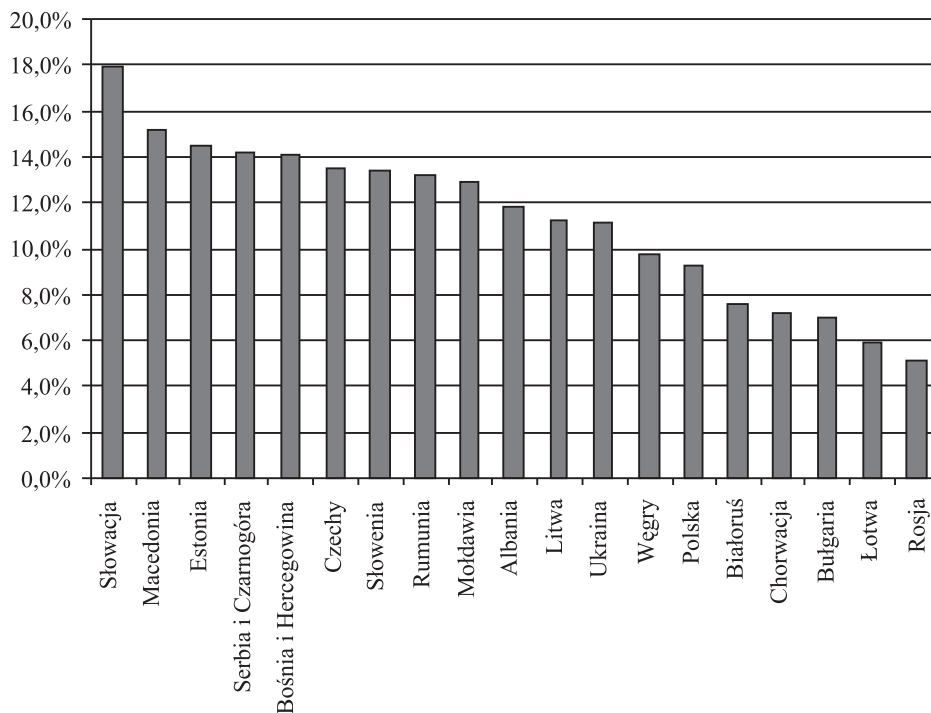


Rys. 1. Średnioroczny wzrost eksportu w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w okresie od 1995 do 2005 r. (w %)

Źródło: UNCTAD, *Handbook of Statistics*, www.unctad.org (pobrano 18.08.2007).

wia w okresie dziesięciolecia zwiększyły swój eksport corocznie zaledwie o 3,8% dla pierwszego państwa i 2,2% dla drugiego wymienionego kraju.

W imporcie można zaobserwować podobne tendencje jak w przypadku eksportu. W roku 1995 liderem była gospodarka rosyjska, jednak od 2000 r. rokrocznie pozycję lidera utrzymuje gospodarka polska, która w samym roku 2005 zakupiła za granicą produkty i usługi o wartości ponad 100 mld dolarów. Krajami o najniższym imporcie w omawianym okresie były Mołdawia oraz Albania.



Rys. 2. Średnioroczny wzrost importu w krajach Europy Środkowo-Wschodniej w okresie od 1995 do 2005 r. (w %)

Źródło: UNCTAD. *Handbook of Statistics*, www.unctad.org (pobrano 18.08.2007).

Najwyższy coroczny wzrost importu w okresie transformacji zanotowała gospodarka Słowacji – niecałe 18%, potem Macedonia (15,1%) oraz Estonia – 14,4%. Najmniejszym wzrostem importu w omawianym okresie charakteryzowała się natomiast gospodarka rosyjska – jedynie 5,1% w skali roku przez okres dziesięciu lat.

Podsumowując dynamikę zmian handlu krajów Europy Środkowo-Wschodniej, należy zauważyć, że w okresie transformacji systemowej charakterystyczny był szybszy wzrost importu niż eksportu. To spowodowało, iż w krajach tych przez cały omawiany okres występował deficyt bilansu handlowego, który wykazywał stabilny wzrost. Wyjątek stanowi jedynie gospodarka rosyjska, która w latach

1995-2005 uzyskała dodatnie saldo wymiany handlowej. W 2005 r. dodatnie saldo zanotowała ponadto gospodarka czeska.

W strukturze geograficznej handlu zagranicznego krajów EŚW największe zmiany zaszły na początku okresu transformacji, kiedy rozpoczęła się ożywiona wymiana handlowa z państwami Europy Zachodniej. Ponadto tym w okresie można zaobserwować spadek wartości wzajemnego eksportu i importu krajów transformujących się. Kraje Europy Środkowo-Wschodniej importowały głównie gotowe wyroby przemysłowe, takie jak sprzęt transportowy, wyroby chemiczne czy artykuły konsumpcyjne pochodzenia przemysłowego. Eksportowały metale nieszlachetne, węgiel, kos i brykiet, żelazo i stal, tekstylia i wyroby tekstylne, mięso i wyroby mięsne, drewno i wyroby z drewna, farmaceutyki, a także artykuły chemiczne [Bożyk, 1999, s. 70-71]. Podsumowując strukturę eksportową, można stwierdzić, że były to przede wszystkim produkty pracochłonne oraz surowcouchłonne. W przypadku importu występowała sytuacja odwrotna, kraje Europy Środkowo-Wschodniej sprowadzały wyroby zaawansowane technologicznie.

W latach 1994-1997 gospodarki regionu Europy Środkowo-Wschodniej zaczęły zmniejszać wymianę handlową z krajami wysoko uprzemysłowionymi, a zwiększać ją między sobą. W kolejnych latach nastąpił znaczny spadek popytu na rynkach Europy Zachodniej, co przyczyniło się do obniżenia się wartości produktów i usług eksportowanych z krajów Europy Środkowo-Wschodniej, a umocniło wymianę handlową między krajami regionu. Od roku 2000 można zaobserwować stały wzrost wzajemnych obrotów handlowych krajów Europy Środkowo-Wschodniej.

Z powyższej analizy wynika, iż struktura i wartość handlu zagranicznego w krajach regionu Europy Środkowo-Wschodniej w okresie transformacji znacznie się zmieniły. Najważniejsza z punktu widzenia problematyki rozwoju gospodarczego jest zmiana struktury samego eksportu: od początkowo sprzedawanych surowców do produktów przetworzonych. Ponadto towary oferowane przez państwa regionu są obecnie produktami średnio lub wysoko zaawansowanymi technologicznie. Najważniejszą rolę w zmianie struktury eksportu w tych krajach odegrały korporacje międzynarodowe, które dążą do specjalizacji w ramach swoich międzynarodowych systemów produkcyjnych i lokują poszczególne segmenty swojej działalności w miejscach oferujących najlepsze warunki pod względem kosztów, siły roboczej, logistyki i dostępu do rynków. W rezultacie coraz większe znaczenie zaczął mieć handel częściami i komponentami. Konsekwencją takich działań jest zwiększanie efektywności systemów produkcyjnych w krajach rozwijających się i przechodzących transformację ustrojową, co przyczynia się do wzrostu wartości eksportu omawianych państw.

3. Podsumowanie

Po ponad piętnastu latach od rozpoczęcia procesu transformacji systemowej krajów Europy Środkowo-Wschodniej można stwierdzić, że ich sytuacja gospodarcza jest bardzo zróżnicowana. Część z nich od wielu lat znajduje się już na włą-

ściwej ścieżce rozwoju i stara się dogonić kraje Europy Zachodniej. Dziesięć z nich sprostało trudnym wymaganiom stawianym przez Unię Europejską i są jej pełnoprawnymi członkami. Inne państwa dalej borykają się z problemami okresu przejściowego, np. ze względu na niewłaściwe i nieskuteczne przeprowadzanie reform. Założony pierwotnie model gospodarki wzorcowej według Międzynarodowego Funduszu Walutowego nie sprawdził się nie dlatego, że był zły bądź niemożliwy do wdrożenia. Kraje EŚW już na samym początku były zbyt mocno zróżnicowane pod względem ówczesnego rozwoju gospodarczego, polityczno-społecznej woli odnośnie do liberalizacji czy procesu prywatyzacji. Zyskały przede wszystkim te kraje, w których władze zdecydowały się poprzeć drobnych przedsiębiorców. Dzięki nim takie państwa, jak Polska i Słowenia przeprowadziły liberalizację gospodarki szybciej, przekształcając przy tym dużą liczbę przedsiębiorstw państwowych w prywatne. Szybkie, bo już na początku lat 90., otwarcie granic dla kapitału zagranicznego spowodowało jego znaczny napływ, dzięki czemu kraje te pozyskały nowoczesną technologię, wiedzę, *know-how*, produkty oraz usługi, które były dostępne jedynie na rynkach zachodnich.

Konkludując rozważania dotyczące krajów Europy Środkowo-Wschodniej i roli handlu zagranicznego, jaką w procesie transformacji gospodarczej tych państw odegrał, można stwierdzić, iż w większości przypadków była to rola pozytywna. Dzięki zwiększeniu ilości i wartości eksportu kraje te zaczęły być silnymi konkurentami dla gospodarek zachodnich. Zmiana struktury importu doprowadziła do pozyskania produktów wyższej jakości oraz zaawansowanych technologicznie. Kapitał zagraniczny stał się elementem przenoszenia wiedzy, doświadczenia, nowych metod produkcji, a także źródłem tworzenia nowych miejsc pracy, zwiększenia wpływów do budżetu państwa itp. Prawie we wszystkich krajach EŚW potrzeba przeprowadzenia transformacji ustrojowej w kierunku kapitalizmu miała podtekst populistyczny. Przeciętny mieszkaniec państwa socjalistycznego dążył do dobrobytu, który nie we wszystkich krajach okazał się możliwy do osiągnięcia. Kraje te dysponują wciąż jednak ukrytym potencjałem gospodarczym i znakomitym położeniem geograficznym, które powinny wykorzystać.

Literatura

- Balcerowicz L., *Understandig Post Communist Transitions*, „Jurnal of Democracy” 1994 nr 5(4).
 Bank Światowy, www.worldbank.org.
 Blanchard O. J., Dornbusch R., Krugman P., Layard R., Summers L., *Reform in Eastern Europe*, Cambridge University Press, Cambridge 1991.
 Bożyk P., *24 kraje Europy Środkowej i Wschodniej. Transformacja*. Szkoła Główna Handlowa, Kolegium Gospodarki Światowej, Warszawa 1999.
 CIA Factbook, www.cia.gov.
 Cziomer E., Zyblikiewicz L.W., *Zarys współczesnych stosunków międzynarodowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Kraków 2000.

EUROSTAT, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>.

Kołodko G., *Od szoku do terapii – ekonomia i polityka transformacji*, Poltext, Warszawa 1999.

Molendowski E., *Państwa Europy Środkowo-Wschodniej wobec wyzwań rozwojowych*, [w:] *Międzynarodowe stosunki gospodarcze u progu XXI wieku*, red. S. Miklaszewski, Difin, Warszawa 2006.

Molendowski E., Piket P., *Polityka EWG wobec krajów Europy Wschodniej w dobie przemian*, „Sprawy Międzynarodowe” 1990 nr 12.

Skodlarski J., Matera R., *Gospodarka światowa. Geneza i rozwój*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2004.

UNCTAD. *Handbook of Statistics*, www.unctad.org.

World Economic Outlook. Spillover and Cycles in the Global Economy. IMF, April 2007.

World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. United Nations, New York and Geneva 2004.

World Investment Report 2006. FDI for Developing and Transition Economies: Implications for Development, United Nations, New York and Geneva 2006.

THE ECONOMIC TRANSFORMATION IN CENTRAL-EASTERN EUROPEAN COUNTRIES AND FOREIGN TRADE IN THESE STATES

Summary

At the turn of the 80s and 90s, the authorities of Central-Eastern European countries made a decision of releasing from political system, in which, since ages, they had functioned, and came into system of free economy. This fact launched economy transformation in these countries. The transformation process from a centrally planned economy to a free market economy started at the beginning of 90s. Poland was the first country which made this effort in 1989, followed in the next years by Hungary, the Czech Republic and Slovakia and other countries. At the latest, this process was launched in the countries of former Union of Soviet Socialist Republics after they gained independence from the Soviet Union. Most of today's Central-Eastern European countries are economies widely open for exchange with foreign countries and they are heavily dependent on export, import and inflow of foreign direct investments. It results not only from natural and economic conditions but also from progress in trade liberalization and international co-operation. Nearly in all Central-Eastern European countries the need for transformation of political system into direction of capitalism was of populist implied meaning. Average inhabitant of social country headed for wealth but not in every country it was possible to approach. However, these countries have latent economic potential and ideal geographical localization.

Jolanta Szapiel

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

PROBLEM AGENTA A PRZEOBRAŻENIA INSTYTUCJONALNE DOTYCZĄCE WYNAGRADZANIA MENEDŻERÓW ZAGRANICZNYCH I POLSKICH SPÓŁEK GIEŁDOWYCH

1. Wstęp

Niniejszy artykuł dotyczy spółki giełdowej, czyli kontraktowego modelu przedsiębiorstwa. Jak sugeruje nazwa, w ujęciu tym przedsiębiorstwo kontraktowe traktowane jest jako sieć powiązań między poszczególnymi uczestnikami, które to powiązania tworzone są za pomocą kontraktów. Poszczególni uczestnicy dokonują różnego rodzaju wymian i świadczą sobie określone dobra (usługi). Nawet wyczerpujące przedstawienie relacji między akcjonariuszami a menedżerami wykracza poza ramy jednego artykułu. W związku z tym autorka skoncentruje się na omówieniu kontraktu dotyczącego systemu wynagrodzeń menedżerów zagranicznych i polskich spółek giełdowych.

2. Teoria agencji jako teoretyczna podstawa relacji agencji między akcjonariuszami i menedżerami

Teoria agencji stanowi strukturę teoretyczną służącą do analizy powiązań między uczestnikami danego przedsięwzięcia w formie tzw. związku (relacji) agencji. Przez pojęcie relacji agencji rozumie się kontrakt, na mocy którego mocodawca angażuje osobę trzecią (agenta) do wykonywania pewnych czynności w jego imieniu, co pociąga za sobą konieczność delegowania (przenoszenia) pewnych uprawnień do podejmowania określonych decyzji¹. W literaturze przedmiotu przyjmu-

¹ Tłumaczenie nazw podmiotów występujących w relacji agencji nie zostało jeszcze ujednoczone w polskiej terminologii. Stosuje się określenia: relacje agencji (pośrednictwa, przedstawicielstwa). Podmioty określa się jako pryncypał i przedstawiciel, mocodawca i pełnomocnik, mocodawca i agent, czy też pan i sługa.

je się, że pojęcie *principal-agent* zostało wprowadzone do teorii ekonomii przez S.A. Rossa². Autor ten zauważa, że relacja typu agencji jest jednym z najstarszych i najpowszechniejszych skodyfikowanych sposobów interakcji społecznej [Ross, 1973, s. 38].

Klasyycznym przykładem relacji agencji, który często jest utożsamiany z jedyną ich postacią w organizacji, są relacje zachodzące w przedsiębiorstwie między akcjonariuszami i zarządem przedsiębiorstwa. Problem agenta dotyczący kapitału został po raz pierwszy w sposób kompleksowy zaprezentowany w pochodzącej z 1976 r. pracy M.C. Jensena i W.H. Mecklinga [Jensen, Meckling, 1976, s. 305-360]. Praca ta stanowi podstawę tzw. kontraktowego podejścia w ramach teorii firmy, zapoczątkowanego przez R. Coase'a (1937 r.). Zgodnie z ujęciem M.C. Jensena i W.H. Mecklinga, prywatna firma może być przedstawiana jako wiązka kontraktów, które charakteryzują się istnieniem podzielnych roszczeń rezydualnych (*divisible residual claims*)³ w odniesieniu do przepływów pieniężnych i aktywów przedsiębiorstwa. Prawa te mogą być przy tym sprzedawane przez strony kontraktów bez konieczności uzyskiwania zezwolenia pozostałych partnerów w ramach wiązki kontraktów. W konsekwencji firma stanowi jedynie pewnego rodzaju twór prawny (*legal fiction*), w ramach którego równowagę między sprzecznymi interesami jednostek osiąga się poprzez odpowiednie relacje kontraktowe.

W konsekwencji relację agencji dotyczącą kapitału M.C. Jensen i W.H. Meckling definiują jako kontrakt, w ramach którego akcjonariusz angażuje menedżera do świadczenia usług w swoim imieniu, co pociąga za sobą delegację części uprawnień decyzyjnych na menedżera (por. [Jensen, Meckling, 1976, s. 308]). K.M. Eisenhardt uszczegóławia problem agenta dotyczący kapitału. Jego zdaniem problem agenta polega na delegowaniu obowiązków na menedżera, który otrzymuje w zamian wynagrodzenie i od którego oczekuje się działań zgodnych z interesami akcjonariusza [Eisenhardt, 1983, s. 58].

Problem agenta jest nierozdzielnie związany z rozdziałem własności i zarządzania. W zasadzie występuje jedynie wówczas, gdy menedżer posiada część udziałów w spółce giełdowej lub nie posiada ich w ogóle. Tym samym w sytuacji, gdy właściciel firmy jednocześnie nią zarządza, nie ma problemu agencji, a co za tym idzie – taka forma organizacji nie pociąga za sobą kosztów agencji (por. [Weston, Siu, Johnson, 2001, s. 23-27]).

Problem przedstawicielstwa wynika z dwóch zasadniczych przesłanek, a mianowicie: z natury ludzkiej (oportunizm menedżera) oraz z warunków działania w czasie (niepewność i asymetria informacyjna) (por. [Jensen, 1994, s. 53-69]). Oba te czynniki są ze sobą ściśle związane.

² S.A. Ross powołuje się na wcześniejsze opracowania K.J. Arrowa, J. Marschaka oraz R. Radnera.

³ Roszczenie rezydualne (*residual claim*) jest to roszczenie, które może być zrealizowane dopiero po spłacie innych zobowiązań firmy – podatków, odsetek oraz spłaty długu. Podmioty uprawnione do takich roszczeń (np. posiadacze akcji zwykłych czy też menedżerów-właściciele) określa się mianem pretendentów rezydualnych (*residual claimants*).

W sytuacji, gdy zarówno menedżer, jak i akcjonariusz dążą do maksymalizacji swojej funkcji użyteczności, istnieją poważne podstawy, aby sądzić, iż postępowanie menedżera nie zawsze będzie zbieżne z interesem akcjonariusza (por. [Shleifer, Vishny, 1997, s. 741-743]). Kadra kierownicza przedsiębiorstwa, dysponując dużymi możliwościami w dostępie do informacji oraz, co ważniejsze, znacznym zakresem uprawnień decyzyjnych, może wykazywać skłonności do nadużywania władzy i wykorzystywania zasobów firmy do realizacji własnych interesów kosztem akcjonariuszy (por. [Masulis, 1988, s. 28]). Konflikt interesu między kierownictwem firmy a akcjonariuszami wynika z tego, że menedżerowie preferują przede wszystkim takie sytuacje, jak:

1) duży poziom konsumpcji własnej i małą efektywność pracy, ponieważ te elementy nie wpływają niekorzystnie na obniżenie ich wynagrodzeń lub zmniejszenie wartości rynkowej ich prywatnych udziałów w kapitale akcyjnym spółki,

2) przywłaszczanie sobie części majątku przedsiębiorstwa poprzez: tworzenie własnych firm z wykorzystaniem zasobów kierowanej przez siebie firmy, przekazywanie części majątku przedsiębiorstwa po zaniżonych cenach do innych firm, z którymi są związani,

3) przygotowywanie przy braku skutecznej kontroli rady nadzorczej systemu wynagrodzeń z bardzo atrakcyjnymi zachętami,

4) inwestycje mniej ryzykowne i z mniejszą dźwignią finansową w celu zmniejszenia prawdopodobieństwa bankructwa przedsiębiorstwa, które może wpłynąć negatywnie na ich prestiż i ekonomiczną wycenę możliwości zarządczych oraz spowodować znaczne obniżenie wartości mało zdywersyfikowanych portfeli ich akcji,

5) inwestycje w przedsięwzięcia mające na celu powiększenie ich potęgi i prestiżu zawodowego,

6) inwestycje o krótkim horyzoncie czasowym zamiast bardziej zyskowych długookresowych przedsięwzięć inwestycyjnych, ze względu na ograniczony termin zatrudnienia i brak możliwości korzystania z bardziej długofalowych skutków swych działań,

7) pozostawanie na swych stanowiskach pomimo braku kompetencji i kwalifikacji.

Problem agenta dotyczący kapitału wynika także z niemożności przewidzenia wszystkich okoliczności, w jakich znajdzie się menedżer. J.E. Stiglitz konkretyzuje problem, pisząc, że pojawia się on, gdy występuje niedoskonała informacja na temat działań, jakie menedżer podjął lub powinien podjąć. Często zatem występują sytuacje, gdy na podstawie dających się obserwować zmiennych faktyczne zachowanie menedżera nie może być w pełni monitorowane. Ze względu na asymetrię informacji akcjonariusz nie wie, czy menedżer podjął działania, które w takich samych okolicznościach sam by podjął. Tak więc nawet jeśli akcjonariusz może obserwować podjęte przez menedżera działania, to niekoniecznie wie, czy są one właściwe [Stiglitz, 1987, s. 967].

Aspekty asymetrii informacji w relacji agencji dotyczącej kapitału, wyodrębnione przez J.E. Stiglitz, wzbogacają J.J. Laffont i D. Matrimort. W konsekwencji teoria agencji wyróżnia trzy aspekty asymetrii informacji między akcjonariuszami a menedżerami (autorem dwóch pierwszych jest J.E. Stiglitz). Pierwszy rodzaj tzw. prywatnej informacji dotyczy przypadku, gdy menedżer może podjąć działania, które nie są monitorowane przez mocodawcę. Chodzi wówczas o tzw. problem pokusy nadużycia (*moral hazard*), określaný również jako działanie ukryte (*hidden action*). Drugi rodzaj dotyczy sytuacji, w której menedżer dysponuje pewną „prywatną wiedzą” na temat ponoszonego przez siebie kosztu agencji, która to wiedza jest pomijana przez akcjonariusza (tzw. problem negatywnej selekcji). Wreszcie trzeci aspekt asymetrii informacji to tzw. przypadek nieweryfikowalności (*nonverifiability*). Występuje on wówczas, gdy akcjonariusz i menedżer dysponują *ex post* tą samą informacją, ale nie jest ona dostępna dla trzeciej strony, przede wszystkim dla sądu.

Teoria agencji wyróżnia dwa zasadnicze mechanizmy kontroli działań menedżerów i w konsekwencji łagodzenia konfliktu interesów między nimi a akcjonariuszami. Chodzi tu o mechanizm kontraktowy oraz bezpośredni monitoring. Przy czym przedstawiciele ekonomii agencji zdają sobie sprawę, że menedżerowie mogą mieć duży wpływ na skuteczność tych mechanizmów, dlatego postulują zastosowanie instytucji (norm prawnych i norm etycznych)⁴.

3. Weryfikacja problemu agenta w ramach systemu wynagrodzeń menedżerów spółek giełdowych

Typowym podejściem w badaniach mieszczących się w pozytywnym nurcie teorii agencji jest próba identyfikacji zachowań świadczących o konflikcie interesów między akcjonariuszami i menedżerami, a następnie opis mechanizmów łagodzenia konfliktów. W tym punkcie artykułu zostanie wykorzystane pozytywne ujęcie ekonomii agencji do próby empirycznej weryfikacji problemu agenta w obrębie systemu wynagrodzeń menedżerów zagranicznych i polskich spółek giełdowych.

Konfliktowym elementem systemu wynagrodzeń menedżerów spółek giełdowych są niewątpliwie bodźce w postaci przyznanych akcji oraz opcji na akcje (czasami bywają to inne niż opcje instrumenty finansowe oparte na akcjach). Zwoleńnicy opcji, jako formy bodźcowego oddziaływania na menedżerów, widzieli w nich doskonały instrument przekształcania kierownictwa firmy we współwłaści-

⁴ W artykule będzie wykorzystywane pojęcie instytucji D.C. Northa. Autor ten definiuje instytucję jako wiązkę ograniczeń zachowań ludzkich w formie reguł i regulacji, wiązkę procedur do wykrywania odchyłeń od reguł i regulacji, i ostatecznie wiązkę norm moralnych i etycznych, które określają ramy, w których te reguły i regulacje są tworzone oraz zabezpieczone (zob. [North, 1991, s. 57]).

cieli i tym samym ograniczania konfliktu interesów między właścicielami a menedżerami⁵.

Koncepcja motywacyjnego oddziaływania opcji menedżerskich jest zasadniczo słuszna, tylko została sprymityzowana i wypaczona wskutek nadmiernej chciwości menedżerów. Menedżerowie, zamiast ukierunkowywać przedsiębiorstwo na realizację interesów akcjonariuszy poprzez trafną i długofalową strategię wzrostu firmy, dopuszczają się doraźnego i sztucznego pompowania zysku i kursu akcji spółki po to, aby zapewnić sobie wysokie dochody w wyniku sprzedaży akcji po wyższym kursie, uzyskanych poprzez konwersję opcji. W niektórych przypadkach wykazują fikcyjny zysk poprzez ukrywanie czynników ryzyka i manipulowanie liczbami. Wzrost ceny akcji prezesa wielu spółek giełdowych traktują jako cel sam w sobie, całkowicie zapominając, że należy go raczej traktować jako naturalny produkt uboczny sukcesów przedsiębiorstwa. W pogoni za wyższą prywatną rentą ekonomiczną stymulują oni sztucznie kurs akcji spółki, pogarszając jej długofalowe perspektywy. Nieefektywność rynków kapitałowych, wyrażająca się w honorowaniu natychmiastowej poprawy zysku (gdy w normalnych warunkach potrzeba na to dłuższego czasu) oraz wycenie spółek na podstawie nastrojów rynkowych i odbioru działań zarządu spółki przez analityków giełdowych (a nie realnych czynników ekonomicznych), ułatwiała menedżerom pomnażanie własnych korzyści.

Gigantyczne rozmiary wynagrodzeń szefów zagranicznych spółek giełdowych wynikają głównie z tego, że przez całe lata 90. zarządy spółek otrzymywały olbrzymie ilości opcji na akcje. Zarządy amerykańskich spółek giełdowych zwłaszcza uzyskiwały największe wynagrodzenia dzięki opcjom. Ponad 70-80% wysokości wynagrodzeń czołowych menedżerów amerykańskich spółek giełdowych obejmowały opcje. W Europie Zachodniej spółki giełdowe stosunkowo późno sięgnęły po taki instrument motywowania menedżerów. Upowszechnienie się w Europie Zachodniej rozwiązań amerykańskich co do bodźcowego oddziaływania na menedżerów oraz wprowadzenie przez poszczególne państwa przepisów prawnych pozwalających spółkom giełdowym przyznawać opcje na akcje⁶ uczyniły opcje, również w warunkach europejskich, istotnym składnikiem wynagrodzeń menedżerów. To dzięki opcjom wynagrodzenia członków zarządów europejskich spółek giełdowych w końcu lat 90. rosły bardzo szybko. Dla przykładu w Niemczech wynagrodzenia najwyższych rangą menedżerów wzrosły w latach 1999-2001 przeciętnie o 74%. Równocześnie akcjonariusze ponieśli w tym czasie straty na inwestycjach w akcje ponad 15% (przy uwzględnieniu dywidend) (por. [*Czy członkowie...*, 2001, s. 32]).

⁵ Do powszechnej wiary, że opcje menedżerskie mogą istotnie ograniczyć problem agencji dotyczący kapitału, przyczynił się w szczególności A. Rappaport, który w 1986 r. opublikował książkę pt.: *Creating Shareholder Value*. Zadeklarował się w niej jako zwolennik przyznawania menedżerom opcji na akcje, otwierając im perspektywy ogromnych zarobków w przypadku wzrostu kursów akcji zarządzanych przez nich spółek.

⁶ W Niemczech dopiero w 1998 r. wprowadzono przepisy prawne, na mocy których spółki giełdowe uzyskały przyzwolenie na przyznawanie opcji na akcje.

Tabela 1. Procentowa zmiana wynagrodzeń menedżerów i kursu akcji w 2001r. w stosunku do 2000 r.

Lista menedżerów, których wynagrodzenie charakteryzowało się największą dynamiką wzrostu („zwycięzcy”) i spadku („przegrani”)	Procentowy wzrost/spadek wynagrodzenia w 2001 r. w stosunku do 2000 r.	Procentowy wzrost/spadek kursu akcji w 2001 r. w stosunku do 2000 r.
„Zwycięzcy”		
1. Henry Silverman – Cendant	64 %	34 %
2. Louis Gerstner – IBM	119 %	53 %
3. Robert Fuld J.R. – Lehman Brothers	97 %	34 %
4. Jeffrey Barbakow – Tenet Healthcare	204 %	78 %
5. Henry Dugues – First Data	65 %	49 %
6. Steve Jobs – Apple Computer	975 %	40 %
7. Howard Salomon – Forest Laboratories	19 %	39 %
8. Angelo Mozilo – Countrywide Credit	87 %	40 %
9. Robert Walter – Cardinal Health	226 %	20 %
10. Richard Brown – Electronic Data System	118 %	23 %
„Przegrani”		
1. Lawrence Ellison – Oracle	-87 %	-57 %
2. Jozef Straus – JDS Uniphase	-85 %	-90 %
3. John Chambers – Cisco Systems	-70 %	-72 %
4. Scott McNealy Sun – Microsystems	-59 %	-65 %
5. Micheal Eisner – Walt Disney	-71 %	-51 %
6. Dan Warmenhoven – Network Appliance	-62 %	-70 %
7. Irwin Jacobs – Qualcomm	-37 %	-33 %
8. Doug Berthiaume – Walters	-65 %	-54 %
9. William Roelandts – Xilinx	-75 %	-58 %
10. David Rickey – Applied Macro Circuits	-75 %	-78 %

Źródło: opracowanie własne na podstawie Standard & Poor’s, EXECUCOMP, Bloomberg Financial Markets za rok 2001 i 2002.

W warunkach polskich przez długie lata⁷ trudno było stwierdzić, jaki udział zajmują opcje w wynagrodzeniach osób zarządzających polskimi spółkami giełdowymi. Gdy problem przejrzystości informacyjnej wynagrodzeń menedżerów rodzimych spółek giełdowych zasadniczo zniknął, okazało się, że opcja jest stosowana w programach motywacyjnych głównie największych spółek giełdowych. Ich udział w wynagrodzeniu menedżerów kształtuje się na poziomie 5-7%.

Znaczenie opcji dla poziomu korzyści osiągniętych przez menedżerów spółek giełdowych można zaobserwować na podstawie badań własnych, przeprowadzonych w odniesieniu do 20 amerykańskich spółek giełdowych. Jak wynika z tych badań, nie zawsze tempo zmian poziomu wynagrodzenia jest zgodne z tempem zmiany kursu akcji, wyznaczającym stopień korzyści dla akcjonariuszy (tab. 1). Gdy dynamika kursu akcji jest ujemna, to zmniejszenie uposażeń jest porówny-

⁷ Praktycznie taki stan rzeczy miał miejsce od 1991 r. do 2003 r. Pierwsze dane o składnikach wynagrodzeń menedżerów zaczęły się powszechnie pojawiać w raportach spółek giełdowych za rok 2004.

walne do stopnia obniżki korzyści inwestorów, natomiast przy dodatniej dynamice kursu akcji wynagrodzenia menedżerów przyrastają szybciej niż korzyści akcjonariuszy. Pozwala to sądzić, że szefowie spółek ujętych w tab. 1 byli w analizowanym okresie motywowani opcjami, albowiem w przypadku spadku kursu akcji menedżerowie tracą na wartości opcji porównywalnie z akcjonariuszami, natomiast przy wzroście kursu akcji ich korzyści z opcji rosną o wiele szybciej niż korzyści akcjonariuszy.

Badania własne nie potwierdziły także tezy ekonomii agencji, że im wyższe wynagrodzenia otrzymują menedżerowie, tym bardziej są zmotywowani do działania zgodnego z interesem akcjonariuszy. Jak wynika z zawartego w tab. 2 porównania zarobków szefów amerykańskich spółek giełdowych z korzyściami uzyskiwanymi z akcji przez akcjonariuszy, prezesi, którzy w latach 1999-2000 zarobili stosunkowo najmniej, przysporzyli swoim akcjonariuszom największych korzyści z akcji. Z kolei w przypadku prezesów, którzy w tym okresie zapewnili sobie najwyższe wynagrodzenia można wykazać, że bardziej dbali o własne dochody niż o dobro (zwrot z inwestycji w akcje) akcjonariuszy spółki.

Tabela 2. Zwrot z inwestycji w akcje danej spółki na tle zarobków jej szefa

Lista menedżerów, którzy przysporzyli akcjonariuszom największych i najmniejszych korzyści (zwrotu) z inwestycji w akcje	Łączny zarobek (w mln dolarów)	Zwrot z inwestycji w akcje (w %)
Szefowie, którzy dali akcjonariuszom najczęściej w stosunku do własnych zarobków:		
1. B. Wayne Hughes – Public Storage	0,3	47%
2. Mark Levin – Millennium Pharmaceuticals	1,7	279%
3. George Perlegos – Atmel	1,3	92%
4. Dane Miller – Biomet	1,2	75%
5. Irwin Jacobs – Qualcomm	5,8	680%
Szefowie, którzy dali akcjonariuszom najmniej w stosunku do własnych zarobków:		
1. Lawrence Ellison – Oracle	795,1	92%
2. John Chambers – Cisco Systems	279,3	-22%
3. Peter Karmanos – J.R. Compuware	93,9	-70%
4. LaUIS Gerstner – IBM	303,2	33%
5. Dennis Kozłowski – Tyco Intl.	331,9	57%

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych agencji Standard & Poor's za rok 2001 i 2002.

Dane zawarte w tab. 2 pozwalają także poczynić pewne uwagi co do polityki wynagrodzeń stosowanej w spółkach ujętych w tabeli. Niewątpliwie spółki giełdowe, których szefowie zarobili w tym okresie najczęściej, wykorzystywały w bardzo dużym stopniu opcje jako formę bodźcowego oddziaływania na menedżerów.

Powszechnym zjawiskiem do końca lat 90. było przyznawanie opcji menedżerom amerykańskich i europejskich spółek giełdowych na bardzo korzystnych warunkach. Niewątpliwie niekorzystną z punktu widzenia interesów akcjonariuszy

tych spółek była praktyka przyznawania opcji po niskiej cenie w stosunku do bieżącego kursu akcji spółki. W efekcie bardzo niska cena opcji i wysoki kurs akcji czyniły ich szczególnymi beneficjentami. Ta niekorzystna dla interesów akcjonariuszy praktyka upowszechnia się niestety także w polskich spółkach giełdowych. Dla przykładu w Agorze zarządzający spółką uzyskali w 2002 r. opcje na 2,3 mln akcji spółki po 1 zł, przy cenie rynkowej akcji 53 zł. Czołowi menedżerowie spółki giełdowej PKN Orlen otrzymali w 2003 r. blisko 1,1 mln akcji w ramach wynagrodzenia po cenie 1,25 zł, przy cenie giełdowej akcji w dniu przydziału 18,7 zł. W tym samym roku w spółce Redan członkom zarządu przyznano opcje na objęcie 8,5 mln akcji firmy, cenę wykonania opcji ustalono na poziomie 1 zł, podczas gdy cena giełdowa akcji spółki wynosiła 19,3 zł. Takie praktyki przyznawania menedżerom opcji na akcje można by mnożyć.

Inną niewłaściwą zasadą przyznawania opcji menedżerom spółek giełdowych jest ich przecena. W zagranicznych i polskich spółkach giełdowych można zaobserwować praktyki ustalenia nowej ceny wykonania opcji dostosowanej do niższej ceny giełdowej akcji w sytuacji, gdy menedżerom nie opłaca się realizować opcji⁸. W tej sytuacji jednak opcje przestają być skutecznym narzędziem motywacji kadry menedżerskiej do długofalowego wzrostu wartości firmy i dobra jej akcjonariuszy. Opcja stanowi prawdziwą zachętę tylko wtedy, gdy trzeba doprowadzić do ponadprzeciętnej poprawy kursu akcji w dłuższym okresie. Ponieważ opcje można zrealizować dopiero po kilku latach, to zanika pokusa do doraźnego, sztucznego „pompowania” kursu akcji.

Z perspektywy akcjonariuszy spółek giełdowych wątpliwą zasadą przyznawania opcji wydaje się również i ta, wiążąca się z przyznawaniem menedżerom uprawnień do zakupu setek tysięcy, a nawet milionów akcji spółki na bardzo korzystnych warunkach, w sytuacji, gdy wyniki finansowe spółki ulegają pogorszeniu, a ich korzyści – zmniejszeniu.

Zdobywane przez czołowych menedżerów na dogodnych dla nich zasadach opcje trudno uznać za właściwy bodziec do ograniczania problemów agencji dotyczących kapitału. Jak pokazują doświadczenia zarówno światowych, jak i rodzimych spółek giełdowych, menedżerowie dość rzadko wykorzystują opcje jako formę stałego zwiększania współwłasności kapitałowej i odpowiedzialności za dobro firmy i pozostałych akcjonariuszy. Częściej opcje stają się dla menedżerów środkiem pomnażania korzyści kosztem interesów firmy i jej inwestorów. W I półroczu 2005 r. członkowie zarządów blisko 50 polskich spółek giełdowych dokonali operacji sprzedaży akcji własnej spółki o dużej wartości. Na przykład członkowie spółki PBG sprzedali akcje o wartości 62,7 mln zł, spółki SPIN – o wartości 19,9 mln zł, spółki Agora – o wartości 8,9 mln zł, spółki Dwory – o wartości 5,9 mln zł itd. W wielu wypadkach menedżerowie sprzedają akcje, gdyż w ramach kolejnego

⁸ Taka zasada przyznawania opcji obowiązywała w takich polskich spółkach giełdowych, jak: Elektrobudowa, Kęty, PKN Orlen, Agora, Polfa Kutno, Żywiec.

programu motywacyjnego otrzymają następne akcje lub opcje na akcje spółki na preferencyjnych warunkach. Nielojalność menedżerów w stosunku do akcjonariuszy wyraża się nie tylko w tym, że sprzedając duże ilości akcji, doprowadzają do obniżenia ich kursu (rynkowej wyceny akcji), lecz także i w tym, że dokonują wobec nich świadomej manipulacji informacją. Menedżerowie bowiem o wiele chętniej informują rynek o dokonanych operacjach zakupu niż sprzedaży akcji. Niejednokrotnie, poprzez komunikat wysłany inwestorom: „kupuję, więc w spółce jest dobrze”, przygotowują sobie rynek na realizację kolejnych operacji sprzedaży akcji spółki.

Ogromne pule uzyskanych przez menedżerów opcji na akcje lub samych akcji z jednej strony powodują „rozwodnienie” kapitału akcyjnego, co oznacza spadek korzyści z akcji, z drugiej zaś rodzą – jak pisze B. Hermalin i M. Weisbach – niebezpieczeństwo uniezależnienia się kierownictwa (gdy posiadają coraz większe udziały w firmie) od inwestorów (pozostałych), a więc i możliwości wyciągania w stosunku do nich sankcji dyscyplinarnych (por. [Hermalin, Weisbach, 1999, s. 57-64; Rudolf, 2000, s. 90-104]).

Powszechne nadużywanie opcji (do końca lat 90.) w zagranicznych spółkach giełdowych wynikało z błędnego przekonania, że ich przyznawanie odbywa się bez kosztów dla przedsiębiorstwa. Do 2003 r. spółki giełdowe nie musiały⁹ uwzględniać opcji w swoich wydatkach. Gdyby opcje były uwzględniane w wydatkach, to zyski 500 największych amerykańskich spółek giełdowych byłyby w 2001 r. o ponad 13-16% mniejsze. W wielu firmach zyski przemieniłyby się w straty. Amerykańskie i europejskie spółki giełdowe nie traktowały opcji jako realnych strumieni pieniężnych; jednak opcje oznaczają zawsze koszty dla spółki i jej dotychczasowych akcjonariuszy. Aby zapewnić menedżerom realizację opcji, spółka musi albo wyemitować nowe akcje, co prowadzi do „rozwodnienia” kapitału, albo skupić własne akcje po określonej cenie z rynku.

Powszechna w latach 90. tendencja do windowania uposażeń szefów i członków zarządu światowych spółek giełdowych, głównie za sprawą opcji, wynikała z wielu czynników, z których najważniejsze to:

- zaskakująco długa i silna hossa na światowych rynkach kapitałowych, która spowodowała (niekoniecznie zasłużony przez menedżerów) wzrost kursów wielu spółek giełdowych,
- wysoka dynamika wzrostu gospodarki światowej, w tym szczególnie amerykańskiej,
- wprowadzenie przez organy nadzoru giełdowego przepisów o publikowaniu wysokości wynagrodzeń menedżerów (stały się one silnym stymulatorem wzrostu uposażeń menedżerów najwyższych szczebli – menedżerowie, przy negocjowaniu jak najlepszych warunków płacowych, powoływali się na dane innych przedsiębiorstw),

⁹ Oczywiście odnosi się to głównie do zagranicznych spółek giełdowych, które zostały poddane nowym standardom rachunkowości.

- wprowadzenie przepisów umożliwiających przyznawanie opcji na akcje jako części wynagrodzenia oraz rozpowszechnienie się praktyk premiowania przez spółki giełdowe menedżerów opcjami na akcje,
- wzrost internalizacji zarządów spółek giełdowych.

Inną formą wynagrodzenia, która wyraźnie uderza w interesy firmy i jej akcjonariuszy, a na którą nie zawsze zasługują menedżerowie, jest rekompensata i odprawa za wymuszone odejścia (wymuszone dymisje i wcześniejsze przejścia na emeryturę). Jak wynika z badań prowadzonych przez prof. M. Wiersema z University of California, aż 75% zmian dokonanych w latach 1997-2001 na stanowisku szefa przedsiębiorstwa wśród 500 największych amerykańskich spółek giełdowych nastąpiło pod naciskiem niezadowolonych akcjonariuszy. Kontrast w stosunku do lat 80. jest ogromny – wtedy wymuszone odejścia stanowiły tylko 13-35% (por. [Wiersema, 2002, s. 13]).

Rekompensaty i odprawy są bardzo wysokie. Na przykład szef WorldComu Ebbers ma otrzymywać dożywotnio od spółki 1,5 mln dolarów rocznie. D. Kozłowski, zdymisjonowany prezes Tyco International, zapewnił sobie odprawę na ponad 100 mln dolarów. G. Shaheen, były szef Andersen Consulting, zgodził się odejść do innej firmy po uzyskaniu gwarancji, że do końca życia będzie otrzymywać 375 tys. dolarów rocznie. Wysokie rekompensaty i odprawy wypłacają swoim byłym czołowym menedżerom także polskie spółki giełdowe¹⁰. Na przykład w 2002 r. spółka giełdowa Telekomunikacja Polska wypłaciła 1,13 mln zł rekompensat i odpraw z tytułu zakazu konkurencji dla byłych członków zarządu (rok wcześniej było to 2,45 mln zł). Z kolei w spółce KGHM rekompensaty dla odwołanych członków zarządu wynosiły w latach 2001-2002 średnio 2,8 mln zł, a w spółce PKN Orlen przeciętnie 3,8 mln zł (por. [Brycki, 2003, s. B3]).

Badania empiryczne prowadzone przez czołowych przedstawicieli teorii agencji do końca lat 90. jednoznacznie wskazują na zupełnie nieistotną korelację między wysokością wynagrodzeń menedżerów a wynikami finansowymi firmy¹¹. Związek stwierdzono jedynie między poziomem wynagrodzenia menedżerów i rozmiarami firmy. Wśród tych badań szczególne znaczenie ma metaanaliza profesorów z Indiana University, którzy zestawili dane z 229 badań przeprowadzonych w latach 1971-2000. Autorzy tej analizy wyraźnie podkreślają, że nie ma w tym okresie istotnej zależności między poziomem wynagrodzeń menedżerów a wzrostem zysku netto i kursem akcji. Analiza zawiera liczne przykłady przedsiębiorstw, w których kluczowi menedżerowie osiągają wysokie zarobki, mimo że spółki nie

¹⁰ Trzeba pamiętać, że w wyniku działań Ellisona akcjonariusze spółki Oracle zanotowali spadek rentowności w akcje nie tylko wskutek zmniejszenia się kursu akcji, ale także „rozwodnienia” kapitału akcyjnego.

¹¹ Chodzi tu szczególnie o badania empiryczne prowadzone pod koniec lat 80. i całe lata 90. przez Jensena, Murphy, Shleifera i Vishny. Należałoby tutaj przywołać przede wszystkim wyniki badań Jensena i Murphy, które zostały ujęte w pracy pt. „*Performance Pay and Top-management Incentives*”.

uzyskują zadowalających wyników finansowych. Analiza wskazuje także na ograniczoną skuteczność bodźców w postaci akcji i opcji na akcje.

Poziom wynagrodzenia wypłaconego menedżerom w polskich spółkach giełdowych także bardzo często nie koresponduje z wynikami finansowymi oraz korzyściami z akcji dla inwestorów. Z badań własnych wynika, że mimo pogorszenia się wyników finansowych (np. zysku netto) w wielu najlepiej płacących spółkach notuje się wzrost wynagrodzeń. W sytuacji, gdy osiągnęte wyniki finansowe ulegają poprawie, dynamika wzrostu wynagrodzeń często przewyższa tempo wzrostu zysku netto firmy. Do stosunkowo rzadkich natomiast należą sytuacje, w których pogorszenie sytuacji finansowej oznacza dla menedżerów pobieranie niższych wynagrodzeń. Na przykład w polskich spółkach giełdowych odnotowujących za 2004 r. stratę przeciętne wynagrodzenie miesięczne wynosiło 120,3 tys. zł, natomiast w spółkach odnotowujących zysk do 100 mln 58,1 tys. zł, a powyżej 100 mln – nieco więcej niż 150 tys zł¹².

Tabela 3. Wynagrodzenie zarządu największych polskich spółek giełdowych w latach 1999-2001 w mln zł

Spółka	Rok 1999	Rok 2000	Rok 2001
Telekomunikacja Polska	5,3	7,3	9,5
Pekao	9,2	7,0	6,3
PKN Orlen	3,3	6,8	6,9
BZ WBK	2,6	5,9	12,0
KGHM	12,3	11,3	12,1
Żywiec	3,4	4,0	4,5

Źródło: S. Karpiński, T. Świderek, *Opcje menedżerskie nie zawsze motywują. Spółki giełdowe. Jak wynagradzać zarządy i rady nadzorcze*, „Rzeczpospolita” 2002 nr 146, s. B7-B8.

Tabela 4. Podstawowe wskaźniki rentowności spółek giełdowych w latach 1999-2001

Spółka	ROE 1999 r.	ROE 2000 r.	ROE 2001 r.	ROA 1999 r.	ROA 2000 r.	ROA 2001 r.
TP SA	9,1%	14,7%	10,2%	4,3%	6,0%	6,3%
Pekao SA	12,4%	17,6%	20,5%	0,2%	1,1%	1,8%
PKN Orlen	14,3%	10,6%	4,9%	8,3%	5,6%	2,7%
BZ WBK	b.d.	13,4%	9,3%	b.d.	0,8%	0,6%
KGHM	2,8%	-0,6%	-4,9%	2,3%	-0,4%	-2,9%
Żywiec	10,0%	5,5%	5,1%	8,7%	4,7%	4,2%

Źródło: S. Karpiński, T. Świderek, *Opcje menedżerskie nie zawsze motywują. Spółki giełdowe. Jak wynagradzać zarządy i rady nadzorcze*, „Rzeczpospolita” 2002 nr 146, s. B7-B8.

¹² Badania własne były prowadzone na próbie 50 polskich spółek giełdowych. Badaniami zostały objęte spółki, które upubliczniały wiarygodne informacje dotyczące wynagrodzeń menedżerów. Informacje o wynagrodzeniach menedżerów i wynikach spółek pochodzą z raportów rocznych spółek za lata 2003-2004.

Brak ścisłej zależności między poziomem wynagrodzenia menedżerów a wynikami finansowymi polskich spółek giełdowych można zauważyć w badaniach innych ekonomistów. S. Karpiński i T. Świderek analizują omawiany związek na przykładzie kilku spółek giełdowych (zob. tab. 3 i tab. 4).

Jak wynika z danych zaprezentowanych w tab. 3 wynagrodzenia menedżerów polskich spółek objętych badaniem na ogół zwiększały się w latach 1999-2001. Jednak często za dodatnią zmianą wynagrodzeń nie następowały pozytywne zmiany w sytuacji finansowej firmy i w konsekwencji w rentowności inwestycji dla akcjonariuszy (zob. tab. 4).

4. Przebrazenia w sferze instytucjonalnej dotyczącej wynagradzania menedżerów spółek giełdowych

W ograniczeniu konfliktu interesów między menedżerami i akcjonariuszami, dotyczącego systemu wynagrodzeń, pozytywną rolę może odegrać wiele czynników. Ich pełne omówienie wykracza poza ramy jednego artykułu. W tym punkcie autorka pragnie podkreślić znaczenie głębokich zmian w instytucjach światowych (normach prawnych i moralnych), odnoszących się do wynagradzania menedżerów spółek giełdowych.

W latach 2000-2001 doszło do uzewnętrznienia nabrzmiałego przez lata problemu agenta dotyczącego systemu wynagrodzeń menedżerów światowych spółek giełdowych. Chciwość i wygórowane wynagrodzenia menedżerów światowych spółek giełdowych, mające się nijak do wyników finansowych samych spółek i korzyści osiąganych przez ich akcjonariuszy, skłoniły rządy państw (a ściślej państwowe organy nadzoru nad publicznym rynkiem kapitałowym) i samoregulujące się rynki (a ściślej organizacje samorządowe uczestników publicznego obrotu papierami wartościowymi) do podjęcia bardziej zdecydowanych działań zmierzających do ograniczenia obszaru wynagrodzeń menedżerów, jako płaszczyzny konfliktu interesów między akcjonariuszami i menedżerami.

Równolegle trwały prace nad dokonaniem przeobrażeń sfery instytucjonalnej odnoszącej się do wynagradzania menedżerów spółek giełdowych w Europie i USA. W USA działania państwa doprowadziły do przyjęcia szeregu ścisłych przepisów prawnych, wzbogaconych z woli samych spółek giełdowych normami etycznymi (kodeksami dobrych praktyk).

W Europie mamy też do czynienia z zastosowaniem zarówno norm prawnych, jak i norm społecznych. Można wyróżnić kraje, w których nadrzędną rolę odgrywają instytucje prawne, znaczenie norm miękkich w postaci zasad dobrych praktyk ma charakter drugorzędny (z takim rozwiązaniem mamy do czynienia w Polsce). Obok tych państw występują kraje europejskie, w których ze względu na silnie zakorzoną tradycję samoregulacji rynku kapitałowego gorset ścisłych regulacji ustawodawczych zastąpiono zasadami kodeksowymi – normami miękkiego uregu-

lowania na zasadzie „przestrzegaj, a jak nie, to tłumacz, dlaczego tego nie robisz” (z takim unormowaniem spotykamy się np. w Wielkiej Brytanii).

Konsekwencją przeobrażeń w światowych instytucjach dotyczących wynagradzania menedżerów spółek giełdowych jest powstanie spójnego zbioru norm prawnych i etycznych, które mogą skutecznie ograniczyć lub znieść problem agenta w systemie wynagrodzeń¹³. Na wykreowane instytucje dotyczące wynagradzania menedżerów zagranicznych i polskich spółek giełdowych składają się:

- normy odnoszące się do konstrukcji systemu wynagrodzeń,
- normy dotyczące trybu opracowywania i zatwierdzania polityki wynagrodzeń oraz wprowadzania w niej zmian,
- normy określające tryb i zakres informacji o wynagrodzeniach menedżerów upowszechnianych inwestorom,
- normy dotyczące pakietów motywacyjnych dla menedżerów oraz programów emerytalnych i innych, stanowiące ich zabezpieczenie na wypadek przejścia spółki lub odejścia z firmy,
- normy odnoszące się do formy prezentacji ujawnianych informacji o wynagrodzeniach menedżerów.

Podstawowym obszarem nowych światowych unormowań odnoszących się do wynagradzania menedżerów spółek giełdowych jest konstrukcja systemu wynagrodzeń. Kluczowy zapis w tym względzie mówi, że wynagrodzenie członków zarządu powinno być odpowiednio wysokie, by zapewniać im poczucie niezależności oraz przyciągać, zatrzymać i motywować do działania na rzecz spółki, ale też i nie nazbyt wysokie i wypłacane nawet wtedy, kiedy nie ma ku temu żadnego uzasadnienia ekonomicznego. Ponadto zaleca się spółkom giełdowym, aby te wypłycały znaczną część wynagrodzenia w formie pieniężnej. Nie oznacza to jednak propozycji eliminowania z wynagradzania menedżerów składników w formie niepieniężnej. W rozwiązaniach światowych dopuszcza się wypłatę części wynagrodzenia w postaci akcji, opcji na akcje lub innych instrumentów zmiennych opartych na akcjach, ale w takiej sytuacji rekomenduje się zastosowanie zasad, które doprowadzą do zgodności interesów akcjonariuszy i menedżerów.

Zgodnie z przepisami światowymi polityka wynagrodzeń członków naczelných władz spółki giełdowej powinna być ściśle oparta na wynikach ekonomicznych. Przy ocenie rezultatów ekonomicznych działalności firmy, będących kryteriami wyznaczania poziomu wynagrodzeń, powinny być brane pod uwagę mierniki efektywności długofalowej i stopień realizacji założonych celów. Powinna być też

¹³ Z nowym kształtem instytucji dotyczących wynagradzania menedżerów spółek giełdowych mamy do czynienia w USA od 2002 r. (głównie chodzi tu o Ustawę Sarbanes-Oxley Act of 2002, House of Representatives, 24 July 2002, 15 U.S.C.), w Europie (chodzi o kraje wchodzące w skład UE) od początku 2003 r. (głównie Dyrektywa Parlamentu Europejskiego i Rady z dnia 17 kwietnia 2003 r. w sprawie rocznych sprawozdań finansowych niektórych rodzajów spółek oraz Zalecenie Komisji UE nr 913/2004 z dnia 14 grudnia 2004 r. w sprawie wspierania odpowiedniego systemu wynagrodzeń dyrektorów spółek notowanych na giełdzie).

przewidziana możliwość ograniczenia wynagrodzenia w przypadku złych wyników w celu minimalizowania strat firmy.

W obszarze nowych rozstrzygnięć instytucjonalnych dotyczących wynagradzania członków zarządów spółek giełdowych znalazły się też postanowienia dotyczące kwestii akceptacji przez akcjonariuszy projektu polityki wynagrodzeń, jak też dokonywania przez nich zmian w obowiązującym systemie wynagrodzeń. Przyjęto zapis, że w ramach posiedzenia walnego zgromadzenia akcjonariusze powinni otrzymać jasny i wszechstronny opis projektu polityki wynagrodzeń. Ponadto powinni oni otrzymać informacje o realizowanych w firmie zasadach zawierania i rozwiązywania umów z członkami zarządu, szczególnie zaś dane dotyczące okresów wypowiedzenia i odpraw z tytułu rozwiązania stosunku pracy i innych płatności na mocy tych umów, które są bezpośrednio związane z wynagrodzeniem. Ponadto przyjęto zapis, że akcjonariusze powinni mieć realną możliwość wyrażenia swoich poglądów i przedyskutowania systemu wynagrodzeń, stąd też omawianie systemu wynagrodzeń powinno stanowić odrębną pozycję corocznego walnego zgromadzenia. Coroczne walne zgromadzenie powinno zatwierdzać projekt polityki wynagrodzeń (w drodze uchwały) oraz wszelkie istotne zmiany warunków programów wynagrodzeń (np. zatwierdzenia przez akcjonariuszy wymagają wszelkie ustalenia dotyczące opcji z dyskontem, na podstawie których przyznaje się prawo do zapisu na akcje po cenie niższej niż wartość rynkowa w dniu ustalenia ceny wykonania opcji lub niższej niż średnia wartość rynkowa w ciągu pewnego okresu poprzedzającego datę ustalenia ceny wykonania opcji).

Propozycję programu wynagrodzeń powinna przedkładać do akceptacji akcjonariuszy komisja do spraw wynagrodzeń. Działanie komisji ds. wynagrodzeń, jako jednej z trzech komisji wchodzących w skład rady nadzorczej (rady dyrektorów), powinno być oparte na niezależnych członkach. Rekomenduje się przy tym, aby przynajmniej większość członków tej komisji była niezależna. Ponadto zalecane jest, aby komisja ds. wynagrodzeń składała się z takiej liczby członków oraz o takich kwalifikacjach i zaangażowaniu, aby członkowie zarządu nie mogli zdominować procesu decyzyjnego i kontrolnego w spółce w odniesieniu do kwestii wynagrodzeń.

Normy światowe istotnie uregulowały także tryb i zakres upowszechnianych informacji odnoszących się do wynagradzania menedżerów spółek giełdowych. Po pierwsze, za ujawnienie inwestorom prawdziwych i kompletnych informacji w tym zakresie odpowiada komisja ds. wynagrodzeń. Przyjęcie takiego rozwiązania wynikało z tego, że w przeszłości zbyt często zarządy spółek odpowiedzialne za politykę informacyjną dopuszczały się świadomego ograniczania i selekcjonowania informacji o wynagrodzeniach w celu zmniejszenia prawdopodobieństwa narażenia się na krytykę inwestorów z powodu ich wysokości i sposobu ich przyznania. Po drugie, ściśle określono, w jaki sposób komisja ds. wynagrodzeń ma upowszechniać informacje. Nowe rozwiązania instytucjonalne wyraźnie określiły też zakres informacji dotyczących wynagradzania menedżerów, które muszą być podane do

publicznej wiadomości. Do informacji inwestorów muszą być podawane nie tylko informacje dotyczące zasad aktualnie realizowanej polityki wynagrodzeń, ale też planowanej na kolejny rok obrachunkowy oraz w stosownych przypadkach na lata następne. Ujawnieniu podlegają także determinanty zmian w systemie wynagrodzeń. Wynagrodzenie poszczególnych członków zarządu musi być podawane z podziałem na poszczególne składniki wynagrodzeń, niezależnie od tego, przez jaki okres w ciągu danego roku obrachunkowego członek zarządu pełnił swoją funkcję. Należy wykazać też wysokość pieniężnych i niepieniężnych składników wynagrodzeń, takich jak: wynagrodzenie podstawowe, premie roczne, dodatkowe korzyści oraz długoterminowe komponenty wynagrodzeń, w tym akcje i opcje na akcje. Dodatkowo musi być ujawniona wysokość uprawnień emerytalnych i innych, jeżeli są stosowane (np. wynikających ze stosowania „złotych spadochronów” lub wypłacanych za specjalne usługi pozostające poza zakresem zwykłych obowiązków menedżera). Muszą być też podane informacje o wynagrodzeniu i korzyściach otrzymywanych przez członka zarządu w spółkach należących do tej samej grupy. Oprócz wysokości i struktury wynagrodzeń muszą być ujawniane także zasady alokacji stałej i zmiennej części wynagrodzenia oraz kryteria efektywnościowe, będące podstawą do naliczenia premii, wynagrodzenia w postaci akcji, opcji na akcje i innych składników zmiennych. Ponadto muszą być upowszechniane informacje dotyczące etapu przygotowawczego i związanego z dokonywaniem wyboru co do kształtu polityki wynagrodzeń, szczególnie zakres uprawnień decyzyjnych, skład komisji ds. wynagrodzeń i nazwiska konsultantów zewnętrznych, z których usług skorzystano przy określaniu polityki wynagrodzeń, oraz przebieg dyskusji i wyniki głosowania dotyczącego polityki wynagrodzeń w ramach walnego zgromadzenia.

Nowe instytucje dotyczące wynagradzania menedżerów uwzględniają ponadto ważną kwestię dotyczącą formy prezentacji ujawnianych przez spółki giełdowe informacji o wynagrodzeniach czołowych menedżerów. Przyjęto w nich zasadę, że prezentowane informacje na temat wynagrodzeń menedżerów spółek giełdowych powinny być prezentowane nie tylko w formie opisowej, lecz w postaci standardowych tabel. Takie rozwiązanie jest dla inwestorów o wiele bardziej transparentne, gdyż umożliwia pełne i porównywalne zestawienie informacji. W konsekwencji spółki giełdowe zobowiązane są do przygotowywania kilku tabel. W jednej z nich muszą prezentować dane o składnikach wynagrodzenia krótkookresowego (z podziałem na wynagrodzenie stałe, premię i inne składniki) i długookresowego (z uwzględnieniem przyznanych akcji, opcji lub innych praw wynikających z akcji), przy czym wynagrodzenia poszczególnych czołowych menedżerów muszą być ujawniane nie tylko dla poprzedniego roku obrotowego, ale także dla dwóch wcześniejszych lat. Ma to umożliwić inwestorom ocenę tendencji, jakie występują w polityce płacowej firmy. W kolejnych tabelach spółki giełdowe muszą przedstawiać m.in. zasady motywacyjnych programów opartych na akcjach i innych składnikach zmiennych, programy emerytalne oraz koszty i obciążenia wynikające z

realizacji polityki płacowej. Od spółek giełdowych wymaga się ponadto, aby wzbogacały tabele o wykresy pokazujące zmiany wartości wynagrodzeń menedżerów i wartości spółki oraz korzyści z akcji na tle sektora.

5. Podsumowanie

W opracowaniu podjęto próbę empirycznej weryfikacji problemu agenta w obrębie systemu wynagrodzeń w zagranicznych i polskich spółkach giełdowych. Udało się wykazać, że system wynagrodzeń jest istotnym obszarem konfliktu interesów między akcjonariuszami i menedżerami. W zmniejszeniu, czy wręcz wyeliminowaniu, problemu agenta dużą rolę mogą odegrać zmiany w światowych instytucjach dotyczących wynagradzania menedżerów spółek giełdowych. Konsekwencją tych zmian bowiem jest powstanie spójnego i kompleksowego zbioru instytucji normujących kwestie wynagradzania menedżerów spółek giełdowych.

Literatura

- Brycki G., *Najlepiej być bankierem. Zarobki niektórych menedżerów są większe niż amerykańskiego superinwestora Warrena Buffetta*, „Rzeczpospolita” 2003 nr 139.
- Czy członkowie zarządów w Niemczech zarabiają za dużo?*, „Zarządzanie na Świecie” 2001 nr 11.
- Eisenhardt K.M., *Agency Theory: An Assessment and Review*, „Academy of Management Review” 1983 nr 8.
- Fama E., *Agency Problems and the Theory of the Firm*, „Journal of Political Economy” 1980 nr 88.
- Hart O., *Firms, Contracts, and Financial Structure*, Oxford University Press, London 1995.
- Hermalin B., Weisbach M., *The Effects of Board Composition and Direct Incentives on Firm Performance*, „Financial Management”, Winter 1999.
- Jensen M.C., *Self-interest, Altruism, Incentives and Agency Theory*, „Journal of Applied Corporate Finance” 1994 nr 7.
- Jensen M.C., Meckling W.H., *Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs, and Capital Structure*, „Journal of Financial Economics” 1976 nr 3.
- Jensen M.C., Murphy K., *Performance Pay and Top – Management Incentives*, „Journal of Political Economy” 1990 nr 98.
- Jensen M.C., Fama E., *Separation of Ownership and Control*, „Journal of Law and Economics” 1996 nr 26.
- Karpiński S., Świderek T., *Opcje menedżerskie nie zawsze motywują. Spółki giełdowe. Jak wynagradzać zarządy i rady nadzorcze*, „Rzeczpospolita” 2002 nr 146.
- Ross S.A., *The Economic Theory of Agency: The Principal’s Problem*, „American Economic Review” 1973 nr 2.
- Masulis R.W., *The Debt/Equity Choice*, Ballinger Publishing Company, Cambridge 1988.
- North D.C., *Transaction Costs, Institutions and Economic History*, [w:] E.G. Furubotn, R. Richter (ed.), *The New Institutional Economics*, Tübingen, Mohr 1991.
- Rudolf S., *Plaszczyzny nadzoru właścicielskiego a efektywność spółek*, [w:] *Efektywność nadzoru właścicielskiego w spółkach kapitałowych*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000.
- Shleifer A.S., Vishny R., *A Survey of Corporate Governance*, „Journal of Finance” 1997 nr 52.

-
- Stiglitz J.E., *Principal and Agent*, [w:] *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Macmillan, London 1987.
- Szapiel J., *Struktura własności a efektywność nadzoru korporacyjnego*, [w:] *Efektywność nadzoru właścicielskiego w spółkach kapitałowych*, Wyd. Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2000.
- Weston F.E., Siu J.A., Johnson A., *Takeovers, Restructuring and Corporate Governance*, Upper Saddle River, NJ, Prentice Hall 2001.
- Wiersema M., *Holes AT the Top-Why CEO Firings Backfire*, „Harvard Business Review” 2002 nr 12.

AGENT PROBLEM AND CHANGES OF INSTITUTIONS RELATING TO THE SALARY OF MANAGERS OF FOREIGN AND POLISH STOCK MARKET COMPANIES

Summary

According to agency theory the incentive contracts should align the interests of corporate managers and shareholders. The purpose of this paper is to test the hypotheses of agency theory in stock market companies. The author tries to prove in particular the effect of institutional changes on the efficiency of managerial compensations which is measured by the value of the corporation's shares and the shareholders gains.

Elżbieta Szymańska

Szkoła Główna Gospodarstwa Wiejskiego w Warszawie

KONKURENCYJNOŚĆ PRODUKCJI WIEPRZOWINY W POLSCE NA TLE NAJWIĘKSZYCH PRODUCENTÓW NA ŚWIECIE*

1. Wstęp

W skali globalnej obserwuje się intensywny rozwój produkcji wieprzowiny. Wiąże się to ze zwiększoną konsumpcją tego gatunku mięsa oraz przyrostem liczby ludności. W okresie ostatnich 35 lat (1970-2005) produkcja wieprzowiny wzrosła z 35,8 mln ton do 103,7 mln ton [*Światowy rynek...*, 2006]. Największymi dostawcami tego gatunku mięsa na świecie są Chiny, UE 25, USA, Brazylia i Kanada. W 2005 r. ich łączna produkcja wyniosła 85 mln ton, co stanowiło 82,0% produkcji światowej (rys. 1). Tylko w Chinach wyprodukowano 49,7 mln ton wieprzowiny, w UE 25 ponad 2-krotnie mniej (21,2 mln ton), a w USA 9,4 mln ton [Orr, Shen, 2007].

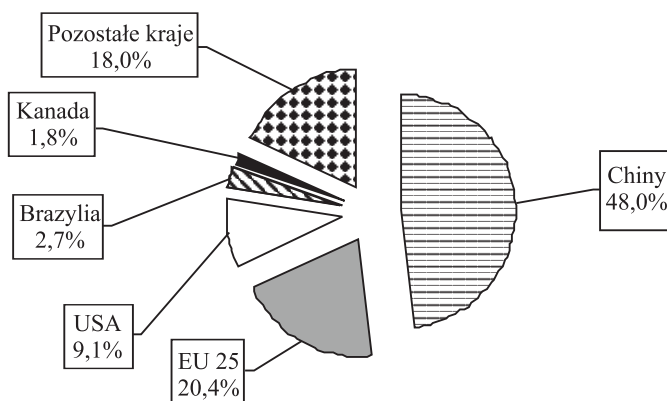
Podstawowym elementem konkurencji między tymi krajami w zakresie chowu trzody chlewnej są ponoszone koszty. W każdym procesie produkcji mają one swą typową strukturę, z której wynika mniej lub bardziej uzasadniona hierarchia wielkości wydatków. Precyzyjna znajomość struktury kosztów i źródeł ich powstania umożliwia ich kształtowanie, optymalizację i najczęściej obniżanie [Okularczyk i in., 1996, s. 19-27].

Według Instytutu Żywności i Polityki Rolnej (FAPRI – Ford and Agricultural Policy Research Institute) w okresie najbliższych lat produkcja wieprzowiny będzie rosła, osiągając w 2014 r. poziom 110,2 mln ton [Kostrzyński, Leonia, 2005, s. 23-28]. Większe jednak możliwości wzrostu produkcji żywca wieprzowego będą miały kraje o niższych kosztach czynników wytwórczych.

Udział Polski w światowej produkcji wieprzowiny stanowi ok. 2,4%. W 2006 r. pogłowie tego gatunku zwierząt w kraju liczyło 18,9 mln sztuk, a produkcja żywca

* Praca naukowa finansowana ze środków na naukę w latach 2005-2007 jako projekt badawczy nr 2 P06Z 079 29.

wieprzowego wyniosła 2774 tys. ton. Do roku 2012 przewidywany jest dalszy wzrost produkcji wieprzowiny w Polsce. Dużej produkcji nie odpowiada jednak pożądana konkurencyjność tego sektora. Chów trzody chlewnej w Polsce jest bardzo rozproszony. W 2006 r. chowem trzody chlewnej zajmowało się 529 tys. gospodarstw [Rynek mięsa..., 2007, s. 5-15]. Wśród nich 39,7% utrzymywało kilka zwierząt tego gatunku, a tylko 6,2% jednostek posiadało 100 i więcej sztuk trzody chlewnej [Użytkowanie gruntów..., 2007]. Jakość polskiej wieprzowiny wymaga również dalszego doskonalenia. W 2005 r. w przeciętnej zawartość mięsa w tuszach wieprzowych stanowiła 52,6%, ale dane te dotyczą tylko zakładów mięsnych stosujących klasyfikację tusz według systemu EUROP [Lisiak, Pater, Borzuta, 2005, s. 8-12].



Rys. 1. Udział największych producentów wieprzowiny w produkcji światowej

Źródło: opracowanie własne na podstawie: D.E. Orr, Y. Shen, *World Pig Production, Opportunity or Threat*, JBS United, Inc. Sheridan, IN, 2007, <http://www.thepigsite.com/articles/2/ai-genetics-reproduction/1857/world-pig-production-opportunity-or-threat>.

Ponadto sektor produkcji wieprzowiny w Polsce cechują słabe wskaźniki wartości hodowlanej pogłowia, brak powiązań producentów z odbiorcami surowca, rozdrobnione przetwórstwo, zwłaszcza na etapie uboju i wreszcie nieustabilizowany i niedostatecznie zorganizowany rynek [Kobielska, 2006]. Ze względu jednak na potencjał produkcyjny, korzystne warunki oraz tradycje w produkcji trzody chlewnej Polska może się stać ważnym eksporterem mięsa wieprzowego. W tym celu konieczne jest jednak uruchomienie mechanizmów stymulujących eksport.

2. Cel i metodyka badań

Celem badań było określenie pozycji konkurencyjnej producentów wieprzowiny w Polsce pod względem poziomu i struktury ponoszonych kosztów w porównaniu z największymi producentami tego gatunku mięsa na świecie. W badaniach

wykorzystano głównie informacje zawarte w raporcie Instytutu Ekonomiki Rolnictwa z Holandii z 2003 r. (Agricultural Economics Research Institute – LEI). W opracowaniu tym analizą objęto typowe gospodarstwa trzodowe w sześciu krajach: Brazylii, Kanadzie, USA, Chinach, Holandii i Polsce. Przy wyborze obiektów do badań eksperci wzięli pod uwagę ich pozycję konkurencyjną, wzajemną porównywalność danych oraz dostępność szczegółowych informacji. Do modelu przyjęto gospodarstwa utrzymujące 500 loch w Brazylii i Holandii, 600 w Kanadzie i 800 w USA. Z kolei w Chinach uwzględniono spółdzielnię produkcyjną z 750 lochami. Gospodarstwa te były położone na obszarach o dogodnych warunkach dla produkcji trzody chlewnej, zwłaszcza pod względem zasobów paszowych [Hoste, Backus, 2003].

W Polsce obiekty o tak dużej skali produkcji nie należą do typowych, ale eksperci prognozują, że w przyszłości tylko duże gospodarstwa będą mogły sprostać konkurencji na światowym rynku wieprzowiny. Na rynku globalnym liczą się bowiem tylko duże partie jednolitego, powtarzalnego i markowego towaru, pochodzącego od wiarygodnego producenta. Dlatego przemysł mięsny poszukuje tuczników z gospodarstw średnich i dużych, w których zachowane są ostre reżimy weterynaryjne. W tej sytuacji w Polsce objęto analizą gospodarstwo rodzinne liczące 120 loch.

Dla zachowania porównywalności obiektów obliczenia dotyczyły chowu trzody chlewnej w cyklu zamkniętym. W przypadku braku danych bazowano na kalkulacjach normatywnych. Szczegółową analizą objęto koszty pasz, siły roboczej, utrzymania i amortyzacji budynków przy produkcji żywca wieprzowego. Ponadto uwzględniono podstawowe czynniki, jakie wpływają na wysokość poszczególnych kosztów oraz pozycję konkurencyjną krajów pod względem wielkości eksportu.

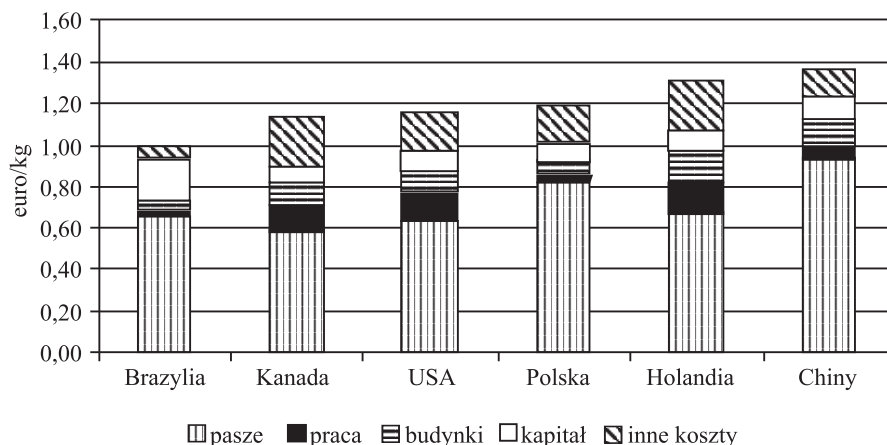
W analizie uwzględniono także dane na temat kosztów produkcji wieprzowiny w wybranych krajach zawarte w raporcie brytyjskiej organizacji na rynku trzody chlewnej (BPEM – British Pig Executive) z 2004 r. oraz w opracowaniu duńskich ekspertów z DMA (Danish Meat Association) z 2006 r. Niestety, raporty te nie uwzględniały kosztów produkcji żywca wieprzowego w Polsce. Dodatkowym źródłem informacji były studia dostępnej literatury z zakresu przedmiotu badań.

3. Poziom i struktura kosztów produkcji wieprzowiny

O pozycji konkurencyjnej producentów wieprzowiny decydują głównie poniesione koszty, przy zachowaniu odpowiedniej jakości wyrobów. Z raportu LEI wynika, że najniższe koszty produkcji tego gatunku mięsa odnotowano w Brazylii, gdzie kształtowały się one na poziomie 0,99 euro/kg (rys. 2). W Kanadzie, USA i Polsce były wyższe od 0,14 euro/kg do 0,19 euro/kg. Z kolei najwyższe koszty produkcji wieprzowiny wystąpiły w Chinach. Przeciętnie wynosiły tam 1,35 euro/kg.

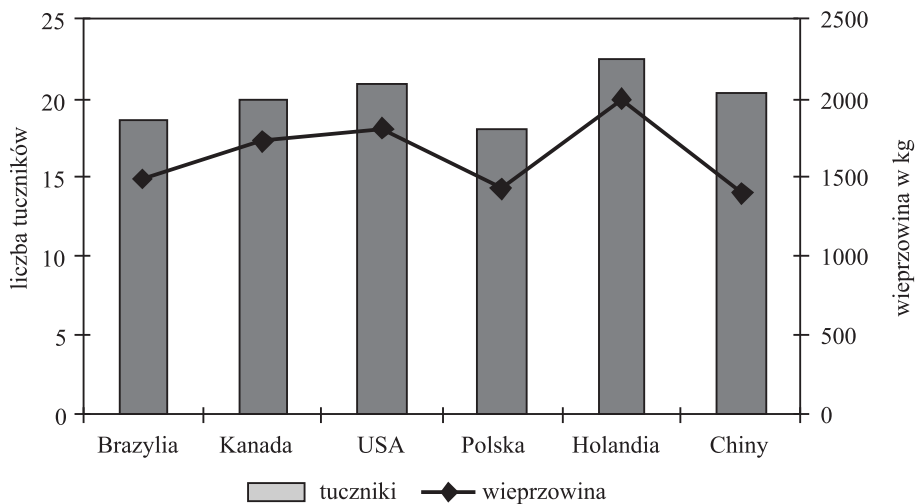
We wszystkich analizowanych gospodarstwach w strukturze kosztów produkcji żywca wieprzowego dominowały pasze. Ich udział stanowił od 51% w Kanadzie i

Holandii do prawie 69% w Polsce i Chinach. Odsetek kosztów siły roboczej był wielokrotnie mniejszy. W Brazylii, Polsce i Chinach koszty pracy obejmowały od 3,0 do 4,4%, a w Holandii, Kanadzie i USA od 10,8 do 12,2%. Koszty utrzymania i amortyzacji budynków stanowiły największy udział w Holandii – ok. 12,3%, a naj-



Rys. 2. Koszty produkcji 1 kg żywca wieprzowego (waga poubojowa) i ich struktura

Źródło: R. Hoste, G.B.C. Backus, *Global Pig Production Costs*, LEI, Wageningen, 2003, <http://www.porkworld.la/img/File/relatorios/REPORT%20LEI%20Global%20Pig%20production%20costs.pdf>.



Rys. 3. Produkcyjność loch średnio w roku

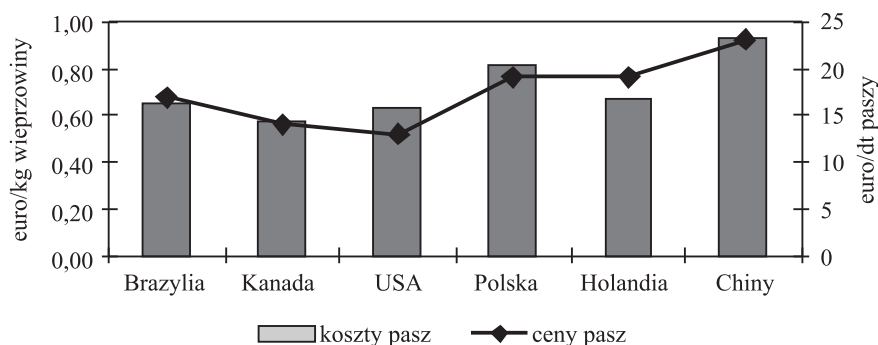
Źródło: R. Hoste, G.B.C. Backus, *Global Pig Production Costs*, LEI, Wageningen, 2003, <http://www.porkworld.la/img/File/relatorios/REPORT%20LEI%20Global%20Pig%20production%20costs.pdf>.

mniejszy w Brazylii i Polsce – odpowiednio 5,1 i 5,9%. Z kolei największy odsetek kosztów kapitału odnotowano w Brazylii, gdzie tworzyły one ok. 1/5 kosztów całkowitych produkcji 1 kg wieprzowiny. W pozostałych krajach były średnio 3-krotnie niższe.

Różnice w kosztach produkcji 1 kg wieprzowiny w poszczególnych krajach wiązały się z wydajnością loch. Najwięcej tuczników od lochy w ciągu roku pozyskiwano w Holandii – ponad 22 sztuki (rys. 3). Wynikało to z wysokiej plenności loch oraz małych upadków zwierząt. W analizowanych krajach Ameryki Północnej oraz w Chinach przeciętnie od lochy otrzymywano od 20 do 21 tuczników. Najniższą wydajność loch pod względem liczby odchowanych tuczników odnotowano w Polsce i Brazylii – ok. 18 tuczników. Podobne tendencje zaobserwowano w produkcji wieprzowiny w przeliczeniu na jedną lochę rocznie. W Holandii rocznie pozyskiwano 1999 kg wieprzowiny od lochy, a w USA 1800 kg. Odmienna sytuacja wystąpiła w Chinach, gdzie przy dużej liczbie odchowanych tuczników produkcja wieprzowiny była najniższa w porównaniu z pozostałymi krajami i wynosiła zaledwie 1397 kg. Produkcyjność loch w Polsce również należała do niskich. W porównaniu do uzyskiwanej w Chinach była wyższa tylko o 35 kg.

4. Koszty pasz i siły roboczej przy produkcji wieprzowiny

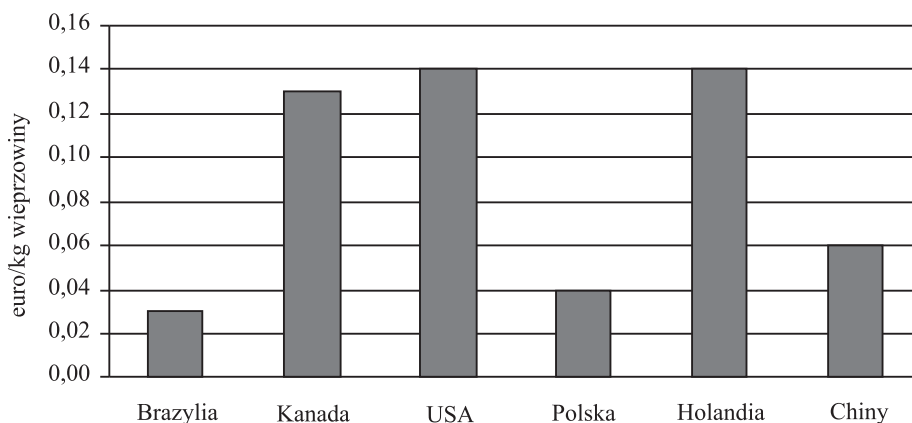
Podstawowym składnikiem kosztów produkcji żywca wieprzowego były koszty pasz. Najwyższy ich poziom w przeliczeniu na 1 kg tego gatunku mięsa odnotowano w Chinach, gdzie stanowiły 0,93 euro/kg wieprzowiny (rys. 4). Niższe zaledwie o 0,12 euro/kg wystąpiły w Polsce. W tych krajach pasze były drogie. W Chinach 1 dt paszy przeciętnie kosztowała 23 euro/dt, a w Polsce 19 euro/dt.



Rys. 4. Koszty pasz przy produkcji 1 kg wieprzowiny i średnie ceny 1 dt paszy

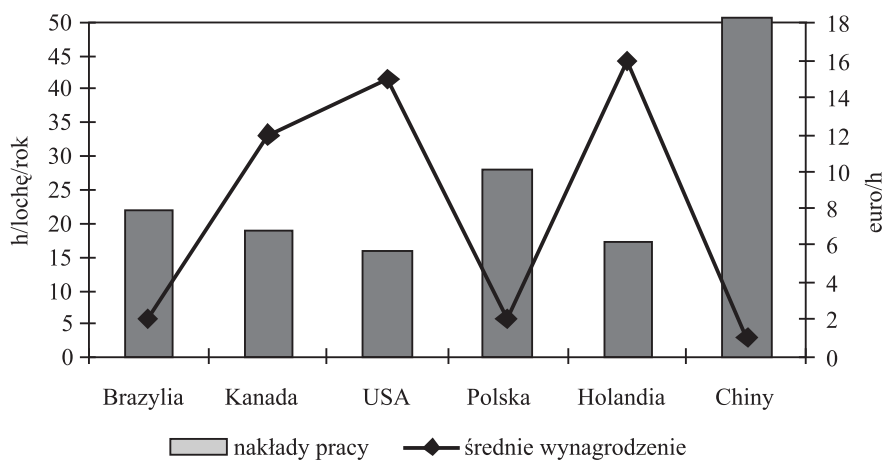
Źródło: R. Hoste, G.B.C. Backus, *Global Pig Production Costs*, LEI, Wageningen, 2003, <http://www.porkworld.la/img/File/relatorios/REPORT%20LEI%20Global%20Pig%20production%20costs.pdf>.

Najtańsze pasze oraz najniższe koszty stosowanych pasz odnotowano w Kanadzie i USA. W Holandii, ze względu na wysoką efektywność wykorzystania pasz, pomimo wysokich cen, ich koszty w przeliczeniu na 1 kg wieprzowiny ukształtowały się na poziomie 0,67 euro/dt. Przy czym we wszystkich krajach w analizie uwzględniono pasze przemysłowe pełnoporcjowe.



Rys. 5. Koszty siły roboczej w przeliczeniu na 1 kg wieprzowiny

Źródło: R. Hoste, G.B.C. Backus, *Global Pig Production Costs*, LEI, Wageningen, 2003, <http://www.porkworld.la/img/File/relatorios/REPORT%20LEI%20Global%20Pig%20production%20costs.pdf>.



Rys. 6. Roczne nakłady pracy na lochę oraz średnie wynagrodzenie pracowników

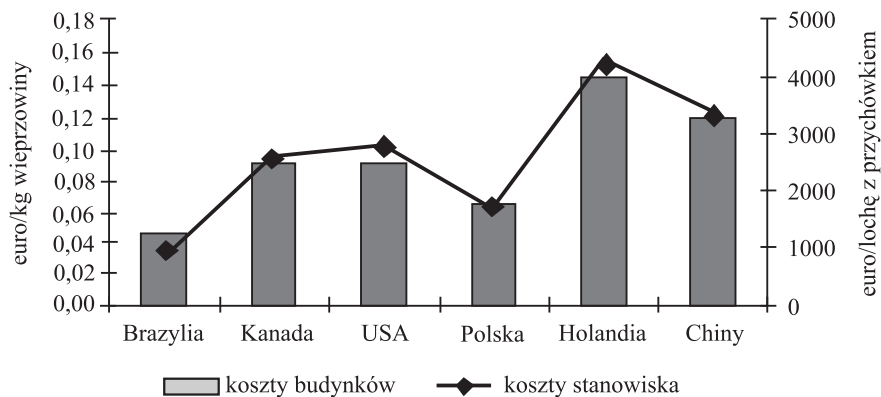
Źródło: R. Hoste, G.B.C. Backus, *Global Pig Production Costs*, LEI, Wageningen, 2003, <http://www.porkworld.la/img/File/relatorios/REPORT%20LEI%20Global%20Pig%20production%20costs.pdf>.

Poza paszami istotnym elementem kosztów całkowitych produkcji żywca wieprzowego były koszty siły roboczej. Najwyższy ich poziom odnotowano w Holandii, USA i Kanadzie (rys. 5). Wynosiły one od 0,13 euro do 0,14 euro na 1 kg wieprzowiny. Przeszło dwukrotnie niższe wystąpiły w Chinach, natomiast najniższe zaobserwowano w Brazylii i Polsce – od 0,03 do 0,04 euro/kg. Poziom tych kosztów wynikał z wysokości przeciętnego wynagrodzenia pracowników oraz czasu ich pracy.

Przeciętne wynagrodzenie pracowników było najwyższe w Holandii i USA, gdzie wynosiło odpowiednio 16 i 15 euro za godzinę pracy (rys. 6). W Kanadzie było niższe o 3 euro/h. Wielokrotnie niższy poziom płac odnotowano w Polsce i Brazylii – tylko 2 euro/h, a w Chinach zaledwie 1 euro/h. Odmienna sytuacja dotyczyła czasu pracy w przeliczeniu na lochę rocznie. Wiązało się to ze stosowaną technologią i skalą produkcji. W Chinach średnio w roku na 1 lochę przy produkcji żywca wieprzowego przypadało aż 96 godzin. W Polsce ten czas obejmował 28 godzin, a w Brazylii 22 godziny. Najmniej pracochłonny był chów trzody chlewnej w USA i Holandii (16-17 h/lochę).

5. Koszty utrzymania i amortyzacji budynków oraz koszty kapitału

Kolejną grupę kosztów w produkcji żywca wieprzowego stanowiły koszty utrzymania i amortyzacji budynków dla trzody chlewnej. Z danych LEI wynika, że najwyższe koszty tego rodzaju były charakterystyczne dla gospodarstw holenderskich (rys. 7). Średnio wynosiły one 0,16 euro na 1 kg wieprzowiny. W Chinach były niższe o 20%, a w analizowanych krajach Ameryki Północnej o prawie 40%.



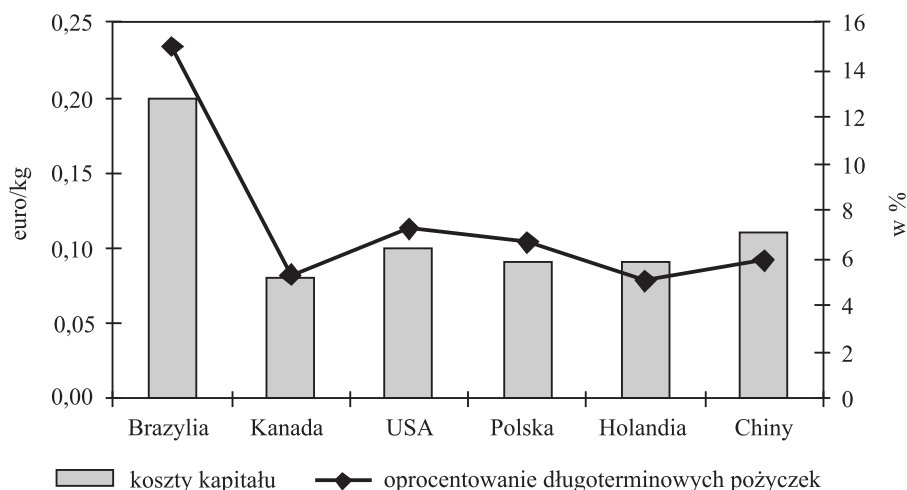
Rys. 7. Koszty utrzymania i amortyzacji budynków oraz koszty stanowiska dla lochy wraz z przychowkiem

Źródło: R. Hoste, G.B.C. Backus, *Global Pig Production Costs*, LEI, Wageningen, 2003, <http://www.porkworld.la/img/File/relatorios/REPORT%20LEI%20Global%20Pig%20production%20costs.pdf>.

Najniższe koszty utrzymania i amortyzacji budynków odnotowano w Brazylii i Polsce. W Brazylii konstrukcje budynków są bowiem znacznie prostsze i tańsze w eksploatacji.

Koszty utrzymania i amortyzacji budynków wiązały się z kosztami budowy stanowiska dla lochy wraz z przychówkiem. Najbardziej kosztowne stanowiska odnotowano w Holandii, gdzie ich wartość określono na poziomie 4500 euro na lochę. W Chinach były niższe o 20%. W Kanadzie i USA, podobnie jak koszty utrzymania i amortyzacji budynków, koszty budowy stanowiska dla lochy z przychówkiem były zbliżone i mieściły się w przedziale od 2800 euro do 3000 euro. Z kolei poziom tych kosztów w Polsce stanowił ok. 1900 euro, a w Brazylii był prawie 2-krotnie niższy.

Koszty budowy stanowisk dla lochy z przychówkiem były zależne od kosztów kapitału w poszczególnych krajach. Najwyższe koszty kapitału eksperci oszacowali w Brazylii (rys. 8). W przeliczeniu na 1 kg wieprzowiny stanowiły one 0,2 euro. W pozostałych krajach koszty kapitału kształtowały się na poziomie przeszło dwukrotnie niższym. W Kanadzie wynosiły zaledwie 0,08 euro/kg.



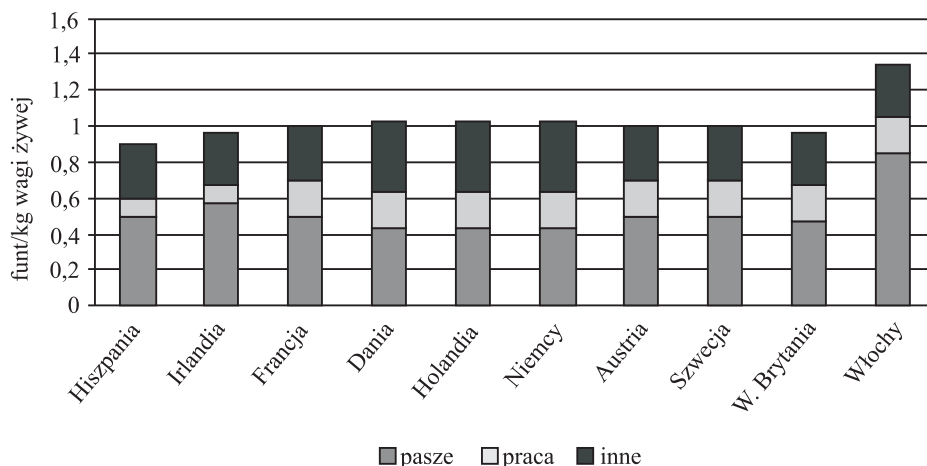
Rys. 8. Koszty kapitału i oprocentowanie długoterminowych pożyczek hipotecznych

Źródło: R. Hoste, G.B.C. Backus, *Global Pig Production Costs*, LEI, Wageningen, 2003, <http://www.porkworld.la/img/File/relatorios/REPORT%20LEI%20Global%20Pig%20production%20costs.pdf>.

Podstawą określenia kosztów kapitału stało się oprocentowanie długoterminowych pożyczek hipotecznych. Najwyższe ich oprocentowanie odnotowano właśnie w Brazylii (15%), a najniższe w Holandii (5%). W Polsce średnie oprocentowanie kapitału inwestycyjnego określono na poziomie 6,6%.

6. Koszty produkcji wieprzowiny w wybranych krajach UE

W 2003 r., wśród krajów Unii Europejskiej najniższe koszty produkcji żywca wieprzowego odnotowano w Hiszpanii (rys. 9). Wynikały one z dużej koncentracji zwierząt i wysokiej skali produkcji w gospodarstwach. Średnia wielkość zakładanych w tym kraju świńskich ferm stanowiła 2,5 tys. macior. W większości były one zintegrowane z zakładami mięsnymi. Tak dużych ferm nie można utrzymywać w większości krajów Unii ze względu na wymogi ochrony środowiska i dobrostan zwierząt. W tej sytuacji hiszpańskich producentów wieprzowiny zaliczono do bezkonkurencyjnych w Europie [Szymańska, 2006, s. 204-207].



Rys. 9. Koszty produkcji 1 kg wagi żywej tuczników w wybranych krajach UE w 2003 r. (w funtach angielskich)

Źródło: T. Fowler, 2003 *Pig Cost of Production in Selected EU Countries*, 2004, <http://www.bpex.org>.

Najwyższe koszty produkcji wieprzowiny odnotowano we Włoszech, gdzie wynosiły 1,36 funta/kg wagi żywej tuczników. W ich strukturze dominowały koszty pasz, które stanowiły prawie 62% kosztów całkowitych. Praktycznie decydowały one o opłacalności produkcji żywca wieprzowego w tym kraju. Wysokie koszty odnotowano także w Szwecji, Austrii i Wielkiej Brytanii.

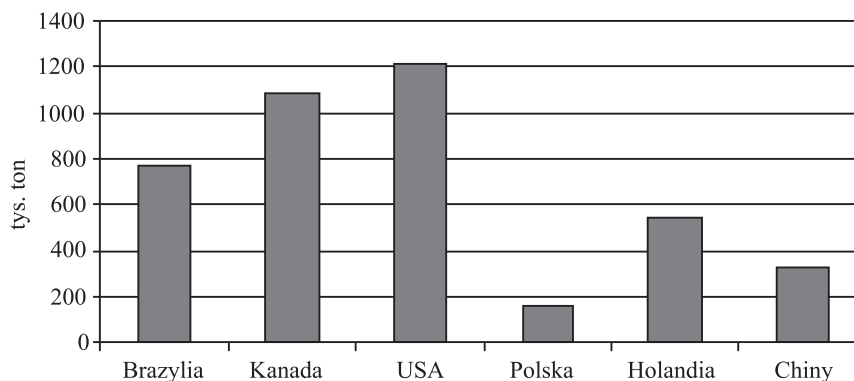
Najniższe koszty produkcji wieprzowiny w Hiszpanii i wysokie w Wielkiej Brytanii potwierdził także raport duńskiej organizacji na rynku trzody chlewnej (DMA) z 2006 r. Z danych zawartych w tym opracowaniu wynika, że na poziom kosztów pozyskania wieprzowiny największy wpływ miały koszty pasz i siły roboczej. Do grupy producentów trzody chlewnej o średnim poziomie kosztów zaliczono natomiast Niemcy i Francję. We wszystkich analizowanych krajach Unii Europejskiej koszty produkcji żywca wieprzowego były jednak wyższe w porównaniu z notowanymi w Brazylii, Kanadzie i USA [Rasmussen, 2006].

7. Eksport wieprzowiny przez największych producentów trzody chlewnej

Dynamika rozwoju międzynarodowego handlu wieprzowiną oraz żywymi zwierzętami jest zdecydowanie wyższa niż dynamika globalnego przyrostu produkcji. Jak wynika z danych zebranych przez FAO, w latach 1993-2004 eksport wieprzowiny zwiększył się prawie 3-krotnie. Czynnikiem determinującym rozwój eksportu były przede wszystkim różnice w efektywności oraz kosztach produkcji w poszczególnych krajach. Istotną rolę w omawianym zakresie odgrywały też różnice w sile nabywczej dolara i euro [Pejsak, 2005, s. 5-18].

Do największych eksporterów wieprzowiny należą USA, Kanada i Brazylia. W 2005 r. eksport wieprzowiny z USA objął 1207 tys. ton (rys. 10). Głównym rynkiem zbytu dla mięsa wieprzowego z tego kraju były Meksyk i Japonia. W tym samym roku eksport wieprzowiny z Kanady, przede wszystkim do USA i Japonii, wyniósł 1083 tys. ton. Z kolei głównymi odbiorcami wieprzowiny brazylijskiej były Rosja i Hongkong [Orr, Shen, 2007].

USA, Kanada i Brazylia jeszcze kilkanaście lat temu nie miały dużego znaczenia na rynku wieprzowiny. Obecnie Europa musi z nimi ostro konkurować, żeby nie stracić rynków zbytu. W porównaniu z USA i Kanadą eksport wieprzowiny z Holandii był niższy 2-krotnie. Znaczny udział w eksporcie tego kraju stanowiła natomiast sprzedaż żywych zwierząt, zwłaszcza do Niemiec.



Rys. 10. Eksport wieprzowiny w 2005 r.

Źródło: opracowanie własne na podstawie D. E. Orr, Y. Shen, *World Pig Production, Opportunity or Threat*, JBS United, Inc. Sheridan, IN, 2007, <http://www.thepigsite.com/articles/2/ai-genetics-reproduction/1857/world-pig-production-opportunity-or-threat> i „Rynek mięsa, stan i perspektywy” nr 32. IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa 2007.

Eksport polskiej wieprzowiny w stosunku do liderów na tym rynku był wielokrotnie niższy – w 2005 r. wyniósł tylko 160 tys. ton. Największymi rynkami zbytu były Czechy, Niemcy, Litwa, Słowacja i Łotwa. W kolejnym roku eksport wie-

przowiny jeszcze się zmniejszył, co wynikało z wprowadzenia przez Rosję, a następnie Ukrainę embarga na polskie mięso. Zmusiło to zakłady mięsne do poszukiwania nowych rynków zbytu, zwłaszcza w Azji.

FAPRI prognozuje, że w kolejnych latach kontynuowany będzie wzrost handlu na światowym rynku wieprzowiny w tempie ok. 2,6% rocznie, do 4,24 mln ton w 2014 r. [Kostrzyński, Leonia, 2005, s. 23-28]. W Polsce dynamika eksportu wieprzowiny będzie także duża.

8. Wnioski

Badania dotyczyły wybranych gospodarstw trzodowych w krajach o największej produkcji wieprzowiny na świecie. Nie wyczerpują one zagadnień związanych z pozycją konkurencyjną poszczególnych krajów na rynku trzody chlewnej, ale pozwalają na sformułowanie kilku wniosków o charakterze poznawczym, cennych zwłaszcza dla polskich producentów wieprzowiny.

1. Polska posiada znaczny udział w produkcji wieprzowiny na świecie. Producenci żywca wieprzowego w kraju muszą się jednak liczyć z konkurencją nie tylko pozostałych członków Unii Europejskiej, ale również krajów pozaeuropejskich. Pod względem poziomu kosztów produkcji żywca wieprzowego zdecydowanie bardziej konkurencyjni są producenci wieprzowiny z Brazylii, Kanady i USA. Wynika to w dużym stopniu z dużej skali chowu trzody chlewnej na fermach w tych krajach.

2. Pozycję polskich producentów żywca wieprzowego osłabiają także niska produktywność loch, pracochłonne technologie chowu trzody chlewnej oraz niski poziom inwestycji. Konieczne są zatem działania poprawiające wartość hodowlaną stąd – większe zmechanizowanie prac, co jest możliwe przy produkcji na większą skalę, i związany z tym wzrost poziomu inwestycji, zwłaszcza że koszty kapitału są w Polsce porównywalne w stosunku do USA, Kanady czy Holandii.

3. We wszystkich krajach w strukturze kosztów produkcji żywca wieprzowego dominowały pasze. W Polsce ich udział stanowił prawie 69%. Wynikało to z wysokich cen pasz oraz niższej efektywności ich wykorzystania w porównaniu z innymi krajami. Stosowanie tańszych pasz pochodzących z gospodarstw przy właściwym ich zbilansowaniu umożliwiłoby zapewne obniżenie kosztów produkcji żywca wieprzowego.

4. Obecnie Polska nie odgrywa większej roli w światowym eksporcie wieprzowiny. Najnowsze prognozy stawiają ją jednak na jednym z pierwszych miejsc pod względem dynamiki wzrostu eksportu. W celu zwiększenia eksportu producenci trzody muszą podjąć pewne działania organizacyjne w celu kompletowania dużych, jednorodnych partii towarów o dobrej jakości i konkurencyjnych cenach. Dobrze przemyślana i długofalowa promocja, informacja o dobrym statusie zdrowotnym, poprawa efektywności produkcji i konkurencyjność cen żywca wieprzowego wydatnie przyczynią się do otwarcia rynków zbytu dla naszej wieprzowiny.

Literatura

- Fowler T., *2003 Pig Cost of Production in Selected EU countries*, 2004, <http://www.bpex.org>.
- Hoste R., Backus G.B.C., *Global Pig Production Costs*, LEI, Wageningen, 2003, <http://www.pork-world.la/img/File/relatorios/REPORT%20LEI%20Global%20Pig%20production%20costs.pdf>.
- Kobielska Z., *Postawić na efekt skali*, „Agrotrendy” nr 21 (49), Warszawa, 2006, <http://agrotrendy.pl/index.php?option=content&task=view&id=214>.
- Kostrzyński P., Leonia M., *Rynek wieprzowiny*, [w:] *Światowy rynek żywca, mięsa, drobiu i jaj*, FAMMU, FAPA, Warszawa 2005, http://fapa.com.pl/gfx/fammu/raporty/sygnalny_mieso.pdf.
- Lisiak D., Pater A., Borzuta K., *Analiza zmian wartości rzeźnej tuczników w pierwszym półroczu 2003, 2004 i 2005 roku*, „Trzoda Chlewna” nr 11, Poznań, 2005.
- Okularczyk S., Marciniak M., Sowula-Skrzyńska E., Tyburcy A., *Czynniki struktury kosztów produkcji zwierzęcej w warunkach polskich*, [w:] *Możliwości obniżenia kosztów produkcji zwierzęcej*, Materiały konferencyjne, Instytut Zootechniki, Balice 1996.
- Orr D.E., Shen Y., *World Pig Production, Opportunity or Threat*, JBS United, Inc. Sheridan, IN, 2007, <http://www.thepigsite.com/articles/2/ai-genetics-reproduction/1857/world-pig-production-opportunity-or-threat>.
- Pejsak Z., *Sytuacja na światowym i europejskim rynku żywca wieprzowego z uwzględnieniem pozycji Polski*, [w:] *Prowadzenie i rozwój gospodarstw specjalizujących się w produkcji żywca wieprzowego w aspekcie racjonalizacji wykorzystania podstawowych czynników produkcji i zgodnie z wymogami UE*, red. R. Kołacz, Poznań 2005.
- Rasmussen J., *Costs in International Pig Production 2004*. Danish Pig Production, DMA. Raport no. 29, 2006, <https://www.gov.mb.ca/agriculture/livestock/pork/swine/pdf/bab18s07.pdf>.
- „Rynek mięsa, stan i perspektywy” nr 32. IERiGŻ, ARR, MRiRW, Warszawa 2007.
- Szymańska E., *Koszty produkcji wieprzowiny w wybranych krajach UE*, Roczniki Naukowe SERiA, t. VIII, z. 1, Warszawa-Poznań 2006.
- Światowy rynek mięsa*, MRiRW, Warszawa, 2006, <http://www.minrol.gov.pl/DesktopModules/Announcement/PrintAnnouncement.aspx?TabOrgId=1314&ModuleId=1041&AnnouncementId=6342>.
- Użytkowanie gruntów, powierzchnia zasiewów i pogłowie zwierząt gospodarskich w 2006 roku*, GUS, Warszawa 2007, <http://www.stat.gov.pl>.

COMPETITIVENESS OF PORK PRODUCTION IN POLAND IN COMPARISON WITH BIGGEST PRODUCERS IN THE WORLD

Summary

The aim of the research was describing the competition position of pork producers in Poland. The research was connected with the level of cost in comparison with the biggest producers of this sort of meat. In the research the information form LEI report form Wageningen was used. The analysis includes pig farms in Brazil, Canada, the USA, China, Holland, and Poland. The research shows that Poland has a significant share in pork production in the world, but has little importance in the world export. The costs of production are lower in Brazil, Canada and in the USA. In Poland, the highest cost of production is influenced by existence of small farms, high prices of industrial fodder, laborious technology of raising and low level of investment. To increase export, the pork producers should take action to make large batch of homogeneous goods with high quality and competitive price.

Jolanta Świdarska

Niepubliczny Zakład Opieki Zdrowotnej Denticus w Szczecinie

ROZWÓJ DZIAŁALNOŚCI PLACÓWEK NIEPUBLICZNYCH W SEKTORZE OCHRONY ZDROWIA

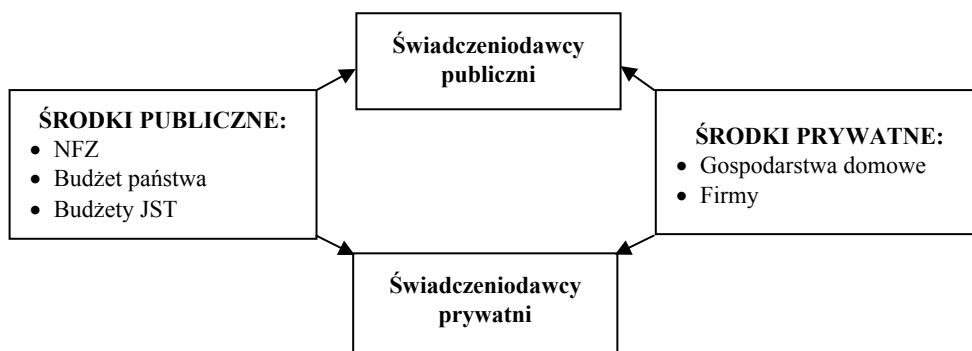
1. Wstęp

Ciągle pogłębianie wiedzy medycznej oraz postęp techniczny, który pozwala na stosowanie coraz droższej aparatury, powodują, że koszty świadczenia usług medycznych stale rosną [Gbur, 2004]. Coraz większe koszty usług zdrowotnych są przyczyną problemów finansowych w systemach ochrony zdrowia praktycznie wszystkich krajów Europy, również tych najbogatszych [Włodarczyk, 2003, s. 31]. Mimo to wiele krajów Unii Europejskiej stara się nadal stosować takie zasady dostępności do usług medycznych, by potrzeby zdrowotne mogły być zaspokojone niezależnie od stanu zamożności osób potrzebujących [Krakowińska, 2006, s. 37]. Chęć zapewnienia równego dostępu do świadczeń zdrowotnych, przy ograniczonych zasobach środków finansowych, wymaga racjonowania wydatków na opiekę medyczną oraz skłania do poszukiwania nowych źródeł finansowania ochrony zdrowia.

W krajach Unii Europejskiej zdecydowana większość funduszy na opiekę medyczną pochodzi z podatków lub z obowiązkowych ubezpieczeń społecznych. Środki te zasilają budżet państwa i następnie wykorzystywane są do zapewnienia prawidłowego funkcjonowania określonego systemu opieki zdrowotnej [Hibner, 2003, s. 41].

2. Podmioty świadczące usługi medyczne w systemie ochrony zdrowia

Na rynku usług medycznych istnieją dwa sektory działalności: sektor publiczny oraz sektor niepubliczny, czyli prywatny. Właścicielami placówek publicznych są organy administracji centralnej lub samorządy terytorialne, z kolei właścicielami niepublicznych zakładów są osoby fizyczne lub prawne [Dziubińska-Michalewicz 2004, s. 4]. Zakłady opieki zdrowotnej zarówno z sektora publicznego, jak i niepu-



Rys. 1. Świadczeniodawcy w systemie opieki zdrowotnej i źródła ich finansowania

Źródło: opracowanie własne na podstawie *Projekt reformy systemu ochrony zdrowia w Polsce – Raport Case*, część II, Warszawa 2005, s. 25.

blicznego mogą oferować świadczenia pacjentom ubezpieczonym w Narodowym Funduszu Zdrowia.

Prywatne placówki medyczne mogą być finansowane zarówno z dochodów indywidualnych ludności lub firm, jak i ze środków publicznych zgromadzonych w budżecie państwa, Narodowym Funduszu Zdrowia i jednostkach samorządu terytorialnego (rys. 1).

3. Rozwój sektora prywatnego w ambulatoryjnej i stacjonarnej opiece zdrowotnej

Uchwalenie w dniu 1 stycznia 1999 r. ustawy o powszechnym ubezpieczeniu zdrowotnym było istotnym krokiem w usprawnianiu funkcjonowania systemu opieki zdrowotnej. Nowe regulacje prawne dotyczyły realizacji świadczeń zdrowotnych, opartej na umowach zawartych przez płatnika – poprzednio kasy chorych, a obecnie Narodowy Fundusz Zdrowia – z publicznymi i prywatnymi świadczeniodawcami usług zdrowotnych.

Dzięki licznym reformom systemowym prywatna opieka medyczna zaczęła się dynamicznie rozwijać. Szczególnie istotne zmiany zauważa się w prywatnym leczeniu ambulatoryjnym. Dotyczą one zakresu działalności, liczebności oraz rozmieszczenia zakładów opieki zdrowotnej. Pogłębiające się przez lata trudności finansowe placówek publicznych spowodowały, że liczba publicznych placówek ambulatoryjnych, ośrodków zdrowia, a także zakładów świadczących usługi z zakresu medycyny pracy systematycznie malała. Zmiany te przedstawia tab. 1.

Po wprowadzeniu powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego (1999 r.) odnotowano dynamiczny wzrost liczby prywatnych placówek ambulatoryjnych. Prywatne gabinety lekarskie i stomatologiczne zawierały kontrakty z kasami chorych na świadczenia zdrowotne, zwiększając dostępność usług medycznych dla pacjentów korzystających z opieki zdrowotnej, głównie w ramach ubezpieczenia w kasie chorych.

Tabela 1. Zmiany liczebności niektórych zakładów opieki ambulatoryjnej w latach 1999-2002

Wyszczególnienie	1999	2000	2001	2002	Dynamika 2002/1999 (w %)
Przychodnie	5425	5685	5776	5657	104,3
Przychodnie medycyny pracy	1176	1104	633	611	52,0
Ośrodki zdrowia	2802	2503	2235	2170	77,4
Prywatne zakłady opieki ambulatoryjnej	873	2448	3575	3895	446,2

Źródło: „Roczniki Statystyczne” za lata 1999-2002, GUS, Warszawa 2003.

Tabela 2. Prywatne gabinety lekarskie i stomatologiczne udzielające świadczeń w oparciu o środki niepubliczne w latach 1999-2002 (w tys.)

Wyszczególnienie	Lata			
	1999	2000	2001	2002
Gabinety lekarskie	44,3	30,4	31,0	22,3
Gabinety dentystyczne	17,3	10,6	9,7	7,0

Źródło: „Roczniki Statystyczne” za lata 1999-2002, GUS, Warszawa 2003.

Rejestry praktyk lekarskich prowadzone są przez okręgowe izby lekarskie. Informacje dotyczące praktyk lekarskich nie odzwierciedlają rzeczywistej liczby osób w nich zatrudnionych ze względu na brak danych co do skali działalności poszczególnych praktyk. Powszechnie występującym zjawiskiem jest połączenie działalności indywidualnej w formie praktyki lekarskiej z pracą w zakładach opieki zdrowotnej. Indywidualne praktyki lekarskie są podstawowym miejscem pracy głównie dla lekarzy dentystów. W przypadku praktyk grupowych liczba pracujących tam lekarzy nie jest znana, dlatego liczba praktyk nie odzwierciedla prawdziwej liczby osób tam pracujących [*Projekt reformy...*, 2005, s. 20].

Tabela 3. Liczba praktyk lekarskich zarejestrowanych w okręgowych izbach lekarskich, stan na dzień 31.12.2003

Praktyki	Lekarskie	Stomatologiczne
Praktyki indywidualne ogólne	7 707	11 844
Praktyki indywidualne specjalistyczne	42 084	8 728
Praktyki grupowe	350	191
Praktyki wyjazdowe	15 683	323
Razem	65 824	21 086

Źródło: dane Centrum Systemów Informacji Opieki Zdrowotnej za 2003 rok, www.csioz.gov.pl, 02.08.2006.

Stale rosnąca liczba porad udzielanych przez prywatne gabinety lekarskie i dentystyczne świadczy o dużym popycie na usługi świadczone w sektorze prywatnym ochrony zdrowia. Coraz więcej porad udzielanych jest w prywatnych gabinetach lekarskich finansowanych ze środków publicznych.

Tabela 4. Porady udzielone w prywatnych gabinetach lekarskich i stomatologicznych (w tys.) w latach 1999-2002

Wyszczególnienie	Lata			
	1999	2000	2001	2002
Porady lekarskie	15 487*	13 800*	12 100*	13 000*
	70 001**	130 001**	170 001**	
Porady stomatologiczne	11 738*	5400*	7800*	5700*

* Podmioty udzielające świadczenia wyłącznie w oparciu o środki niepubliczne.

** Usługi finansowane ze środków publicznych.

Źródło: „Roczniki Statystyczne” za lata 1999-2002, GUS, Warszawa 2003.

Jednym z powodów dużego zainteresowania pacjentów usługami świadczonymi przez gabinety prywatne jest większa niż w zakładach publicznych dostępność do świadczeń zdrowotnych. Szybki rozwój prywatnego sektora opieki medycznej wpływa na zawieranie przez świadczeniodawców prywatnych coraz liczniejszych kontraktów z dysponentami środków finansowych na świadczenia zdrowotne.

Wprowadzenie w 1999 r. powszechnego ubezpieczenia zdrowotnego jedynie w niewielkim stopniu przyczyniło się do wzrostu liczby prywatnych szpitali. Dopiero ustawa o prywatyzacji jednostek państwowych dała szansę na rozwój prywatnego sektora w opiece stacjonarnej. Dzięki niej możliwe było uruchomienie placówek prywatnych, które korzystały z zasobów dawnych placówek publicznych.

Tabela 5. Podstawowe dane dotyczące prywatnych szpitali w latach 1999-2002

Dane	Lata			
	1999	2000	2001	2002
Liczba szpitali	16	30	45	61
Liczba oddziałów	54	102	138	211
Liczba łóżek	446	1574	2476	4221
Liczba leczonych w tys.	23,0	69,7	102,9	167,3
Średni pobyt w dniach	3,2	5,5	5,6	5,6
Odsetek szpitali prywatnych do ogólnej liczby szpitali	2,2%	4,1%	6,1%	8,2%

Źródło: „Roczniki Statystyczne” za lata 1999-2002, GUS, Warszawa 2003.

Analizując dane z tab. 5, można zauważyć dynamiczny wzrost liczby szpitali prywatnych. W roku 2000 liczba prywatnych szpitali zwiększyła się o 87,5% w porównaniu z rokiem 1999, w roku 2001 – o 50% w porównaniu z rokiem 2000, w roku 2002 zaś o 52,5% w porównaniu z rokiem 2001. Liczba pacjentów leczonych w szpitalach prywatnych w roku 2002 wzrosła siedmiokrotnie w porównaniu z rokiem 1999.

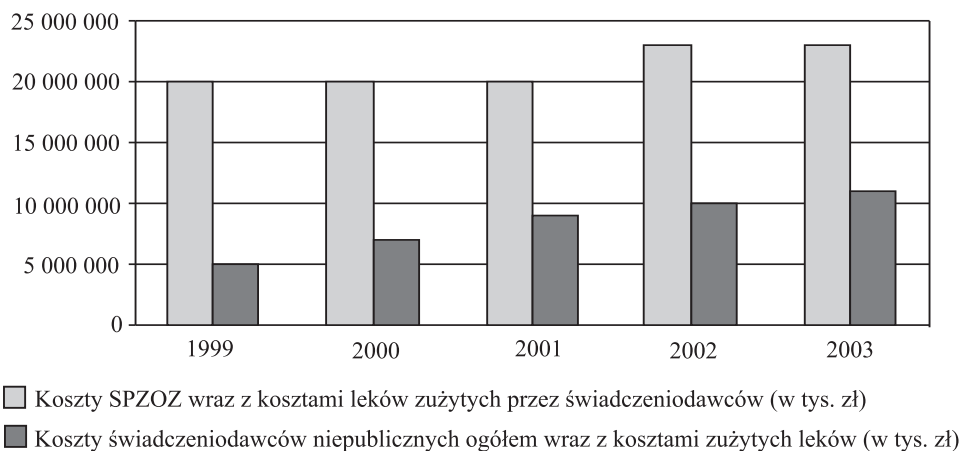
4. Finansowanie placówek publicznych i niepublicznych

Od roku 1999 systematycznie wzrasta poziom finansowania placówek niepublicznych ze środków kas chorych (do 2003 r.), a obecnie z Narodowego Funduszu Zdrowia. W 1999 r. koszty świadczeniodawców niepublicznych stanowiły 21,4% całości kosztów podmiotów świadczących usługi medyczne w systemie ochrony zdrowia. Udział kosztów świadczeniodawców niepublicznych w całości kosztów wszystkich świadczeniodawców systematycznie wzrastał i w 2003 r. wyniósł 32,8% całości kosztów świadczeniodawców w systemie ochrony zdrowia.

Tabela 6. Koszty świadczeniodawców publicznych i niepublicznych w latach 1999-2003 (w tys. zł)

Koszty \ Lata	1999	2000	2001	2002	2003
Koszty SPZOZ wraz z kosztami zużytych leków przez świadczeniodawców	19 836 510,06	19 742 100	20 264 800	21 575 000	21 497 800
Koszty świadczeniodawców niepublicznych ogółem wraz z kosztami zużytych leków	5 398 057	6 765 343	8 563 740	9 844 888	10 486 794

Źródło: Finansowanie Ochrony Zdrowia w Polsce – Zielona Księga, Warszawa 2004.



Rys. 2. Koszty świadczeniodawców w latach 1999-2003

Źródło: Finansowanie Ochrony Zdrowia w Polsce – Zielona Księga, Warszawa 2004.

Według danych UNUZ¹, w 1999 r. blisko 4000 niepublicznych zakładów opieki zdrowotnej miało podpisane kontrakty z Kasami Chorych, a w lutym 2001 r. liczba kontraktów z niepublicznymi zakładami opieki zdrowotnej była czterokrot-

¹ Urząd Nadzoru Ubezpieczeń Zdrowotnych.

nie wyższa w stosunku do roku 1999. Struktura kontraktów w 2001 r. wskazywała, że kontrakty z niepublicznymi zakładami opieki zdrowotnej przeważały w podstawowej opiece zdrowotnej, stomatologii, opiece specjalistycznej i leczeniu uzdrowiskowym. W odniesieniu do opieki szpitalnej i pomocy doraźnej dominowały kontrakty z publicznymi zakładami opieki zdrowotnej [Klich, 2004, s. 210].

Sektor publiczny i prywatny w ochronie zdrowia różnią się od siebie pod wieloma względami. Przede wszystkim zauważalne są różnice związane z wyposażeniem gabinetów, jakością świadczonych usług, dostosowaniem strategii placówek do warunków rynkowych, czy możliwością kontraktowania świadczeń w Narodowym Funduszu Zdrowia [*Projekt reformy...*, 2005, s. 25].

Prywatna opieka zdrowotna funkcjonuje lepiej od publicznej w takich aspektach, jak: sprawność działania, stosowanie nowoczesnych metod leczenia, dostępność do świadczeń, gwarantowanie szybkiej pomocy, poczucie bezpieczeństwa, sposób traktowania pacjenta. Sektor prywatny, oprócz większej dostępności do świadczeń, zaspokaja też inne potrzeby pacjentów: poczucie zrozumienia, intymność w kontaktach z personelem medycznym, możliwość konsultacji ze specjalistą bez skierowania od lekarza rodzinnego, ciągłość leczenia oraz opieki.

5. Podsumowanie

Sektor niepubliczny w opiece zdrowotnej rozwija się bardzo dynamicznie. Placówki niepubliczne są lepiej wyposażone i oferują wyższą jakość usług aniżeli placówki publiczne. Z powodu stale rosnącej liczby podmiotów świadczących usługi medyczne w sektorze prywatnym opieki zdrowotnej coraz większą rolę zaczęły odgrywać elementy konkurencji rynkowej. Konkurencja między placówkami dotyczy przede wszystkim starań o pozyskanie pacjenta i sprostanie jego oczekiwaniom, a także o kontrakty z Narodowym Funduszem Zdrowia.

Indywidualne podejście do pacjenta sprawia, że jakość usług świadczonych przez placówki prywatne oceniana jest wyżej niż jakość usług świadczonych w placówkach publicznych. Jednak mimo tak dynamicznego rozwoju sektora prywatnego sektor publiczny nadal dominuje w polskiej służbie zdrowia, szczególnie w opiece stacjonarnej.

Literatura

- Dziubińska-Michalewicz M., *Sektor prywatny w systemie ochrony zdrowia w Polsce*, Warszawa 2004.
Gbur G., *Koszty świadczeń zdrowotnych*, „Buchalter” 2004 nr 40.
Hibner E., *Zarządzanie w systemie ochrony zdrowia*, Wyższa Szkoła Humanistyczno-Ekonomiczna w Łodzi, Łódź 2003.
Klich J., *Przedsiębiorczość w reformowaniu systemu ochrony zdrowia w Polsce*, Wydawnictwo Uniwersytetu Jagiellońskiego, Kraków 2004.

Krakowińska E., *Analiza wydatków na ochronę zdrowia w Polsce i w wybranych krajach Unii Europejskiej*, Studia i Materiały – Wydział Zarządzania UW, 2006 nr 1.

Projekt reformy systemu ochrony zdrowia w Polsce – Raport Case, cz. II, Warszawa 2005.

Włodarczyk C., *Reformy zdrowotne. Uniwersalny kłopot*, Kraków 2003.

THE DEVELOPMENT OF NON-PUBLIC MEDICAL INSTITUTIONS IN HEALTH CARE SYSTEM IN POLAND

Summary

The private sector of health care in Poland has been developing rapidly. The number of private medical institutions increased every year. The development of medical private sector is noticeable also in using the latest medical devices. Moreover, medical institutions compete with each other and as a result of this they offer their patients better quality of all providing services. The individual attitude towards each patient gives the private medical institutions chance to fulfill people's expectations. Non-public sector, having a signed agreement with the National Healthcare Fund, can offer services covered by insurance.

Sylwia Talar

Akademia Ekonomiczna w Katowicach

ROLA INNOWACYJNOŚCI W PROEKSPORTOWEJ RESTRUKTURYZACJI POLSKIEGO PRZEMYSŁU

1. Wstęp

Innowacyjność, rozumiana powszechnie jako zdolność do tworzenia, rozpowszechniania i wykorzystywania wiedzy, uznawana jest obecnie za najważniejsze źródło przewagi konkurencyjnej i podstawowy warunek zapewniający trwały rozwój gospodarczy kraju we współczesnym środowisku ekonomicznym. W tych warunkach wiedza naukowo-techniczna stała się nie tylko samodzielnym czynnikiem wytwórczym, ale też najcenniejszym zasobem gospodarki przyczyniającym się do wzrostu produktywności i efektywności ekonomicznej. Od stopnia jej wykorzystania zatem zależy możliwość sprostania konkurencji międzynarodowej i skala korzyści osiąganych z procesu otwierania gospodarki narodowej i jej integracji z gospodarką światową w długim okresie.

Rozpoczynając na przełomie lat 80. i 90. proces transformacji systemowej, Polska podjęła decyzję o realizacji proeksportowej strategii rozwoju gospodarczego, która jest utożsamiana ze strategią rozwoju otwartego. Jest to strategia polegająca na pobudzaniu rozwoju poprzez intensyfikację powiązań ekonomicznych gospodarki narodowej z gospodarką światową, a jej podstawę stanowi proeksportowa restrukturyzacja przemysłu, której efektem powinno być zwiększenie udziału w gospodarce sektora międzynarodowego, a szczególnie eksportowego, ale eksportującego towary przemysłowe (szerzej zob. [Wziętek-Kubiak, 1996; Wziętek-Kubiak, 1994]). Trwający kilkanaście już lat proces otwierania polskiej gospodarki skłania do analizy skali osiągnięć na drodze proeksportowego rozwoju gospodarki oraz czynników go determinujących. Biorąc pod uwagę dominujący charakter współczesnej konkurencji, można założyć, iż jednym z głównych czynników napędzających rozwój sektora eksportowego polskiego przemysłu powinien być wzrost jego innowacyjności. W celu weryfikacji tej tezy przeprowadzono analizę ilościową proeksportowej restrukturyzacji polskiego przemysłu oraz zmian innowacyjności jako czynnika determinującego ten proces.

2. Zakres proeksportowej restrukturyzacji polskiego przemysłu w latach 1994-2006

W niniejszej analizie proeksportowa restrukturyzacja przemysłu rozumiana jest jako wzrost skłonności do eksportu sektora przemysłu przetwórczego, prowadzący do zwiększenia rozmiaru i udziału sektora eksportowego. Badania skłonności do eksportu przeprowadzono na podstawie miernika intensywności eksportu, stanowiącego relację sprzedaży na eksport do produkcji sprzedanej (przychodów ze sprzedaży)¹. Wskaźnik ten, przy założeniu wyższej intensywności konkurencji na rynkach zagranicznych w porównaniu z rynkiem krajowym, staje się także miernikiem pozycji konkurencyjnej, a jego zmiany w czasie w istocie wyrażają zmiany zdolności konkurencyjnej². Powyższy sposób pomiaru proeksportowej restrukturyzacji przemysłu stanowi także odzwierciedlenie silnego powiązania proeksportowego rozwoju gospodarki ze zmianami jej konkurencyjności.

Przedmiotem analizy proeksportowej restrukturyzacji jest przemysł przetwórczy (sekcja D według nomenklatury PKD)³, który najszybciej i w największym stopniu został otwarty na konkurencję zagraniczną pod względem eliminacji protekcji handlowej. W celu zapewnienia pełnej porównywalności danych w badaniu intensywności eksportu dane dotyczące produkcji oraz eksportu wzięto ze sprawozdań finansowych zawartych w formularzu F-01 opracowywanym przez GUS⁴. Analiza prowadzona jest na drugim poziomie dezagregacji danych, tj. działów PKD, ponieważ jest to najwyższy poziom, dla którego dostępne są porównywalne dane dotyczące innowacyjności przemysłu.

Badania obejmują lata 1994-2006. Początek okresu badawczego został zdeterminowany przede wszystkim brakiem porównywalnych i wiarygodnych danych statystycznych GUS z lat poprzednich⁵. Ponadto początek lat 90. to okres szybkich

¹ Wskaźnik intensywności eksportu w literaturze przedmiotu też jest określany inaczej jako stopa eksportu, wskaźnik orientacji na eksport, specjalizacji proeksportowej, skłonności do eksportu, wskaźnik zaangażowania eksportowego. Do tego wskaźnika, jako miernika proeksportowego rozwoju, odwołuje się m.in. U. Płowiec (zob. [Płowiec, 1995, s. 27]).

² W literaturze przedmiotu intensywność eksportu powszechnie traktowana jest jako miernik konkurencyjności produkcji. W badaniach polskiego przemysłu wskaźnik intensywności eksportowej do analizy konkurencyjności wykorzystuje np. A. Zielińska-Głębocka (zob. [Zielińska-Głębocka, 2000, s. 69-71]).

³ PKD – Polska Klasyfikacja Działalności od 2000 r. zastąpiła wcześniej stosowaną (od 1994 r.) Europejską Klasyfikację Działalności (EKD), a od początku 1998 r. do końca 1999 r. obie klasyfikacje były stosowane równolegle.

⁴ Większość badań dotyczących handlu zagranicznego opiera się na danych pochodzących ze statystyki celnej (SAD, Intrastat). Jednakże wykorzystanie tych źródeł w analizie uwzględniającej także dane produkcji, które z kolei pochodzą ze statystyki finansowej, nie jest wskazane ze względu na ograniczoną ich porównywalność. Szerzej zob. [Marczewski, 2001, 2002, s. 156-157, 165].

⁵ Chodzi tutaj o wątpliwości, jakie wzbudza przeliczanie danych statystycznych z KGN (Klasyfikacji Gospodarki Narodowej), obowiązującej do 1993 roku, na PKD (wcześniej EKD) obowiązującą od 1994 r. Por. m.in. [Wziątek-Kubiak, Lipowski, 2000, s. 115].

Tabela 1. Intensywność eksportu polskiego przemysłu przetwórczego w latach 1994-2006 (%)

Kod	Działy PKD	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
15	Artykuły spożywcze i napoje	6,0	6,5	7,0	8,1	7,7	7,4	8,1	8,4	8,5	10,7	13,1	15,0	17,2
16	Wyroby tytoniowe	0,6	1,4	1,8	1,3	1,6	1,4	2,1	2,3	1,6	2,6	5,0	6,6	8,7
17	Włókiennictwo	16,4	14,8	15,8	18,4	21,6	24,5	32,1	34,1	36,5	41,4	41,2	41,8	44,9
18	Odzież i wyroby futrzarskie	48,3	52,5	49,4	48,4	47,9	48,9	51,9	53,8	53,6	58,5	51,4	52,3	55,7
19	Skóry wyprawione i wyroby z nich	17,1	22,2	21,2	20,2	21,5	25,6	27,4	31,3	31,1	34,6	35,1	37,3	40,1
20	Drewno i wyroby z drewna oraz korka (oprócz mebli)	29,8	30,3	27,6	29,5	32,2	34,6	36,1	40,4	41,2	45,6	45,9	44,0	45,1
21	Masa włóknista, papier oraz wyroby z papieru	19,8	22,8	22,5	27,8	24,5	27,5	29,8	31,1	37,4	37,2	33,7	37,3	38,0
22	Wydawnictwo, poligrafia i reprodukcja zapisanych nośników informacji	0,6	4,8	23,5	3,9	6,1	6,6	6,6	6,0	6,2	6,3	8,7	10,3	14,9
23	Koks, rafinacja ropy naftowej i paliw jądrowych	4,4	5,2	4,5	4,6	4,4	4,6	6,6	8,9	10,4	8,7	8,5	11,6	23,2
24	Wyroby chemiczne	21,7	24,6	26,4	26,1	25,0	24,4	29,0	27,9	27,5	31,3	32,6	33,8	36,2
25	Wyroby gumowe i z tworzyw sztucznych	13,8	14,7	18,5	17,4	19,2	21,5	25,4	28,7	34,7	37,9	37,6	41,7	44,4
26	Wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych	18,3	16,4	16,5	16,2	15,2	16,1	16,7	18,8	20,3	22,2	23,3	23,7	23,1
27	Metale	29,3	20,3	19,9	21,2	21,1	22,4	23,1	26,1	27,3	31,8	29,9	34,6	32,9
28	Metalowe wyroby gotowe z wyjątkiem maszyn i urządzeń	17,6	23,1	23,5	22,5	22,9	25,0	28,5	31,2	33,4	39,0	41,6	43,6	44,3
29	Maszyny i urządzenia gdzie indziej niesklasyfikowane	20,8	21,0	19,5	21,5	22,6	24,2	27,2	29,7	34,0	41,0	41,8	42,7	46,0
30	Maszyny biurowe i komputery	44,0	9,8	9,6	7,7	12,2	6,8	12,7	23,9	53,2	67,1	21,3	21,3	23,8
31	Maszyny i aparatura elektryczna gdzie indziej niesklasyfikowana	23,1	24,2	26,6	28,9	36,7	41,4	48,8	56,8	60,3	64,0	63,6	62,7	63,4
32	Sprzęt i urządzenia radiowe, telewizyjne i telekomunikacyjne	23,1	26,7	30,9	45,9	55,3	56,6	55,8	59,8	67,0	73,7	82,2	76,8	82,0
33	Instrumenty medyczne, precyzyjne i optyczne, zegary i zegarki	12,3	13,9	12,6	12,4	12,2	14,8	15,8	17,1	21,7	31,1	33,0	32,5	31,4
34	Pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy	29,1	30,6	26,5	25,0	26,2	35,9	55,0	68,6	73,8	78,7	76,3	78,8	79,9
35	Pozostały sprzęt transportowy	61,0	58,9	56,8	56,9	60,1	57,0	61,2	63,1	61,5	66,2	63,1	63,9	62,9
36	Mebłe, działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana	46,6	54,9	52,1	50,0	52,0	51,8	54,9	56,6	63,0	67,6	67,2	68,8	67,3
37	Zagospodarowanie odpadów	22,4	28,9	19,2	24,5	17,9	22,0	19,0	28,6	33,0	38,6	34,5	27,4	20,5
	Przemysł przetwórczy ogółem	18,5	18,9	18,9	19,4	20,4	21,8	25,8	27,9	30,2	34,7	36,1	37,7	40,6

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

i zakrojonych na szeroką skalę zmian w całej gospodarce, a zatem wskaźniki ekonomiczne tego okresu nie powinny stanowić punktu odniesienia w analizach i ocenach procesów zachodzących w polskiej gospodarce.

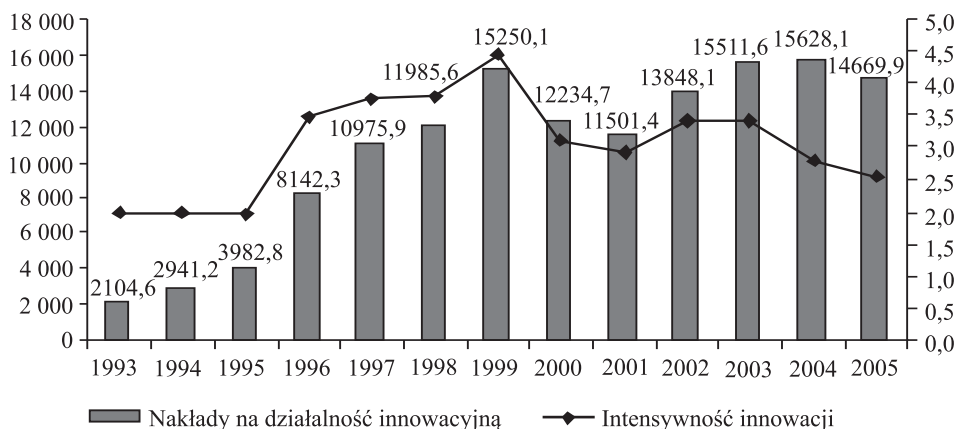
Wyniki obliczeń wskaźnika intensywności eksportu polskiego przemysłu przedstawione w tab. 1 potwierdzają zachodzący proces proeksportowej restrukturyzacji. Intensywność eksportu polskiego przemysłu ogółem zwiększyła się z 18,5% w 1994 r. do poziomu 40,6% w roku 2006, co stanowi wzrost o 22,1 punktu procentowego w analizowanym okresie. Poza nielicznymi szczególnymi przypadkami, zarówno cały przemysł przetwórczy, jak i poszczególne jego działy charakteryzują się stałą i wyraźną tendencją wzrostową analizowanego wskaźnika. Natomiast już pod względem samego poziomu intensywności eksportu występuje duże zróżnicowanie między wyszczególnionymi działami. Najwyższą (powyżej 50%) intensywność eksportu w 2006 r. uzyskano w działach: sprzęt i urządzenia radiowe, telewizyjne i telekomunikacyjne (82%); pojazdy mechaniczne (80%); meble, działalność produkcyjna gdzie indziej niesklasyfikowana (67%); maszyny i aparatura elektryczna gdzie indziej niesklasyfikowana (63%); pozostały sprzęt transportowy (63%); odzież i wyroby futrzarskie (56%). Z wymienionych działów tylko w przypadku pozostałego sprzętu transportowego poziom intensywności eksportu w 2006 r. kształtował się na podobnym poziomie jak w 1994 r., natomiast pozostałe działy zanotowały w większości bardzo wysoki wzrost tego wskaźnika i należą do tych dziedzin, które odegrały najważniejszą rolę w procesie proeksportowej restrukturyzacji polskiego przemysłu.

3. Innowacyjność polskiego przemysłu i jej rola w proeksportowej restrukturyzacji

Jak zaznaczono na wstępie, do najważniejszych we współczesnej gospodarce światowej czynników stanowiących o potencjale konkurencyjnym oraz dających szanse trwałego zwiększenia eksportu należy czynnik technologiczny. Celem analizy w tym punkcie jest zatem odpowiedź na pytanie, czy w przypadku polskiego przemysłu czynnikiem determinującym proces proeksportowej restrukturyzacji był także wzrost innowacyjności przedsiębiorstw.

Przedstawione na rys. 1 dane wskazują co prawda wzrost w badanym okresie nakładów ponoszonych przez przedsiębiorstwa przemysłowe na działalność innowacyjną, ale już od roku 1999 tendencja wzrostowa nie jest wyraźna i można mówić bardziej o wahaniach czy pewnym ustabilizowaniu się wielkości tych wydatków. Ze względu na to, że są to wartości wyrażone w cenach bieżących, a potrzeby polskich przedsiębiorstw wynikające z konieczności zniwelowania luki technologicznej dzielącej je od konkurentów z krajów rozwiniętych, a będącej konsekwencją poprzedniego systemu społeczno-gospodarczego, są ogromne, sytuacja w tym zakresie jest niekorzystna i daleka od oczekiwań. W ostatnich latach badanego okresu widoczny jest także spadek intensywności innowacji. Zatem jeśli nawet

wystąpił wzrost nakładów na działalność innowacyjną, to był on nieproporcjonalny do wzrostu produkcji przemysłowej.



Rys. 1. Nakłady na działalność innowacyjną oraz intensywność innowacji w polskim przemyśle ogółem w latach 1993-2005 (mln zł, %)

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych: *Nauka i technika*, GUS, Warszawa 2003-2006; „Rocznik Statystyczny Przemysłu”, GUS, Warszawa 1994-2006.

W analizach stopnia innowacyjności gospodarki, a w tym przemysłu, stosunkowo często stosowanym miernikiem jest udział produkcji o wysokim stopniu zaawansowania technologicznego (*high technology*)⁶. Klasyfikacje przemysłu pod względem poziomu technologicznego budzą jednak pewne wątpliwości ze względu na główne kryterium klasyfikacji dóbr, którym jest wskaźnik intensywności badawczo-rozwojowej (B+R) na poziomie danej branży przemysłu, wyrażający się procentowym udziałem wydatków na badania i rozwój w innej kategorii ekonomicznej, najczęściej w wartości sprzedaży tej samej branży⁷. Należy także podkreś-

⁶ Zmodyfikowana i rozszerzona wersja klasyfikacji dziedzin przemysłu przetwórczego według zaawansowania technologicznego wraz z metodologią znajduje się w opracowaniu [Hatzichronolou, 1997]. Najszerzej i najpowszechniej klasyfikacja przemysłu na podstawie poziomu zaawansowania technologicznego wykorzystywana jest w badaniach OECD, por. publikacje z serii *OECD Science, Technology and Industry Scoreboard* oraz *Main Science and Technology Indicators*. Także publikacje Eurostatu i UNESCO zawierają dane dotyczące struktury przemysłu według poziomów techniki.

⁷ Ze względu na charakter współczesnego postępu technicznego, a szczególnie rozwój technologii mających niezwykle szeroką gamę potencjalnych zastosowań (takich jak technologie informacyjne i komunikacyjne, biotechnologia czy też w ostatnim okresie bardzo szybko rozwijająca się nanotechnologia), i tym samym wpływających na wiele dziedzin gospodarki, odchodzi się obecnie od podziału gospodarki i przemysłu na sektory (gałęzie) rozwojowe czy też zaawansowane technicznie i tradycyjne, schyłkowe lub niskiej technologii. Potwierdzeniem może być wypowiedź M. Portera: „*There are no low-technology industries, only low-technology companies: companies that have not woken up to the potential of technology to transform what they do*”. Cyt. za: [UK Manufacturing..., 2007, s. 12]. Por. też [The State..., 2001, s. 32-33; OECD Science... 2003, 2005].

lić, że nakłady na B+R nie są jedynym źródłem nowej wiedzy technicznej i innowacji⁸. Zwłaszcza w tzw. krajach doganiających (*catching up*), do których należy zaliczyć też Polskę, większe znaczenie dla innowacyjności ma zakup gotowych technologii w postaci dokumentacji i praw oraz inwestycje w maszyny i urządzenia związane z wdrażaniem innowacji technicznych i często stanowiące niezbędny warunek pełnego wykorzystania efektów nakładów na B+R. O innowacyjności tych krajów w większym stopniu decyduje zatem zdolność szybkiego przyswajania nowej dla nich wiedzy i technologii, aniżeli krajowa działalność B+R.

Tabela 2. Struktura nakładów na działalność innowacyjną polskiego przemysłu w latach 1997-2005 (w %)

Wyszczególnienie	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Działalność badawczo-rozwojowa	12,9	11,8	18,5	12,8	10,2	9,3	11,1	7,5	9,6
Zakup gotowej technologii w postaci dokumentacji i praw	5,5	3,5	2,3	2,4	1,9	3,0	4,8	2,8	2,4
Nakłady inwestycyjne na maszyny i urządzenia techniczne	52,2	52,3	50,2	54,0	54,8	62,8	63,3	59,8	58,6
Nakłady inwestycyjne na budynki, budowle oraz grunty	17,7	12,0	12,6	22,4	26,1	20,1	15,6	23,2	24,1
Marketing związany z wprowadzaniem innowacji technicznych	4,1	6,4	3,2	3,2	2,8	1,5	1,4	2,6	2,0
Pozostałe	7,7	14,0	13,1	5,2	4,2	3,4	3,9	4,0	3,2
Ogółem	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *Nauka i technika w 2001 roku i w 2005 roku*, GUS, Warszawa 2003 i 2006.

Potwierdzenie powyższych uwag stanowi analiza danych przedstawiających strukturę nakładów na działalność innowacyjną polskiego przemysłu według jej rodzajów (tab. 2). Struktura w prezentowanym układzie rodzajowym dostępna jest dopiero od roku 1997. Wynika z niej, że ponad połowę nakładów na działalność innowacyjną stanowiły wydatki inwestycyjne na zakup maszyn, urządzeń technicznych, środków transportu, narzędzi, przyrządów, ruchomości i wyposażenia bezpośrednio służących wdrożeniu innowacji. Z kolei działalność B+R pochłaniała w latach 1997-2005 tylko w granicach 8-13% wszystkich nakładów innowacyjnych (z wyjątkiem roku 1999, w którym przekroczone poziom 18%). Relatywnie niewielki udział w nakładach na działalność innowacyjną ogółem stanowiły wydatki

⁸ Pochodzenie postępu technicznego może być różne w poszczególnych krajach. Dla liderów jest to tworzenie, a dla krajów opóźnionych może to być częściowo tworzenie, a częściowo nabycie z zewnątrz gotowej technologii w postaci materialnej (*embodied*), jak i niematerialnej (*disembodied*), np. poprzez kopiowanie i adaptowanie wiedzy już rozwiniętej przez liderów. Por. [*The Global Competitiveness...*, 2004, s. 2].

na zakup gotowej technologii oraz marketing związany z innowacjami, które dodatkowo, przy pewnych wahaniami, wykazywały jeszcze tendencje malejące. Zdecydowana przewaga udziału materialnych czynników w nakładach innowacyjnych wskazuje, iż dla polskiego przemysłu o wiele istotniejszą rolę odgrywa technologia uprzedmiotowiona (zawarta w środkach trwałych) niż tzw. technologia czysta (niematerialna).

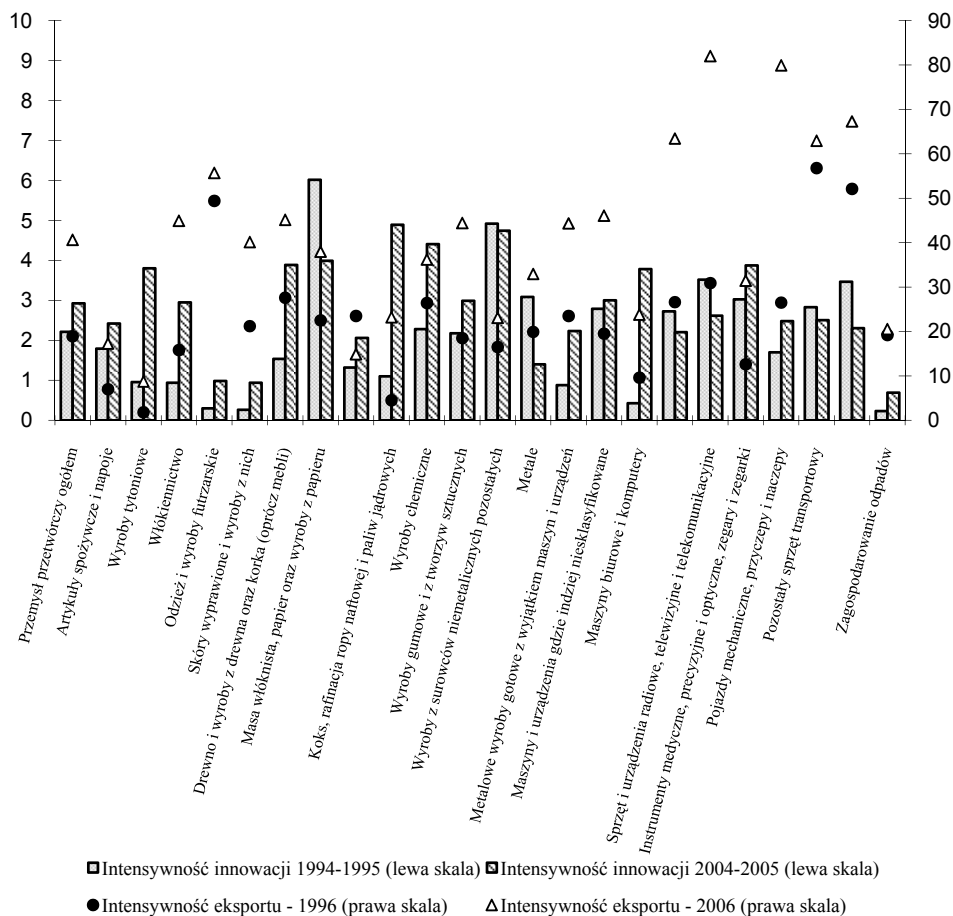
Trudność oceny stopnia innowacyjności przemysłu na podstawie analizy zmian jego struktury branżowo-gałęziowej wynika także z tego, że w strukturze tej nie znajdują odzwierciedlenia zastosowane innowacje technologiczne procesów produkcyjnych [Mączyńska, 2001, s. 170-172]. W związku z powyższym w badaniu roli innowacyjności w proeksportowej restrukturyzacji polskiego przemysłu postanowiono zrezygnować z istniejących klasyfikacji według poziomu zaawansowania technologicznego i analiz zmian strukturalnych w miejsce analizy działalności innowacyjnej przedsiębiorstw na podstawie rzeczywistych wysiłków ponoszonych i wyników uzyskiwanych przez nie w tej dziedzinie. Źródłem danych statystycznych wykorzystanych w tej analizie są prowadzone przez GUS badania innowacyjności przedsiębiorstw przemysłowych liczących powyżej 49 pracujących.

Pierwszą część szczegółowej (prowadzonej na poziomie działów PKD) analizy roli innowacyjności w proeksportowej restrukturyzacji polskiego przemysłu przeprowadzono, opierając się na wskaźniku intensywności innowacji⁹, stanowiącym relację nakładów na działalność innowacyjną ogółem do wartości produkcji sprzedanej. Powyższy wskaźnik należy do grupy wskaźników typu nakładowego (*input indicators*) i dotyczy zasobów przeznaczanych na działalność innowacyjną związaną z opracowywaniem i wdrażaniem innowacji technicznych. Ze względu na cykliczność nakładów innowacyjnych i związaną z tym możliwość ich znacznych wahań zalecana jest w tym względzie analiza danych średnich [Lipowski, Wziątek-Kubiak, 2000, s. 164]. Ponadto, analizując wpływ działalności innowacyjnej na inne procesy zachodzące w gospodarce, należy uwzględnić co najmniej roczny odstęp czasowy między nakładami innowacyjnymi a ich efektami. Kierując się powyższymi uwagami, w analizie intensywności innowacji w relacji do intensywności eksportu postanowiono uwzględnić średni wskaźnik intensywności innowacji z lat 1994-1995 oraz 2004-2005, który porównywany jest z intensywnością eksportu odpowiednio z roku 1996 i 2006.

Analiza danych zaprezentowanych na rys. 2 wskazuje, że intensywność innowacji w polskim przemyśle w okresie 1994-2006 charakteryzuje w przeważającej mierze tendencja wzrostowa, mimo istotnego spadku aktywności innowacyjnej przedsiębiorstw w latach 2000-2005 (por. rys. 1). Jednak aż siedem działów (na dwadzieścia trzy ogółem) zanotowało spadek wskaźnika intensywności innowacji w badanym okresie, tj. masa włóknista i papier, wyroby z surowców niemetalicznych

⁹ Wskaźnik ten znajduje się wśród najważniejszych wskaźników wykorzystywanych w badaniach statystycznych innowacji. Por. np. [Lipowski, 2000, s. 63-65; *Nauka i technika w roku 2002...*, s. 100-104].

pozostałych, metale, maszyny i aparatura elektryczna gdzie indziej niesklasyfikowana, sprzęt i urządzenia radiowe i telewizyjne, pozostały sprzęt transportowy oraz meble. Z kolei największy wzrost intensywności innowacji odnotowały działy: koks i rafinacja ropy naftowej, maszyny biurowe i komputery, wyroby tytoniowe, włókiennictwo, drewno i wyroby z drewna (bez mebli), wyroby chemiczne oraz metalowe wyroby gotowe z wyjątkiem maszyn i urządzeń. Spośród wymienionych działów o najsilniejszym wzroście intensywności innowacji jedynie we włókiennictwie nastąpił także znaczny wzrost intensywności eksportu, natomiast w pozostałych działach przemysłu intensywność eksportu wzrosła w umiarkowanym lub



Rys. 2. Intensywność innowacji i eksportu polskiego przemysłu przetwórczego według działów PKD w okresie 1994-1996 oraz 2004-2006

Źródło: opracowanie oraz obliczenia własne na podstawie danych: *Nauka i technika*, GUS, Warszawa 1999-2006; „Rocznik Statystyczny Przemysłu”, GUS, Warszawa 1995-2006.

niewielkim stopniu. Odwrotną sytuację zanotowano w gałęziach, w których intensywność innowacji spadła, gdyż temu spadkowi towarzyszył wzrost intensywności eksportu, przy czym w przypadku sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych oraz maszyn i aparatury elektrycznej gdzie indziej niesklasyfikowanej był to wzrost bardzo duży. Na podstawie powyższej analizy można już stwierdzić brak wyraźnego związku zmian intensywności eksportu ze zmianami intensywności innowacji.

Dane przedstawione na rys. 2 nie wykazują także powiązań między stopniem proeksportowej orientacji (poziomem intensywności eksportu) poszczególnych działów polskiego przemysłu a poziomem ich intensywności innowacji. Wiele działów przemysłu o wysokiej intensywności eksportu charakteryzuje się niską bądź umiarkowaną intensywnością innowacji (np. odzież i wyroby futrzarskie czy pojazdy mechaniczne, przyczepy i naczepy), a z drugiej strony w kilku przypadkach działów o relatywnie niskim poziomie intensywności eksportu występuje wysoki stopień intensywności innowacji (np. włókiennictwo, koks i rafinacja ropy naftowej czy wyroby z surowców niemetalicznych pozostałych).

Nakłady ponoszone przez przedsiębiorstwa na działalność innowacyjną, których analizę przeprowadzono na podstawie wskaźnika intensywności innowacji, stanowią tylko jeden z aspektów innowacyjności. Pełna analiza innowacyjności powinna uwzględniać, obok czynników typu nakładowego, także czynniki typu wynikowego, stanowiące o efektach działalności innowacyjnej, czyli zdolności do wdrażania (komercjalizacji) nowych technologii, co przynosi też największe korzyści. Uwzględniając ten wielowymiarowy charakter innowacyjności, w drugiej części analizy przeprowadzono badania wskaźnika udziału sprzedaży wyrobów nowych i zmodernizowanych, których produkcję uruchomiono w ciągu ostatnich trzech lat, w produkcji sprzedanej ogółem wyrobów. Jest to wskaźnik należący do grupy mierników efektów działalności innowacyjnej (*output indicator*). Obliczenia współczynnika korelacji dla powyższego wskaźnika oraz intensywności eksportu wykonano na poziomie działów PKD polskiego przemysłu przetwórczego dla lat, dla których dostępne były dane (tj. 1997-2005).

Tabela 3. Współczynnik korelacji intensywności eksportu oraz udziału sprzedaży wyrobów nowych i zmodernizowanych w produkcji sprzedanej ogółem wyrobów w latach 1997-2005

Rok	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Współczynnik korelacji	0,219	0,036	0,056	-0,103	0,262	0,159	0,631	0,500	0,146

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: *Nauka i technika*, GUS, Warszawa 2003 i 2006.

Wyniki obliczeń przedstawione w tab. 3 wykazują brak związku pomiędzy analizowanymi zmiennymi.

4. Podsumowanie

Na podstawie wyników przeprowadzonych badań należy wyciągnąć wniosek o braku związku między proeksportową restrukturyzacją polskiego przemysłu a innowacyjnością przedsiębiorstw, wyrażoną zarówno skalą ich nakładów na wszystkie rodzaje działalności innowacyjnej, jak i efektywnością tej działalności. Oznacza to, że proces proeksportowej restrukturyzacji w polskim przemyśle nie był determinowany przez innowacje stanowiące podażowe podstawy rozwoju. Negatywna weryfikacja postawionej na wstępie tezy wskazuje, że przyczyn rosnącej skłonności eksportowej polskich przedsiębiorstw przemysłowych należy szukać gdzie indziej, np. w czynnikach kosztowych czy popytowych. W związku z powyższym można przypuszczać, że polskie przedsiębiorstwa wciąż konkurują na rynkach zagranicznych niskimi cenami i kosztami pracy. Jednak rozstrzygnięcie tej kwestii wymaga już przeprowadzenia odrębnych badań.

Literatura

- Hatzichronolou T., *Revision of the High-technology Sectors and Product Classification*, „STI Working Papers” nr 2, OECD, Paris 1997.
- Lipowski A., *Zmiany w strukturze przemysłu w latach 1990-1998*, [w:] *Struktura gospodarki transformującej się*, red. A. Lipowski, INE PAN, Warszawa 2000.
- Lipowski A., Wziątek-Kubiak A., *Czynniki kosztowe zmian konkurencyjności produkcji przemysłowej w latach 1994-1998*, [w:] *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990-1998 i projekcja do roku 2010*, red. A. Lipowski, INE PAN, Warszawa 2000.
- Main Science and Technology Indicators*, OECD, Paris 2006.
- Marczewski K., *Relacje między sytuacją makroekonomiczną a handlem zagranicznym*, [w:] *Gospodarka i handel zagraniczny Polski w 2001 roku i w 2002 roku*, IKCHZ, Warszawa 2001, 2002.
- Mączyńska E., *Konkurencyjność i zdolność dostosowawcza polskich przedsiębiorstw*, [w:] *Wzrost gospodarczy w Polsce*, red. J. Lipiński, W.M. Orłowski, PTE, Dom Wydawniczy Bellona, Warszawa 2001.
- Nauka i technika*, GUS, Warszawa 1999-2006.
- OECD Science, Technology and Industry Scoreboard*, OECD, Paris 2003, 2005.
- Płowiec U., *Realizacja proeksportowej strategii rozwoju na tle przemian w dynamice i strukturze geograficznej oraz towarowej handlu zagranicznego Polski*, INE PAN, Warszawa 1995.
- „Rocznik Statystyczny Przemysłu”, GUS, Warszawa 1995-2006.
- The Global Competitiveness Report 2003-2004*, World Economic Forum, Oxford University Press 2004.
- The State of Science and Technology in the World 1996-1997*, UNESCO, Paris 2001.
- UK Manufacturing: We Can Make It Better. Final Report. Manufacturing 2020 Panel*, www.foresight.gov.uk/Previous_Rounds/Foresight_1999_2002/Manufacturing_2020/Reports/We%20can%20make%20it%20better/M2020.pdf, 03.09.2007.
- Wziątek-Kubiak A., *Kontrowersje wokół proeksportowej strategii rozwoju*, INE PAN, Warszawa 1996.
- Wziątek-Kubiak A., *Orientacja proeksportowa a selektywna polityka przemysłowa*, INE PAN, Warszawa 1994.

Wziątek-Kubiak A., Lipowski A., *Zmiany konkurencyjności produkcji przemysłowej w latach 1994-1998*, [w:] *Struktura gospodarki transformującej się. Polska 1990-1998 i projekcja do roku 2010*, red. A. Lipowski, INE PAN, Warszawa 2000.

Zielińska-Głębocka A., *Konkurencyjność przemysłowa Polski w procesie integracji z Unią Europejską. Teoria, praktyka, polityka*, Fundacja Rozwoju Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk 2000.

THE ROLE OF INNOVATION IN PRO-EXPORT RESTRUCTURING OF POLISH INDUSTRY

Summary

Innovation is considered as a key source of competitiveness advantage and the pre-condition of persistent economic development in the contemporary world economy. From this point of view, the growth of innovation should be the main determinant of export development. But the research of Polish manufacturing in the period of 1994-2006 shows that export intensity growth was not in relation to innovation growth. The same situation is as regards the level of Polish manufacturing export propensity. There was not relation to innovation measured by the scale of enterprises expenditure on all types of innovation activity as well as the output of this activity (sales due to technologically new and improved products introduced into the market during three last years as a share of total sold production). Taking into account that industrial enterprises innovation did not determine the pro-export restructuring of Polish manufacturing, it can be expected that demand and cost factors were the reason for this process in Poland.

Dariusz Wesołowski

Szkoła Główna Handlowa w Warszawie

WPLYW BEZPOŚREDNICH INWESTYCJI ZAGRANICZNYCH NA POLSKI SEKTOR TYTONIOWY

1. Wstęp

Na przełomie lat 1995/1996 nastąpiła prywatyzacja polskiego sektora tytoniowego. Prywatyzacja ta zbiegła się w czasie z okresem, w którym miało miejsce znaczne przyspieszenie wzrostu międzynarodowych przepływów kapitału w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ). Przez BIZ rozumie się lokowanie kapitału za granicą w celu uzyskania bezpośredniego wpływu na działalność przedsiębiorstwa zagranicznego, w które się inwestuje, bądź z zamiarem dostarczenia dodatkowych środków przedsiębiorstwu, w którym inwestor kapitału ma już znaczny udział [Oziewicz, 2006, s. 17].

Warto podkreślić, że światowy rynek tytoniowy, którego głównymi podmiotami są Europa Zachodnia i USA, ma w dużej mierze charakter oligopolistyczny. Określa się go jako rynek o wysokim poziomie dojrzałości i stabilizacji, z silną barierą popytową oraz dużymi trudnościami związanymi z wejściem na rynek. Pomimo dodatkowych trudności związanych z regulacjami prawnymi przemysł tytoniowy uważany jest ciągle za potencjalnie bardzo atrakcyjny i przynoszący wysokie zyski.

Powoduje to, że oprócz zysku, do podstawowych mikroekonomicznych motywów angażowania się koncernów tytoniowych zalicza się tzw. rywalizację oligopolistyczną [Okoń-Horodyńska, 2005, s. 10]. Motyw ten został skrzętnie wykorzystany przez wszystkie główne podmioty rynku tytoniowego. Najważniejsze transnarodowe koncerny tytoniowe wzięły udział w procesie prywatyzacji tytoniowych spółek skarbu państwa w Polsce. Sprzedaż przedsiębiorstw odbyła się w ciągu zaledwie kilku miesięcy na przełomie lat 1995/1996. W efekcie budżet otrzymał duży wpływ finansowy. Nastąpiły znaczne inwestycje w zakupione zakłady, które wyniosły ponad 200 mln euro. Pozwoliło to na dostosowanie się producentów papierosów do preferencji konsumentów, polegających na wzroście zapotrzebowania na marki papierosów o niższej zawartości szkodliwych substancji smolistych i nikotyny. Zagraniczne inwestycje zwiększyły konkurencyjność wewnątrz tego sektora.

Wprowadzono nowoczesne techniki zarządzania ukierunkowane na klienta. Wytwórnictwo tytoniowe, poprzez swoich przedstawicieli handlowych, aktywnie współpracowało z podmiotami zajmującymi się dystrybucją papierosów.

Nie tylko w Polsce, ale w całym tzw. boku wschodnim doszło do szeregu branżowych bezpośrednich inwestycji, w wyniku których zniknęły z rynku państwowe monopole tytoniowe.

2. Proces prywatyzacji podmiotów rynku producentów papierosów w Polsce

Pierwszym międzynarodowym koncernem biorącym udział w procesie prywatyzacji na polskim rynku była firma British-American Tobacco (BAT), która w listopadzie 1995 r. nabyła łącznie 65-procentowy pakiet akcji Przedsiębiorstwa Wyrobów Tytoniowych w Augustowie SA za kwotę 88 mln dolarów (przy aktualnym parytecie euro do dolara – ok. 67 mln euro)¹. Zaledwie miesiąc później, bo w grudniu 1995 r., nastąpiła sprzedaż takiego samego pakietu akcji Zakładów Przemysłu Tytoniowego SA w Radomiu, francuskiej firmie Seita za kwotę 64 mln dolarów (49 mln euro). Po kilku latach Seita zrealizowała fuzję z hiszpańską firmą Tabacarella, tworząc koncern o nazwie Altadis. Największa polska firma tytoniowa została sprzedana w styczniu 1996 r. koncernowi Philip Morris International z siedzibą w Holandii, który za kwotę 227 mln dolarów (175 mln euro) nabył w sumie 65% udziałów Zakładu Przemysłu Tytoniowego w Krakowie SA. Ostatnim omawianym w niniejszej pracy sprywatyzowanym podmiotem polskiego rynku tytoniowego była Wytwórnia Wyrobów Tytoniowych SA w Poznaniu, która została zakupiona w lutym 1996 r. przez niemiecką firmę Reemtsma (przejętą w 2002 r. przez Imperial Tobacco). Wartość 65-procentowego pakietu akcji zakupionych przez firmę Reemtsma wyniosła 130 mln dolarów (100 mln euro). Ponadto wszystkie koncerny uczestniczące w prywatyzacji zobowiązały się zrealizować pakiety inwestycyjno-socjalne. W tab. 1 przedstawiono zestawienie sprywatyzo-

Tabela 1. Zestawienie wartości firm sprywatyzowanych wyrażone w mln euro w latach 1995-1996

Firma	Udział procentowy	Wartość transakcji	Wartość firmy	Sprzedaż w mld szt.	Cena 1 mld szt.
Kraków – PM	65	175	269,23	34,60	7,78
Poznań – Imperial	65	100	153,85	27,30	5,64
Augustów – BAT	65	67	103,08	11,50	8,96
Radom – Altadis	65	49	75,38	12,50	6,03
Razem	–	391	601,54	85,90	–

Źródło: obliczenia własne na podstawie informacji o stanie przekształceń własnościowych w przemyśle tytoniowym.

¹ Załącznik nr 1 do wystąpienia Ministra Przekształceń Własnościowych na zapytanie poselskie Bolesława Machnio.

wanych firm na przełomie lat 1995/1996, wraz z wyznaczoną wartością poszczególnych zakładów oraz wartością jednego miliarda sztuk papierosów.

Całkowita sprzedaż papierosów w Polsce w okresie, w którym dokonano sprzedaży przedsiębiorstw państwowych, wyniosła ok. 96 mld sztuk rocznie. Na przełomie lat 1995/1996 sprzedano ok. 90% udziału w polskim rynku papierosów, które wyceniono na 600 mln euro. Wpływy do budżetu z tytułu prywatyzacji wymienionych firm wyniosły niespełna 400 mln euro. Wartość udziału w rynku prywatyzowanych firm jednego mld sztuk papierosów wahała się w przedziale 5,6-9 mln euro, a średnia ważona wyniosła 7 mln euro.

Głównym aktem normatywnym, na podstawie którego przeprowadzono proces sprzedaży, była ustawa o prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych z 13 lipca 1990 r. Opierając się na niej, wybrano kapitałową ścieżkę prywatyzacyjną poprzez publiczne zaproszenie do rokowań koncernów tytoniowych współpracujących wcześniej z polskimi wytwórniami tytoniu [Karczmarek i in., 2005, s. 84].

Impulsem do szybkiej prywatyzacji była narastająca konkurencja sektora prywatnego. W 1995 r. na terenie Polski działało kilka firm z udziałem kapitału zagranicznego posiadających koncesję na produkcję wyrobów tytoniowych. Państwowe wytwórnie, szukając sposobów ochrony przed narastającą konkurencją, nawiązywały umowy kooperacyjne z międzynarodowymi koncernami branży tytoniowej. Nie bez znaczenia dla przemian polskiego przemysłu tytoniowego były zmiany własnościowe zachodzące w sektorze krajów sąsiednich. Podkreślić należy, że w tym czasie prywatyzację przeprowadziły już takie kraje, jak: Czechy, Węgry, Ukraina, Litwa, Łotwa, Estonia i Węgry.

W okresie transformacji ustrojowej istniały również inne pomysły przekształceń prywatyzacyjnych tytoniowych spółek skarbu państwa. W 1994 r. opracowywano projekt zmiany struktury organizacyjnej przemysłu tytoniowego. Zaproponowano stworzenie wspólnej organizacji, będącej towarzystwem holdingowym. Poza czterema wymienionymi już spółkami skarbu państwa do towarzystwa holdingowego proponowano dołączyć Zakłady Tytoniowe w Lublinie – wytwórnię o najmniejszym udziale w rynku. Ideą przedsięwzięcia była wspólna polityka organizacyjno-finansowa na terenie kraju i za granicą. Jednak pomysł ten upadł, gdyż doszło do samodzielnej sprzedaży każdej wytwórni odrębnemu transnarodowemu koncernowi tytoniowemu. Wszystkie wymienione sprywatyzowane w ten sposób przedsiębiorstwa znalazły się w gronie siedmiu największych pod względem wielkości przychodu prywatyzacji w Polsce (poza ofertą publiczną) do 1996 r. [Bałtowski, 2002, s. 39, 42].

Obecnie sprywatyzowane firmy są w dalszym ciągu firmami córkami międzynarodowych koncernów notowanych na giełdach w USA, Wielkiej Brytanii, Francji i Hiszpanii. W tym czasie w Polsce pojawiło się dwóch nowych, liczących się uczestników rynku, tj. Scandinavian Tobacco Polska, będący własnością duńskiego Scandinavian Tobacco, oraz do niedawna fabryka z Poddębic, należąca do firmy Gallaher, przejętej ostatecznie przez Japan Tobacco.

Wielkość polskiego rynku papierosów szacuje się obecnie na ok. 90 mld sztuk rocznie. Jednak sprzedaż papierosów na rynku oscyluje wokół 74 mld sztuk. Spowodowane to jest powstaniem nowego segmentu, a mianowicie „tytoni do samodzielnego sporządzania papierosów”, jak również wzrostem sprzedaży znacznie tańszych papierosów z nielegalnego importu z krajów zza wschodniej granicy.

Wielkość produkcji papierosów na rynku polskim w 1995 r. oraz prognozowanych wielkości sprzedaży w 2007 r. przedstawiono w tab. 2.

Tabela 2. Sprzedaż papierosów, przez sprywatyzowane firmy będące własnością Skarbu Państwa działające na terenie Polski, w 1995 i 2007 r.* w mld sztuk

Firma	1995	2007*
Kraków – Philip Morris	34,60	28,00
Poznań – Imperial	27,30	10,50
Augustów – BAT	11,50	10,50
Radom – Altadis	12,50	6,00
Pozostałe firmy działające na rynku	10,10	19,00
Razem	96,00	74,00

* Wielkość prognozowana.

Źródło: na podstawie własnych prognoz oraz tab. 1.

Na podstawie danych tab. 2. można stwierdzić, że poza spadkiem wielkości sprzedaży papierosów w Polsce w badanych cztery sprywatyzowanych przedsiębiorstwach spadł także ich łączny udział w rynku – z 90 do niespełna 75%. Oczywisty wpływ na ten stan rzeczy miało pojawienie się nowych, aktywnych, międzynarodowych podmiotów.

3. Wycena wartości sektora tytoniowego w Polsce

W dalszej części niniejszego artykułu wyceniono aktualną wartość wybranych sprywatyzowanych przedsiębiorstw. Aby uzyskać wartość informacyjną badanych firm, zastosowano metodę dochodową – zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF) oraz metody porównawcze.

3.1. Metoda zdyskontowanych przepływów pieniężnych (DCF)

Stosując metodę DCF, opartą na przyszłych strumieniach netto wygenerowanych przez badane przedsiębiorstwa, określono wartość poszczególnych firm działających na terenie Polski [Panfil, Szablewski, 2006, s. 41]. Założono pięcioletni okres prognozy, a wartość przyjęto konserwatywnie na podstawie wielkości zbliżonych do osiągniętych w 2006 r. Przyjęto coroczny 10-procentowy wzrost cen w badanym okresie i wzrost wolnych przepływów strumieni pieniężnych na poziomie 4%, po okresie prognozy. Ustalono prognozę EBIT w okresie docelowym, tzn.

Tabela 3. Wartość firm tytoniowych działających w Polsce oraz jednego miliarda sztuk papierosów wyznaczone metodą DCF

Firma	PM	Imperial	BAT	Altadis
W_p^I w mln zł	9405,24	2134,12	2054,73	712,86
Sprzedaż w 2007 r. w mld szt.	28,00	10,50	10,50	6,00
W_p^I 1 mld szt. w mln zł	335,90	203,25	195,69	118,81
W_p^I 1 mld szt. w mln euro	88,40	53,49	51,50	31,27

Źródło: obliczenia własne.

w 2012 r., na poziomie 80% wartości EBIT z 2006 r. firm macierzystych (dane uzyskano z raportów finansowych za ten rok), co będzie związane z realizacją procedur dostosowawczych do dyrektyw unijnych. Przyjęto wskaźnik ryzyka gałęzi β równy jedności [Felis, 2005, s. 84]. Założono, że zmiany w kapitale obrotowym będą skorelowane liniowo z wielkościami sprzedaży i ze zmianami cen oraz średni ważony koszt kapitału w wysokości 11%. W tab. 3. przedstawiono wartości sprywatyzowanych firm (W_p^I) działających w Polsce metodą DCF.

3.2. Metoda porównawcza

Coraz częściej przy szacowaniu wartości przedsiębiorstwa zwraca się uwagę nie tylko na generowany zysk, ale również na skalę jego działania oraz perspektywę rozwoju. Do wyceny krajowego rynku przedstawionego w niniejszej pracy wykorzystano metody mnożników rynkowych oparte na danych koncernów globalnych, będących macierzystymi firmami przedsiębiorstw działających na terenie Polski [Jaki, 2000, s. 148]. Zasadne wydaje się wyznaczenie transakcji porównywalnych zawartych na światowym rynku tytoniowym i odniesienie ich do firm krajowych [Nita, 2007, s. 102].

Metody mnożnikowe. Wartość przedsiębiorstwa, na podstawie o jego przychodów (W_p^{II}), ustalono jako funkcję prognozowanego przychodu firmy córki (P_p) w 2007 r. oraz relacji kapitalizacji firmy macierzystej (V_m) do jej przychodu (P_m), co przedstawiono w tab. 4. Wartości rynkowe firm macierzystych (V_m) zaczerpnięto z notowań giełd światowych, natomiast ich przychody (P_m) z publikowanych danych finansowych za rok 2006. Wartości te uzyskano po przeliczeniu z walut, w jakich są notowane, na euro.

W tab. 5. przedstawiono wartości firm tytoniowych w Polsce (W_p^{III}) na podstawie prognozowanej wielkości sprzedaży papierosów firm córek (T_p) w 2007 r. oraz relacji kapitalizacji firmy macierzystej (V_m) do liczby sprzedanych przez te firmy papierosów (T_m) w 2006 r.

Tabela 4. Wartość firm tytoniowych działających w Polsce wyznaczone metodą mnożnikową na podstawie generowanego przychodu

Firma	PM	Imperial	BAT	Altadis
Kapitalizacja – V_m – w mln euro	141 800	21 500	48 000	5 650*
Przychód 2006 rok – P_m – w mln euro	51 300	17 400	37 600	6500
V_m/P_m	2,76	1,24	1,28	0,87
P_p w mln zł	6800,00	2104,00	2 539,00	1 463,00
W_p^{II} w mln zł	18 796,10	2599,77	3 241,28	1271,68
Sprzedaż w 2007 r. w mld szt.	28,00	10,50	10,50	6,00
W_p^{II} 1 mld szt. w mln zł	671,29	247,60	308,69	211,95
W_p^{II} 1 mld szt. w mln euro	176,66	65,16	81,24	55,78

* Firma Altadis prowadzi także inną działalność poza sprzedażą papierosów. Przyjęto, że kapitalizacja jest wprost proporcjonalna do EBITDA sprzedaży papierosów i wynosi 46% wartości kapitalizacji całego koncernu.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych finansowych firm tytoniowych.

Tabela 5. Wartość firm tytoniowych działających w Polsce oraz jednego miliarda sztuk papierosów wyznaczone metodą mnożnikową na podstawie liczby sprzedawanych papierosów

Firma	PM	Imperial	BAT	Altadis
Kapitalizacja – V_m – w mln euro	141 800	21 500	48 000	5650
Liczba mld szt. – T_m	1024	186,9	689	118,6
$V_m/T_m - (W_p^{III}$ 1 mld szt. w mln euro)	138,48	115,03	69,67	47,64
Sprzedaż w 2007 r. w mld szt. – T_p	28,00	10,50	10,50	6,00
W_p^{III} w Polsce w mln euro	3 877,34	1 207,87	731,49	285,83
W_p^{III} w Polsce w mln zł	14 733,91	4 589,89	2 779,68	1086,17

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych finansowych firm tytoniowych.

Metoda transakcji porównywalnych. W tej części opracowania opisano fuzje i przejęcia światowych firm tytoniowych w ostatnich latach. Jednym z najbardziej spektakularnych przejęć był zakup w 2002 r., niemieckiej firmy Reemtsma przez brytyjską firmę Imperial Tobacco, za kwotę 5,8 mld euro². Produkcja firmy Reemtsma wynosiła wówczas 122 mld sztuk papierosów.

Zakupem innego typu, o charakterze prywatyzacyjnym, była transakcja zawarta w 2003 r., między koncernem Philip Morris a Serbską Agencją Prywatyzacji, na zakup 66,45% pakietu Duvanska Industrija Nis (DIN). Kwota transakcji wynosiła 387 mln euro³, a pakiet socjalno-inwestycyjny ponad 130 mln euro. DIN produkuje

² <http://www.forbs.com/busuness/feeds/afx/2007/01/11/afx3320116.html>.

³ <http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/imr-ri.nsf/en/gr119070e.html>.

rocznie ok. 13 mld sztuk papierosów. Serbski rynek, na podstawie tej transakcji, wyceniono na kwotę 44,8 mln euro za jeden miliard sztuk papierosów, nie uwzględniając inwestycji i osłon socjalnych. Największą, jak do tej pory inwestycją, w przeliczeniu na jeden miliard sztuk produkowanych papierosów, był zakup przez brytyjsko-amerykański koncern tytoniowy BAT państwowego, włoskiego producenta papierosów Ente Tabacchi Italiano (ETI) – cena za jeden miliard sztuk papierosów wyniosła ok. 90 mln euro⁴. Przesądzony jest tegoroczny zakup, przez trzecią firmę na światowym rynku Japan Tobacco (JT), brytyjskiego koncernu Gallaher. JT zaakceptował cenę 11,4 funta za akcje Gallahera⁵, co daje wartość ogólną firmy ponad 11 mld euro.

Dla porównania, na podstawie zawartych transakcji na rynku papierosów, należy uaktualnić transakcje poprzez przeszacowanie ich wartości. Zakładając stałą, 10-procentową stopę rocznej kapitalizacji, wyznaczono aktualną wartość transakcji zrealizowanych w ostatnich latach na rynku tytoniowym (zob. tab. 6).

Tabela 6. Zestawienie największych transakcji w Europie w latach 2002-2007 (w mln euro)

Przejmujący	Imperial	PM	BAT	JT
Przejmowany	Reemtsma	DIN	ETI	Gallaher
Rok przejęcia	2002	2003	2003	2007
Wartość transakcji	5800	582	2300	11 400
Wielkość produkcji	122	13	25,5	182,4
W_p^{IV} w 2007 r.	9341	852	3367	11400
W_p^{IV} 1 mld szt. w 2007 r.	76,57	65,54	132,04	62,50

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych o transakcjach kupna-sprzedaży firm tytoniowych.

Tabela 7. Wartość firm tytoniowych działających na terenie Polski w 2007 r. (w mln euro)

Firma	W_p^I 1 mld szt.	W_p^{II} 1 mld szt.	W_p^{III} 1 mld szt.	W_p^{IV} 1 mld szt.	W_p 1 mld szt.	Sprzedaż w mld szt. w 2007 r.	W_p
PMP	88,40	176,66	138,48	72,79	106,81	28,0	2990,56
Imperial	53,49	65,16	115,03		67,37	10,5	707,33
BAT	51,50	81,24	69,67		61,88	10,5	649,71
Altadis	31,27	55,78	47,64		43,63	6,0	261,76
Razem	–	–	–		–	–	55,0

Źródło: obliczenia własne.

Zaktualizowana średnia ważona wartość jednego miliarda sztuk papierosów, zrealizowanych transakcji na rynku tytoniowym, wyniosła **72,79** mln euro. Wartością tą posłużono się do wyceny wartości sprywatyzowanych spółek działających

⁴ www.bbc.co.uk/polish/030717134218_print.htm.

⁵ www.tobacco.org/news/238314.html.

na terenie Polski. Przy wycenie finalnej wartości polskiego rynku papierosów (W_p) przyjęto 55% metody zdyskontowanych przepływów pieniężnych (W_p^I), po 15% badanych dwóch metod mnożnikowych (W_p^{II} i W_p^{III}) oraz 15% metody transakcji porównywalnych (W_p^{IV}), co przedstawiono w tab. 7.

Pomimo spadku wielkości sprzedaży papierosów w latach 1995-2007, z niepełna 86 mld sztuk papierosów do tegorocznych prognozowanych 55 mld sztuk, wartość sprywatyzowanych przedsiębiorstw wzrosła z 0,6 do 4,6 mld euro.

4. Podsumowanie

Średnia wartość sprzedaży jednego miliarda sztuk papierosów sprywatyzowanych spółek skarbu państwa w Polsce wzrosła w latach 1996-2007 z 7 do 83 mln euro. Oznacza to wysoką rentowność bezpośrednich inwestycji zagranicznych firm branży tytoniowej w Polsce pomimo spadku wolumenu sprzedaży z 85,9 do 55 mld sztuk papierosów rocznie. Ma to również odzwierciedlenie w wartości tych międzynarodowych koncernów na giełdach światowych. Do głównych powodów aprecjacji rynku należy zaliczyć wzrost cen papierosów powyżej inflacji w badanym okresie. Związane jest to z dostosowaniem procedur do standardów Unii Europejskiej⁶. Wzrósł poziom techniczny i technologiczny zakładów produkujących tytoń i wyroby tytoniowe. Pojawiło się także na rynku wiele nowych międzynarodowych marek papierosów.

W najbliższej dekadzie nie przewiduje się większych zmian na krajowym rynku w wielkości spożycia wyrobów tytoniowych pomimo szeroko zakrojonych kampanii zachęcających do rzucenia palenia. Mogą natomiast nastąpić dalsze fuzje i przejęcia na rynkach światowych (prawdopodobne przejęcie Altadisa przez firmę Imperial), co także znajdzie odzwierciedlenie na polskim rynku. Przewiduje się wzrost produkcji papierosów skierowany na rynek wewnętrzny we wszystkich firmach działających w Polsce. Powodem wydaje się być znacznie niższy koszt produkcji papierosów w Polsce w stosunku do pozostałych krajów Unii Europejskiej.

Literatura

- Bałtowski M., *Przedsiębiorstwa sprywatyzowane w gospodarce polskiej*, PWN, Warszawa 2002.
 Felis P., *Metody i procedury oceny efektywności inwestycji rzeczowych przedsiębiorstw*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa 2005.
 Jaki A., *Wycena przedsiębiorstwa. Pomiar i ocena wartości*, Zakamycze, Kraków 2000.
 Karczmarek J., Krzemiński P., Litwa P., Szymła W., *Procesy zmian w okresie transformacji systemowej*, AE, Kraków 2005.

⁶ Zgodnie z Dyrektywą 92/79/EEC.

- Nita B., *Metody wyceny i kształtowania wartości przedsiębiorstwa*, PWE, Warszawa 2007.
Okoń-Horodyńska E., *Problemy i kontrowersje wokół globalizacji*, AE, Katowice 2005.
Oziewicz E., *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, PWE, Warszawa 2006.
Panfil M., Szablewski A., *Metody wyceny spółki*, Poltext, Warszawa 2006.

Źródła internetowe

- <http://www.forbs.com/busuness/feeds/afx/2007/01/11/afx3320116.html>
<http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/imr-ri.nsf/en/gr119070e.html>
http://www.bbc.co.uk/polish/030717134218_print.htm
<http://www.tobacco.org/news/238314.html>

INFLUENCE OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE POLISH TOBACCO SECTOR

Summary

The paper presents an analysis of 4 privatized companies of treasure of state in Poland, that in period from 1996 to 2007 showed significant height of value. The average value of sales in these companies has risen from 7 to 83 million euros. This has resulted in new technology solutions, high-quality products as well as cigarette brands diversification.

Grażyna Węgrzyn

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

DZIAŁALNOŚĆ INNOWACYJNA PRZEDSIĘBIORSTW A JAKOŚĆ MIEJSC PRACY

1. Wstęp

Współczesną gospodarkę charakteryzuje szybkość zmian wiedzy, czyli intensywność stosowania w praktyce innowacji [Zienkowski, 2003, s. 122]. W dobie procesów globalizacyjnych postęp techniczny, a głównie innowacyjność państw nabiera strategicznego znaczenia. To innowacyjność odgrywa bardzo ważną rolę we wzroście gospodarczym każdego kraju. Jest czynnikiem warunkującym intensyfikację i racjonalizację procesów produkcyjnych oraz unowocześnienie wytwarzanych wyrobów. Jest więc zasadniczym narzędziem wzrostu konkurencyjności firm, regionów i całych gospodarek.

Zmiany technologiczne dokonujące się w gospodarce wywierają ogromny wpływ na funkcjonowanie gospodarki i na osiągane przez nią wskaźniki makroekonomiczne. Na poziomie makroekonomicznym innowacje wpływają na trzy czynniki wzrostu produkcji: kapitał, pracę i całkowitą produktywność czynników produkcji [Zrozumieć wzrost..., 2005, s. 35]. Kraje, które w latach 90. zanotowały przyspieszony wzrost PKB, przeważnie też zwiększyły poziom zatrudnienia, zakumulowały więcej kapitału, poprawiły jakość siły roboczej i zanotowały wzrost całkowitej produktywności nakładów. Wpływ innowacji na wzrost całkowitej produktywności nakładów już dawno został stwierdzony. Wzrost ten odzwierciedla większą efektywność wykorzystania siły roboczej i kapitału. Jest napędzany innowacjami technologicznymi i nietechnologicznymi, takimi jak: zmiany organizacyjne, ulepszone praktyki zarządzania, udoskonalone metody produkcji dóbr i usług. Innowacje są również źródłem nowych produktów, które stają się częścią majątku trwałego firmy, używanego do generowania wyniku finansowego [Zrozumieć wzrost..., 2005, s. 35].

Ponadto zmiany poziomu innowacyjności wpływają na sytuację na rynku pracy. Zmienia się zapotrzebowanie gospodarki na siłę roboczą – pod względem zarówno ilościowym, jak i jakościowym. Zmiany technologiczne, wyrażające się

powstawaniem i rozprzestrzenianiem nowych pomysłów, produktów i technik produkcyjnych, wywołują proces określany w literaturze mianem twórczej destrukcji. Określenie to zostało zapożyczone z teorii rozwoju kapitalizmu J. Schumpetera, gdzie oznaczało zmiany wywołane przez konkurencję i postęp techniczno-organizacyjny w „kapitalistycznej maszynierii” [Jakóbiak, 2000, s. 142]. Tymczasem obecnie nowe technologie powodują likwidowanie miejsc pracy w jednych dziedzinach, szczególnie tych niewymagających wysokich kwalifikacji, podczas gdy w innych przyczyniają się do powstawania nowych miejsc pracy, wymagających innych, na ogół wyższych kwalifikacji [Działalność innowacyjna..., 2002, s. 155].

Celem opracowania jest przeanalizowanie wpływu unowocześniania się działalności przedsiębiorstw na jakość miejsc pracy. W tym celu zostanie dokonana ocena zmian w najbardziej innowacyjnych branżach gospodarki polskiej pod względem:

- wysokości wynagrodzeń,
- formy zatrudnienia,
- warunków pracy,
- kształcenia ustawicznego.

2. Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych i sektora usług

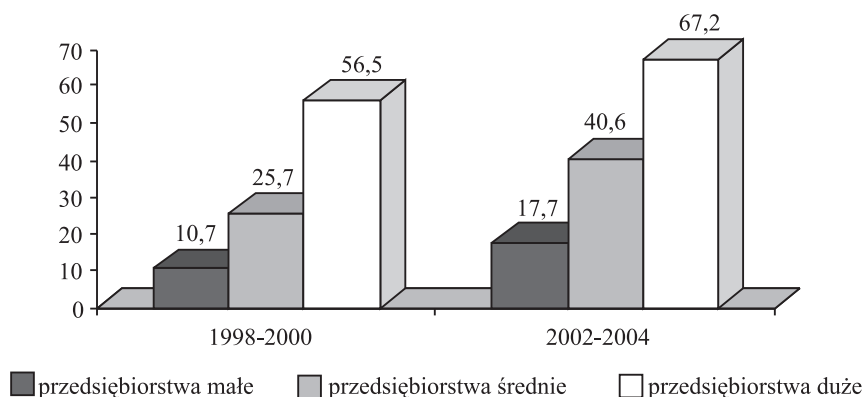
Głównym wskaźnikiem wykorzystywanym do oceny działalności innowacyjnej przedsiębiorstw w badaniach prowadzonych tzw. metodą podmiotową¹ jest udział – w danej zbiorowości jednostek – tzw. przedsiębiorstw innowacyjnych. Przedsiębiorstwa innowacyjne to takie, które w badanym okresie wdrożyły przynajmniej jedną innowację techniczną, tzn. wprowadziły na rynek co najmniej jeden nowy lub istotnie ulepszony (zmodernizowany) wyrób bądź zastosowały w produkcji co najmniej jeden nowy lub istotnie ulepszony proces, przy czym wyroby te i procesy są technicznie nowe przynajmniej z punktu widzenia wprowadzającego je przedsiębiorstwa [Działalność innowacyjna..., 2006, s. 13].

W Polsce w ostatnich latach nastąpił wyraźny wzrost poziomu innowacyjności mierzonej udziałem jednostek, które wprowadziły w badanym okresie tzw. innowacje techniczne, tzn. nowe i/lub istotnie ulepszone produkty i/lub procesy (dane przedstawia rys. 1). W latach 2002-2004 w sektorze przedsiębiorstw przemysłowych udziały przedsiębiorstw innowacyjnych wynosiły:

- wśród przedsiębiorstw małych, liczących 10-49 pracujących – 17,7%;
- wśród przedsiębiorstw średnich, liczących 50-249 pracujących – 40,6%;
- wśród przedsiębiorstw dużych, liczących powyżej 249 pracujących – 67,2%.

Oznacza to wzrost w porównaniu z latami 1998-2000 – w przypadku przedsiębiorstw małych o 7,0 pkt proc., średnich o 14,9 pkt proc. i dużych o 10,7 pkt proc.

¹ Metoda podmiotowa według zaleceń zawartych w podręczniku *Oslo Manual 1997*, czyli tzw. międzynarodowym podręczniku metodologicznym badań statystycznych innowacji.



Rys. 1. Udział przedsiębiorstw, które wprowadziły innowacje techniczne w Polsce w latach 1998-2000 i 2002-2004 (w %)

Źródło: *Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2000-2004*. Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2006, s. 103.

Zmiany w poziomie innowacyjności dokonują się w poszczególnych branżach przemysłu w różnym tempie. Z raportu o konkurencyjności – *Polska. Raport o konkurencyjności 2006* wynika, że do najbardziej innowacyjnych branż przemysłu w 2005 r. zaliczono [*Polska. Raport ...*, 2006, s. 192]:

- 1) produkcję wyrobów tytoniowych,
- 2) produkcję chemikaliów (w tym farmaceutyków),
- 3) przetwórstwo ropy naftowej i paliw nuklearnych,
- 4) produkcję maszyn biurowych i komputerów,
- 5) produkcję aparatury radiowej, TV i komunikacyjnej,
- 6) produkcję maszyn i aparatury elektrycznej,
- 7) produkcję wyrobów metalowych,
- 8) produkcję pojazdów samochodowych,
- 9) produkcję instrumentów medycznych i optycznych,
- 10) produkcję wyrobów z gumy i plastiku.

Niestety, wśród najbardziej innowacyjnych branż tylko cztery są zaliczane do sektora tzw. wysokiej techniki. Są to: produkcja wyrobów farmaceutycznych, produkcja maszyn biurowych i komputerów, produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych oraz produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków². Z doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych wynika, że to właśnie branże wysokiej techniki są „przyszłościowymi” branżami tworzącymi nowe, lepsze jakościowo miejsca pracy.

² Do sekcji tzw. wysokiej techniki (*high technology*) zaliczamy: produkcję statków powietrznych i kosmicznych, produkcję wyrobów farmaceutycznych, produkcję maszyn biurowych i komputerów, produkcję sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych, produkcję instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków.

W nowoczesnych gospodarkach wzrasta znaczenie sektora usług, który do niedawna był uważany za sektor technicznie zacofany. Jednak w latach 80. i 90. w krajach OECD, w związku z ciągłym powstawaniem nowych rodzajów usług oraz ich przekształcaniem się w towary, sektor usług stał się pewnego rodzaju centrum współczesnych przemian i stanowi o istocie zmian strukturalnych zachodzących w nowoczesnych gospodarkach. Coraz większą rolę w tych procesach przemian zaczęła odgrywać działalność innowacyjna i nowe technologie. Głównie technologie informacyjne i komunikacyjne zrewolucjonizowały sposoby wytwarzania i dostarczania tradycyjnych usług oraz przyczyniły się do powstania usług zupełnie nowych [*Działalność innowacyjna...*, 2001, s. 17].

Rozwój technik informacyjnych i postępująca serwicyzacja gospodarki przyczyniają się do zmiany struktury zatrudnienia i tworzenia nowych miejsc pracy. Te zmiany z kolei są uzależnione od innowacyjności, czyli od podatności na innowacje technologiczne. W ostatnich latach znacznie wzrosła innowacyjność niektórych rodzajów usług. Do najbardziej innowacyjnych branż sektora usługowego w 2005 r. w Polsce zaliczono [*Polska. Raport...*, 2006, s. 191]:

- usługi badawczo-rozwojowe,
- ubezpieczenia i fundusze emerytalne,
- usługi komputerowe,
- usługi pocztowo-telekomunikacyjne,
- pośrednictwo finansowe.

Obecnie w sektorze usług powstaje najwięcej nowych miejsc pracy. Jest to sektor, w którym zatrudnienie znajdują osoby tracące pracę w sektorze rolniczym lub przemysłowym. Ponadto w sektorze usługowym znajdują zatrudnienie głównie kobiety. Wpływa to korzystnie na wzrost wskaźnika zatrudnienia kobiet oraz na zwiększenie aktywności zawodowej na rynku pracy.

3. Innowacyjność a formy zatrudnienia i poziom wynagrodzeń

W każdym etapie rozwoju gospodarczego istnieją takie dziedziny, które można określić jako nowoczesne. Ta nowoczesność zależy od stosowanych metod produkcji, wykorzystywanych przez przemysł procesów technologicznych, stosowanych rozwiązań organizacyjnych, czyli od wprowadzania innowacji. Z kolei zmiany zachodzące w gospodarce wpływają na zmiany w strukturze zatrudnienia, które sprzyjają wzrostowi wydajności pracy. Zmniejsza się zapotrzebowanie na pracę fizyczną, uciążliwą, niewymagającą kwalifikacji. Wzrasta z kolei popyt na pracę wymagającą dużego wkładu wiedzy i doświadczenia. Zmianom tym towarzyszą również zmiany w jakości miejsc pracy. Jakość miejsc pracy jest postrzegana przede wszystkim poprzez pryzmat pewności zatrudnienia, poziomu płac, warunków pracy i możliwości podnoszenia kwalifikacji (szkolenia).

Zasadnicze zmiany na rynku pracy dotyczą głównie wzrostu zatrudnienia w usługach, a z tym wiąże się odchodzenie od tradycyjnego modelu stosunku pracy.

Praca w usługach jest mniej standardowa. Przejawia się to w coraz popularniejszej formie pracy, jaką jest samozatrudnienie [Hausner, 2007, s. 157].

Z doświadczeń krajów wysoko rozwiniętych wynika, że nowe technologie z jednej strony wymuszają, a z drugiej strony umożliwiają rozwój nowych, nietypowych form zatrudnienia. Następuje wzrost zadaniowych i okresowych kontraktów o pracę, a zmniejsza się udział pracy na podstawie długookresowych umów o pracę i w pełnym wymiarze czasu pracy.

W latach 2002-2005 liczba pracujących w Polsce zmniejszyła się z 15 159,2 tys. do 12 576,3 tys. osób, tj. nastąpił spadek o 2583 tys., czyli o 17%. Nieznacznie zmieniła się struktura pracujących według statusu zatrudnienia. Wśród pracujących przeważają osoby zatrudnione na podstawie stosunku pracy. Z danych GUS wynika, że w 2005 r. osoby zatrudnione w formie umowy o pracę, powołania, mianowania lub stosunku służbowego stanowiły 73,4% ogółu pracujących, podczas gdy w 2000 r. 62,7%. Z kolei właściciele, współwłaściciele i pomagający członkowie rodzin w 2005 r. stanowili 26,2%, a 36,8% w roku 2000.

Tabela 1. Pełno- i niepełnozatrudnieni w najbardziej innowacyjnych branżach gospodarki w latach 2000 i 2005

Wyszczególnienie	2000		2005	
	pełnoza- trudnieni	niepełno- zatrudnieni	pełnoza- trudnieni	niepełno- zatrudnieni
Produkcja wyrobów tytoniowych	8.462	49	6.655	162
Produkcja wyrobów chemicznych	101 003	2 766	95 738	2 162
Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	18 004	116	15 163	83
Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	4 131	256	3 839	260
Produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych	30 720	1 311	24 285	4.797
Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej	85 465	3 933	85 954	3 431
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	91 036	2 172	106 335	1 277
Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków	32 409	1 648	32 438	1 302
Produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	95 055	5 688	117 646	5 438
Działalność badawczo-rozwojowa	51 385	5 907	47 319	4 143
Ubezpieczenia oraz fundusze emerytalno- -rentowe	43 118	6 903	27 716	4246
Informatyka	27 715	2 022	37 428	2 125
Poczta i telekomunikacja	174 666	13 963	139 889	17 829
Pośrednictwo finansowe	240 270	22 562	209 840	20 337
Ogółem	7 500 166	760 718	7 080 598	654 909

Źródło: *Pracujący w gospodarce narodowej w 2000 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2001, s. 92-96; *Pracujący w gospodarce narodowej w 2005 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2006, s. 124-127.

Analizując strukturę zatrudnienia z podziałem na pełno- i niepełnozatrudnionych, widzimy, że w innowacyjnych branżach wzrasta udział niepełnozatrudnionych w ogólnej liczbie zatrudnionych. Tymczasem w badanym okresie w Polsce zmniejszył się udział niepełnozatrudnionych – z 9,2% w 2000 r. do 8,5% w 2005 r. W innowacyjnych branżach gospodarki zmiany były wyraźnie zróżnicowane (dane przedstawia tab. 1).

Największy wzrost udziału niepełnozatrudnionych w ogólnej liczbie zatrudnionych wystąpił w sekcjach: produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych (z 4,3% w 2000 r. do 16,5% w 2005 r.) oraz poczta i telekomunikacja (odpowiednio z 7,4% do 11,3%). Z kolei największy spadek udziału niepełnozatrudnionych wystąpił w sekcji produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (z 5,1% w 2000 r. do 1,2% w 2005 r.). Zmiany te świadczą o tym, że w Polsce wprowadzanie nowoczesnych form zatrudnienia następuje bardzo wolno, a w niektórych branżach wręcz wraca się do tradycyjnego modelu stosunku pracy.

Ważną cechą decydującą o jakości miejsc pracy jest poziom wynagrodzeń. Tabela 2 przedstawia dane dotyczące przeciętnego miesięcznego wynagrodzenia w najbardziej innowacyjnych sekcjach gospodarki w Polsce w latach 2000 i 2006.

Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w gospodarce narodowej w 2006 r. ukształtowało się na poziomie 2477,23 zł i było o 28,8% wyższe niż w 2000 r.

Tabela 2. Przeciętne miesięczne wynagrodzenie brutto w najbardziej innowacyjnych sekcjach gospodarki w Polsce w latach 2000 i 2006 (w tys.)

Wyszczególnienie	2000	2006	2000 = 100 (w %)
Produkcja wyrobów tytoniowych	3416,09	4678,16	136,9
Produkcja wyrobów chemicznych	2634,47	3499,02	132,8
Produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej	3454,79	4984,11	144,3
Produkcja komputerów, wyrobów elektronicznych i optycznych	1981,47	2547,29	128,6
Produkcja sprzętu i urządzeń radiowych, telewizyjnych i telekomunikacyjnych	2464,75	2936,63	119,1
Produkcja maszyn i aparatury elektrycznej	2014,63	2474,06	122,8
Produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep	2108,32	2795,51	132,6
Produkcja instrumentów medycznych, precyzyjnych i optycznych, zegarów i zegarków	2184,84	2645,17	121,1
Produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych	1908,33	2429,58	127,3
Poczta i telekomunikacja	2699,41	3486,38	129,2
Pośrednictwo finansowe	3319,72	4686,98	141,2
Ubezpieczenia i fundusze emerytalno-rentowe	3433,63	5737,09	167,1
Ogółem	1923,81	2477,23	128,8

Źródło: *Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2000 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2001, s. 54-64; *Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2006 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2007, s. 64-67.

Wśród najbardziej innowacyjnych sekcji polskiej gospodarki największy wzrost płac w latach 2000-2006 wystąpił w sekcjach: ubezpieczenia i fundusze emerytalno-rentowe (67,1%), produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (44,3%), pośrednictwo finansowe (41,2%), produktów wyrobów tytoniowych (36,9%), produkcja wyrobów chemicznych (32,8%) i produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczip (32,6%). W roku 2006 najwyższe przeciętne wynagrodzenie brutto wśród najbardziej innowacyjnych sekcji wystąpiło w sekcjach: ubezpieczenia i fundusze emerytalno-rentowe (5737,09 zł), produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (4984,11 zł), pośrednictwo finansowe (4686,98 zł) oraz produkcja wyrobów tytoniowych (4678,16 zł). Wynagrodzenia w tych sekcjach były wyższe od przeciętnego wynagrodzenia w kraju od 130% do 90%. W sekcjach: produkcja maszyn i aparatury elektrycznej oraz produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych przeciętna płaca była niższa od średniej krajowej.

Znacznie większe zróżnicowania występują w poziomie wynagrodzeń według zawodów czy poziomu wykształcenia. Najwyższy poziom wynagrodzenia osiągnęli pracownicy z wykształceniem wyższym ze stopniem naukowym co najmniej doktora oraz tytułem magistra, lekarza lub równorzędnym – ich zarobki w 2004 r. przewyższały o 54,1% przeciętne wynagrodzenie (w roku 2001 przewyższały o 48,5%). Generalnie w 2004 r. przeciętne miesięczne wynagrodzenia w gospodarce wahały się od 43,9% (wytwórcy wyrobów galanteryjnych, pamiątkarskich i pokrewni) do 315,3% (dyrektorzy generalni, wykonawczy, prezesi i ich zastępcy). W 2001 r. różnica ta była mniejsza i wahała się odpowiednio od 52,3% (pomoce domowe, sprzątaczk i praczk) do 286,6% (dyrektorzy generalni, wykonawczy, prezesi i ich zastępcy) [*Struktura wynagrodzeń...*, 2002, s. 17-18; *Struktura wynagrodzeń...*, 2005, s. 16-17].

4. Innowacyjność a warunki pracy

Wzrost innowacyjności gospodarki w dużym stopniu wpływa na jakość środowiska pracy, a tym samym na warunki pracy. Do głównych czynników poprawiających warunki pracy zalicza się: nowe technologie, nowoczesne maszyny i urządzenia, zwiększenie kwalifikacji zawodowych, nowe rozwiązania organizacyjne w procesie pracy itp. Również dostosowywanie norm ochronnych do standardów obowiązujących w Unii Europejskiej wpływa na poprawę warunków pracy.

W ocenie aktualnych warunków pracy istotnym elementem jest proces likwidacji lub ograniczenia zagrożeń na stanowisku pracy występujący w ciągu roku. Według danych GUS w 2000 r. w Polsce 734,5 tys. osób pracowało w warunkach zagrożenia, co stanowiło 14,0% zatrudnionych objętych badaniem³. Sytuacja ta

³ W 2000 r. GUS przebadał 60,8 tys. jednostek o liczbie pracujących powyżej 10 osób, zatrudniających łącznie 5250,7 tys. osób, tj. 46,8% zatrudnionych w gospodarce narodowej poza rolnictwem indywidualnym.

ulegała systematycznej poprawie i w 2006 r. w warunkach zagrożenia pracowało 590,5 tys. osób, co stanowiło 11,6% zatrudnionych w przebadanych zakładach⁴.

Analizując zagrożenia dla zdrowia – mierzone wskaźnikiem „liczba zatrudnionych w warunkach zagrożenia na 1000 zatrudnionych w zbiorowości objętej badaniem” [*Warunki pracy...*, 2007, s. 17] – można zauważyć, że największe zagrożenia dla zdrowia w pracy w końcu 2006 r. występowało w górnictwie 389,7 (w 2000 r. – 562,4). Ogółem w Polsce liczba zatrudnionych w warunkach zagrożenia na 1000 zatrudnionych zmniejszyła się z 139,9 osób w 2000 r. do 116,1 osób w 2006 r. W najbardziej innowacyjnych działach gospodarki narodowej sytuacja pod względem warunków pracy była zróżnicowana. Najwyższym wskaźnikiem wśród innowacyjnych branż w 2006 r. odznaczały się sekcje [*Warunki pracy...*, 2001, s. 14-15]:

- produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej (200,9 w 2006 r. i 107,6 w 2000 r.);
- produkcja wyrobów z metali (odpowiednio 198,5 i 208,9);
- produkcja pojazdów samochodowych, przyczep i naczep (odpowiednio 181,6 i 135,0).

W badanym okresie znacznemu obniżeniu uległa liczba zatrudnionych w warunkach zagrożenia na 1000 zatrudnionych we wszystkich branżach uznanych za najbardziej innowacyjne w 2005 r. w Polsce. Jedyne w sekcji produkcja koksu i produktów rafinacji ropy naftowej sytuacja pod tym względem się pogorszyła. Najmniejsze zagrożenie dla zdrowia pracujących występowało w sekcji produkcja maszyn biurowych i komputerów (3,5 osób na 1000 zatrudnionych).

5. Innowacyjność a kształcenie ustawiczne

Zmiany zachodzące w gospodarce pod wpływem wprowadzania innowacji są tak dynamiczne, że system kształcenia szkolnego nie jest w stanie nadążyć i dostosować kształcenia do potrzeb gospodarki i rynku pracy. Przejawia się to z jednej strony trudnościami, na jakie natrafiają przedsiębiorstwa poszukujące wykwalifikowanych pracowników, a z drugiej strony dużą liczbą bezrobotnych poszukujących pracy. Narastające zjawisko niedostosowania kształcenia do potrzeb rynku pracy jest w bardzo małym stopniu rekompensowane przez kształcenie w systemie pozaszkolnym. Przedsiębiorstwa nie są zainteresowane finansowaniem kształcenia swych pracowników [Golinowska, 2005, s. 91]. Skutkuje to sytuacją, że to właśnie osoby starsze mają trudności z utrzymaniem pracy. Jest to związane głównie z procesami restrukturyzacyjnymi w gospodarce. Kwalifikacje starszego pokolenia często są zbyt niskie i niedostosowane do potrzeb unowocześniającej się gospodarki.

W innowacyjnych przedsiębiorstwach wydatki na szkolenie personelu związane są z działalnością innowacyjną. W 2000 r. przedsiębiorstwa innowacyjne przeznaczyły 13,5 mln zł na szkolenie pracowników, a w 2005 r. – 43,5 mln zł [„Rocznik

⁴ W 2006 r. GUS przebaadał 61,1 tys. osób.

Statystyczny Przemysł”, 2006, s. 421]. W sekcji przetwórstwo przemysłowe nakłady na szkolenie pracowników stanowiły 0,3% nakładów na działalność innowacyjną.

Z najnowszych badania „Polacy pracujący 2007” wynika, że najczęściej dodatkowe wykształcenie zdobywali pracownicy przedsiębiorstw publicznych (43,0%) i prywatnych z udziałem kapitału zagranicznego (40,0%)⁵.

Szczególnie niepokojące są słabo rozwinięte działania na rzecz poprawy zdolności dostosowawczej pracowników. W Polsce odsetek osób w wieku 15-64 lata podnoszących swoje kwalifikacje w ramach form kształcenia ustawicznego wynosi 13,0%, podczas gdy w krajach OECD jest to 31,0% [*Polscy pracownicy...*, 2007, s. B8].

6. Podsumowanie

Współczesną gospodarkę charakteryzują tendencje do zwiększania poziomu innowacyjności. W ramach tych tendencji mamy do czynienia ze zróżnicowaniem struktury popytu na pracę odpowiednio do segmentacji gospodarki, której dualny charakter jest tym bardziej widoczny, im intensywniej się ona modernizuje. Z jednej strony powstają i rozwijają się nowoczesne branże gospodarki o wysokiej produktywności pracy, wykorzystujące nowoczesne technologie, z drugiej nadal funkcjonują branże tradycyjne, charakteryzujące się wysoką pracochłonnością. W ślad za tym podziałem również miejsca pracy dzielą się na nowoczesne („lepsze”) i tradycyjne („gorsze”). Różni je nie tylko wysokość wynagrodzeń i jakość pracy, ale również warunki pracy.

Z przeprowadzonej analizy wynika, że w branżach uznanych w 2005 r. za najbardziej innowacyjne przeciętne wynagrodzenie było wyższe od przeciętnej dla kraju (z wyjątkiem sekcji produkcja maszyn i aparatury elektrycznej oraz produkcja wyrobów gumowych i z tworzyw sztucznych). Szczególnie korzystna sytuacja pod względem poziomu wynagrodzeń wystąpiła w sektorze usługowym, który często uznawany jest za sektor oferujący nisko płatne miejsca pracy. Tymczasem w usługach w sekcji ubezpieczenia i fundusze emerytalno-rentowe przeciętne wynagrodzenie było o 131,6% wyższe od przeciętnej dla kraju. Ponadto pogłębiają się różnice w poziomie wynagrodzeń między poszczególnymi sekcjami czy zawodami. Zaczyna pojawiać się tutaj wyraźna polaryzacja między wysokimi i niskimi wynagrodzeniami.

Biorąc pod uwagę zmiany w jakości miejsc pracy między rokiem 2000 a 2006, obserwuje się, że są to głównie zmiany korzystne z punktu widzenia pracowników. Szybciej wzrasta zatrudnienie kobiet niż mężczyzn. Rynek pracy charakteryzuje się coraz większym zróżnicowaniem form pracy pod względem zarówno form zatrudnienia, jak i czasu pracy. Poprawie ulegają warunki płacowe oraz warunki pracy, o czym świadczy m.in. zmniejszająca się liczba zatrudnionych w warunkach zagrożenia.

⁵ Badania „Polacy pracujący 2007” pod kierunkiem J. Gardawskiego.

Niepokojące są słabo rozwinięte działania na rzecz poprawy zdolności dostosowawczej pracowników. W dziedzinie poprawy kwalifikacji pracowników w zasadzie poprawiła się tylko ilościowa struktura kształcenia. Tymczasem ujawniły się problemy ze zróżnicowaniem warunków kształcenia, z jego jakością oraz dostosowaniem do potrzeb rynku pracy.

Innowacyjna gospodarka wymaga przede wszystkim elastycznego rynku pracy. Koncepcja elastyczności i pewności zatrudnienia, tzw. *flexicurity*, powinna być odpowiedzią na potrzebę poprawy zdolności adaptacji pracowników i przedsiębiorstw do szybko zmieniających się warunków na rynku pracy oraz na zagrożenia segmentacji rynku pracy.

Literatura

- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 1998-2000*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2002.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw przemysłowych w latach 2002-2004*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2006.
- Działalność innowacyjna przedsiębiorstw w sektorze usług w latach 1997-1999*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2001.
- Golinowska S., *Przemiany pracy i sytuacji na rynku pracy*, [w:] *Raport społeczny Polska 2005*, Fundacja im. Friedricha Eberta, Warszawa 2005.
- Hausner J., *Pętla rozwoju. O polityce gospodarczej lat 2001-2005*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2007.
- Jakóbiak W., *Zmiany systemowe w Polsce a struktura gospodarki*, Wydawnictwo Naukowe, PWN, Warszawa 2000.
- Polscy pracownicy chcą się uczyć*, „Rzeczpospolita” z 19.09.2007.
- Polska. Raport o konkurencyjności 2006. Rola innowacji w kształtowaniu przewag konkurencyjnych*, red. M.A. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej SGH, Warszawa 2006.
- Pracujący w gospodarce narodowej w 2000 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2001
- Pracujący w gospodarce narodowej w 2005 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2006
- „Rocznik Statystyczny Przemysłu 2006 r.”, GUS, Warszawa 2006.
- Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2001 r.*, GUS, Warszawa 2002.
- Struktura wynagrodzeń według zawodów w październiku 2004 r.*, GUS, Warszawa 2005.
- Warunki pracy w 2000 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2001.
- Warunki pracy w 2006 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2007.
- Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2000 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2001.
- Zatrudnienie i wynagrodzenia w gospodarce narodowej w 2006 r.*, Informacje i Opracowania Statystyczne, GUS, Warszawa 2007.
- Zienkowski L. (red.), *Wiedza a wzrost gospodarczy*, Wydawnictwo Naukowe Scholar, Warszawa 2003.
- Zrozumieć wzrost gospodarczy. Analiza na poziomie makroekonomicznym, poziomie branży i poziomie firmy*, Oficyna Ekonomiczna, OECD, Kraków 2005.

INNOVATION ACTIVITY OF ENTERPRISES AND THE QUALITY OF JOBS

Summary

The paper attempts to define the impact of growing innovation activity of enterprises on the quality of jobs they offer. It provides assessment of the developments taking place in the most innovative sectors of Polish economy in the aspects of:

- remuneration paid,
- types of contract offered,
- employee qualification level,
- opportunities for career development.

The new technologies on one hand enforce, and on the other allow the emergence of new, non-standard forms of employment. The proportion of contracts for a specific period or for a specific task increases, while the number of permanent job offers decreases. The developments seen in economy due to innovation are so dynamic that the traditional system of school-based education cannot accommodate them and adjust to the needs of the economy and the labour market. This makes the development of lifelong learning necessary, as continuing education will be decisive for job security.

The conducted analysis shows that the average salary offered by the industries considered most innovative in 2005 did not differ much from the national average. However, all the innovative industries have improved the employment conditions offered.

Maria Wierzińska, Agata Surówka

Politechnika Rzeszowska

ATRAKCYJNOŚĆ INWESTYCYJNA REGIONÓW POLSKI WSCHODNIEJ

1. Wstęp

Celem artykułu jest przedstawienie wyników badań nad atrakcyjnością inwestycyjną w Polsce Wschodniej. Aby osiągnąć ten cel, podjęto najpierw próbę odpowiedzi na pytanie: co to jest atrakcyjność inwestycyjna. Studia literaturowe pozwalają nam sformułować hipotezę, że jest to pojęcie złożone i wieloaspektowe, wobec tego podjęto wysiłki zmierzające do określenia go za pomocą przyjętych czynników. Podstawowym źródłem informacji są „Roczniki Statystyczne” i strony internetowe GUS. Okresem badawczym jest rok 2005. Przyjęcie do analiz danych pochodzących z 2005 r. jest dużym mankamentem i jest spowodowane opóźnieniem w udostępnianiu danych przez Główny Urząd Statystyczny. Do badań nad atrakcyjnością inwestycyjną zastosowano jedną z wybranych metod taksonomicznych, tj. metodę Warda. Badaniem objęto obszar Polski Wschodniej. Są to następujące województwa: warmińsko-mazurskie, podkarpackie, podlaskie, lubelskie i świętokrzyskie.

Z dotychczasowych analiz przeprowadzanych przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową [Gawlikowska-Hueckel, Dutkowski, 2000] wynika, że województwa te charakteryzują się najniższą atrakcyjnością inwestycyjną. Są to województwa, w których gorsza jest większość wskaźników uwzględnianych w badaniach nad atrakcyjnością (są to PKB, chłonność rynku, stopień urbanizacji, wielkość produkcji przemysłowej, dostępność komunikacyjna i inne). Przypuszczać należy, że analiza sytuacji gospodarczej w tych województwach może ulec korzystnym zmianom, dlatego uzasadnione i konieczne jest podejmowanie ciągłych wysiłków badawczych w tej przestrzeni. Obiektem badawczym są powiaty w pięciu badanych województwach Polski Wschodniej. Liczba tych powiatów wynosi 87 (19 z warmińsko-mazurskiego, 13 świętokrzyskiego, 14 podlaskiego, 21 podkarpackiego i 20 lubelskiego).

2. Pojęcie atrakcyjności inwestycyjnej

Podjęcie próby odpowiedzi na pytanie, co to jest atrakcyjność inwestycyjna, nie jest zadaniem łatwym. Trudności te wynikają z wieloaspektowości tego problemu. W literaturze przedmiotu nie ma jednolitych stanowisk i ostatecznych rozstrzygnięć w kwestiach pojęciowych. Wielu badaczy nie podejmuje próby zdefiniowania tego pojęcia, podaje tylko sposób rozumienia go. I tak dla przykładu [Gawlikowska-Hueckel, Umiński, 2000, s. 7] atrakcyjność inwestycyjna jest rozumiana w kategoriach „zdolności skłonienia inwestorów do wyboru miejsca lokalizacji inwestycji”. Takie rozumienie atrakcyjności inwestycyjnej wydaje się być ciekawe i zrozumiałe. Jest to jedno ze znanych pojęć powszechnie wykorzystywanych do analiz przez Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową.

Jednak dla lepszego zrozumienia tej kategorii zastanówmy się najpierw nad znaczeniem pojęcia „atrakcyjny”, które może oznaczać „mający siłę przyciągania, zainteresowania”. Powszechnie wiadomo, że atrakcja to „coś, co pociąga, interesuje pewną niezwykłością”, jest to urozmaicenie, niespodzianka” [Czornik, 1999, s. 174-179]. Atrakcyjność nie jest pojęciem obiektywnym, ponieważ na to pojęcie składać się może szereg czynników natury subiektywnej. Dodanie do pojęcia atrakcyjności przymiotnika „inwestycyjny” oznacza, że przedmiotem badań są inwestycje jako kategoria ekonomiczna.

Atrakcyjność inwestycyjna łączy się z zagadnieniami konkurencyjności. Atrakcyjność regionu mówi o jego sile konkurencyjnej. Jest to zagadnienie stanowiące podłoże teoretyczne dla problemu atrakcyjności [Makulska, 2002]. Szukając odpowiedzi na pytanie o to, co to jest atrakcyjność inwestycyjna, należy zwrócić uwagę na czynniki określające to pojęcie. W literaturze [Gawlikowska-Hueckel, Dutkowski, 2000] wymienia się następujące czynniki:

- czynniki stymulujące do podjęcia działalności inwestycyjnej (tzw. stymulanty),
- czynniki destymulujące ich potencjalną aktywność inwestycyjną (tzw. destymulanty),
- czynniki obojętne, które nie mają wpływu na określoną decyzję inwestycyjną (nominanty).

Do grupy czynników stymulujących działalność inwestycyjną w danym regionie należą: zaplecze przemysłowe, zasoby i kwalifikacje siły roboczej, wysoka chłonność lokalnego rynku, dobrze rozwinięta infrastruktura rynkowa i transportowa. Do czynników wpływających destymulująco na inwestorów należą: wysoka stopa bezrobocia i związane z nią patologie, zagrożenia wynikające z wysokiej przestępczości, degradacja środowiska naturalnego, wysokie ceny ziemi, długi okres załatwiania formalności i inne.

W literaturze [Trojanek, 1996] wymienia się jeszcze szereg innych czynników, które mogą wyznaczać atrakcyjność badanego obszaru dla potencjalnych inwestorów, są to m.in.:

1) walory użytkowe wytworzone przez naturę (bogactwa naturalne, gleby, woda, klimat, krajobraz, ukształtowanie powierzchni),

2) walory użytkowe będące wytworem działań człowieka (obiekty produkcyjne i ich rozmieszczenie, obiekty infrastruktury gospodarczej, obiekty infrastruktury społecznej, obiekty infrastruktury technologicznej, obiekty infrastruktury telekomunikacyjnej, infrastruktura bankowa),

3) siła robocza,

4) stabilność sytuacji gospodarczej i politycznej,

5) instytucje zajmujące się promocją danego obszaru,

6) kultura i tradycje gospodarcze danego obszaru,

7) atrakcyjność miejsc przebywania.

Okazuje się, że o atrakcyjności inwestycyjnej danego obszaru może zadecydować wiele czynników. Wieloaspektowy charakter atrakcyjności inwestycyjnej wymaga analizy szeregu zmiennych, które chociaż w przybliżeniu zobrazowałyby istotę badanej kategorii.

3. Zmienne określające atrakcyjność inwestycyjną w Polsce Wschodniej

Studia nad atrakcyjnością inwestycyjną pozwalają sformułować tezę, że jest to pojęcie złożone, które można określić za pomocą zmiennych mających charakter ilościowy i jakościowy. W naszych badaniach ograniczymy się do zmiennych mających charakter wymierny. Kierując się względami merytorycznymi i statystycznymi, w badaniach nad atrakcyjnością inwestycyjną w Polsce Wschodniej uwzględniono tylko wybrane zmienne. W literaturze zmienne te określane są jako cechy diagnostyczne. Jak sama nazwa wskazuje, cechy te mają na celu zdiagnozowanie obszaru Polski Wschodniej pod względem atrakcyjności inwestycyjnych. Do zmiennych tych zaliczono następujące cechy:

X_1 – liczba aptek na 10 tys. mieszkańców,

X_2 – liczba przychodni i ośrodków zdrowia na 100 km²,

X_3 – liczba lekarzy dentyistów na 10 tys. mieszkańców,

X_4 – długość sieci wodociągowej w km na 10 tys. mieszkańców,

X_5 – długość sieci wodociągowej rozdzielczej w km na km²,

X_6 – długość sieci kanalizacyjnej w km na 10 tys. mieszkańców,

X_7 – długość sieci rozdzielczej kanalizacyjnej w km na km²,

X_8 – udział liczby pracujących w przemyśle do ogółu pracujących,

X_9 – udział liczby pracujących w rolnictwie do ogółu pracujących,

X_{10} – udział liczby pracujących w usługach do ogółu pracujących,

X_{11} – stopa bezrobocia,

X_{12} – gęstość zaludnienia,

X_{13} – dochody powiatu, łącznie z dotacjami i subwencjami na 10 tys. mieszkańców,

X_{14} – udział inwestycji powiatu do ogółu wydatków pochodzących z budżetu powiatu,

X_{15} – procent ludności korzystającej z instalacji gazowej w miastach do ogółu ludności miejskiej.

Dobór cech podyktowany był dotychczasowymi doświadczeniami badawczymi [Chudy, Wierzbińska, 2001; Wierzbińska, Stec, 1999; Gołembski, 2002, s. 330-333] oraz dostępnością do statystycznej bazy danych. Wybrane zmienne zostały poddane analizie statystycznej, w tym celu obliczono podstawowe miary statystyczne, a wyniki badań zostały zamieszczone w tab. 1.

Tabela 1. Wybrane miary statystyczne

Zmienne	Minimum	Maksimum	Mediana	Średnia arytmetyczna	Odchylenie standardowe	Współczynnik zmienności
X_1	0,85	3,85	2,20	2,32	0,60	25,87
X_2	0,31	6,93	1,78	2,24	1,46	65,18
X_3	0,59	6,07	2,08	2,25	0,96	42,47
X_4	22,93	306,47	96,86	102,30	42,04	41,09
X_5	7,50	147,20	55,00	68,11	30,55	44,85
X_6	5,31	92,10	22,08	26,34	17,52	66,49
X_7	2,30	158,40	12,80	21,54	25,49	118,35
X_8	3,70	48,10	18,90	21,04	10,57	50,25
X_9	6,00	79,70	47,60	47,16	17,32	36,72
X_{10}	12,00	56,40	29,30	31,80	9,44	29,70
X_{11}	9,80	39,10	19,80	22,04	7,12	32,28
X_{12}	20,00	204,00	62,00	74,76	42,36	56,66
X_{13}	2840,82	9347,69	5631,24	5725,21	1283,64	22,42
X_{14}	0,02	0,39	0,12	0,13	0,07	55,42
X_{15}	0,00	97,60	62,40	48,09	38,62	80,32

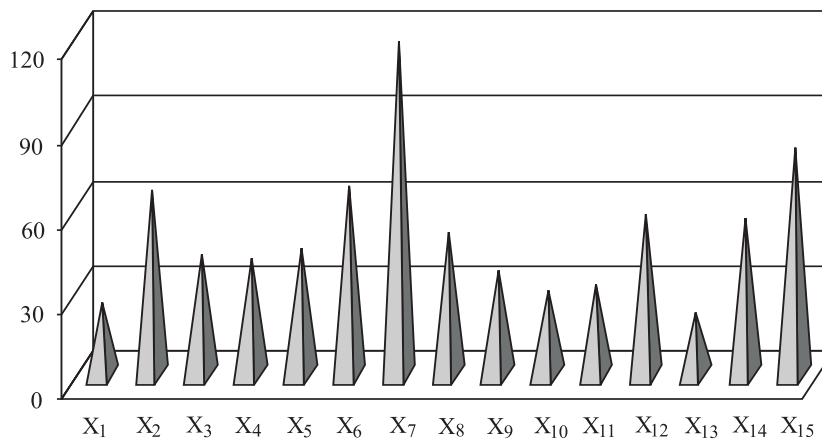
Źródło: opracowanie własne na podstawie programu Excel.

Analiza wyników tab. 1 pozwala stwierdzić, że badane zmienne charakteryzują się wysoką zmiennością. Najwyższą wartość współczynnika zmienności posiada zmienna X_7 (długość sieci rozdzielczej kanalizacyjnej w km na km²), a najniższą X_{13} (dochody powiatu, łącznie z dotacjami i subwencjami na 10 tys. mieszkańców) i wynoszą one odpowiednio 118,35 i 22,42.

Kształtowanie się współczynnika zmienności dla przyjętych zmiennych zobrazowano graficznie na rys. 1.

Następnie przeprowadzono badanie korelacji, a wyznaczone współczynniki korelacji zostały zestawione w tab. 2. Analiza macierzy korelacji pozwala stwierdzić, że badane zmienne charakteryzują się dużą rozpiętością współczynnika korelacji. Najwyższy współczynnik korelacji (0,90) ma zmienna X_2 (liczba przychodni i ośrodków zdrowia na 100 km²) ze zmienną X_{12} (gęstość zaludnienia). A najniższy dodatni (0,01) zmienna X_5 (długość sieci wodociągowej rozdzielczej w km na km²)

ze zmienną X_9 (udział liczby pracujących w rolnictwie do ogółu pracujących) oraz zmienną X_7 (długość sieci rozdzielczej kanalizacyjnej w km na km²) ze zmienną X_3 (liczba lekarzy dentystów na 10 tys. mieszkańców). Najniższym współczynnikiem ujemnym ($-0,01$) charakteryzują się zmienne X_3 (liczba lekarzy dentystów na 10 tys. mieszkańców) z X_{10} (udział liczby pracujących w usługach do ogółu pracujących) oraz X_1 (liczba aptek na 10 tys. mieszkańców) z X_7 (długość sieci rozdzielczej kanalizacyjnej w km na km²). Wyboru zmiennych diagnostycznych do badania dokonano, wykorzystując metodę doboru zmiennych diagnostycznych Hellwiga [Hellwig, 1981, s. 56-58].



Rys. 1. Współczynniki zmienności

Źródło: opracowanie własne na podstawie programu Excel.

Krytyczna wartość współczynnika r^* została ustalona na poziomie 0,5. Cechami izolowanymi są zmienne: X_4 , X_6 , X_{13} , X_{14} . Bazowy układ cech tworzą zmienne: X_1 , X_4 , X_6 , X_{12} , X_{13} , X_{14} . Do tego zbioru nie należy zmienna X_{11} (stopa bezrobocia). Ze względu na duże jej znaczenie w badaniach została zaliczona do zbioru cech diagnostycznych.

Biorąc pod uwagę kryterium merytoryczne i statystyczne, ostateczną listę zmiennych można ułożyć następująco:

- X_1 – liczba aptek na 10 tys. mieszkańców,
- X_2 – długość sieci wodociągowej w km na 10 tys. mieszkańców,
- X_3 – długość sieci kanalizacyjnej w km na 10 tys. mieszkańców,
- X_4 – udział liczby pracujących w rolnictwie do ogółu pracujących,
- X_5 – stopa bezrobocia,
- X_6 – gęstość zaludnienia,
- X_7 – dochody powiatu, łącznie z dotacjami i subwencjami na 10 tys. mieszkańców,
- X_8 – udział inwestycji powiatu do ogółu wydatków pochodzących z budżetu powiatu.

Tabela 2. Macierz korelacji

	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	X ₆	X ₇	X ₈	X ₉	X ₁₀	X ₁₁	X ₁₂	X ₁₃	X ₁₄	X ₁₅
X ₁	1,00														
X ₂	0,30	1,00													
X ₃	0,52	0,33	1,00												
X ₄	-0,20	-0,44	-0,16	1,00											
X ₅	0,20	0,66	0,11	0,17	1,00										
X ₆	-0,16	0,15	-0,10	-0,18	0,11	1,00									
X ₇	-0,01	0,51	0,01	-0,33	0,43	0,84	1,0								
X ₈	0,18	0,43	0,17	-0,38	0,20	0,24	0,29	1,00							
X ₉	-0,14	-0,28	-0,10	0,47	0,01	-0,32	-0,29	-0,88	1,00						
X ₁₀	0,05	0,04	-0,01	-0,44	-0,23	0,33	0,19	0,50	-0,85	1,00					
X ₁₁	-0,14	-0,18	-0,28	-0,17	-0,30	0,16	-0,04	0,32	-0,58	0,70	1,00				
X ₁₂	0,27	0,90	0,22	-0,47	0,70	0,25	0,64	0,45	-0,35	0,13	-0,13	1,00			
X ₁₃	0,17	-0,27	-0,02	0,12	-0,17	-0,14	-0,28	0,16	-0,35	0,46	0,33	-0,24	1,00		
X ₁₄	-0,25	-0,10	-0,03	0,26	0,07	-0,05	-0,06	-0,12	0,18	-0,21	-0,27	-0,12	0,26	1,00	
X ₁₅	0,23	0,55	0,15	-0,36	0,37	0,31	0,42	0,54	-0,52	0,34	0,16	0,58	0,12	-0,10	1,00

Źródło: opracowanie własne na podstawie programu Statistica 7.1 PL.

Zdajemy sobie sprawę, że przyjęcie do analiz tylko ośmiu zmiennych jest dużym uproszczeniem. Podyktowane to było istniejącymi ograniczeniami w zakresie danych statystycznych. Są to wskaźniki charakteryzujące infrastrukturę, gospodarkę i inwestycje badanego obszaru. Mogą informować one w sposób ogólny o atrakcyjności inwestycyjnej badanego regionu.

4. Wyniki badań empirycznych

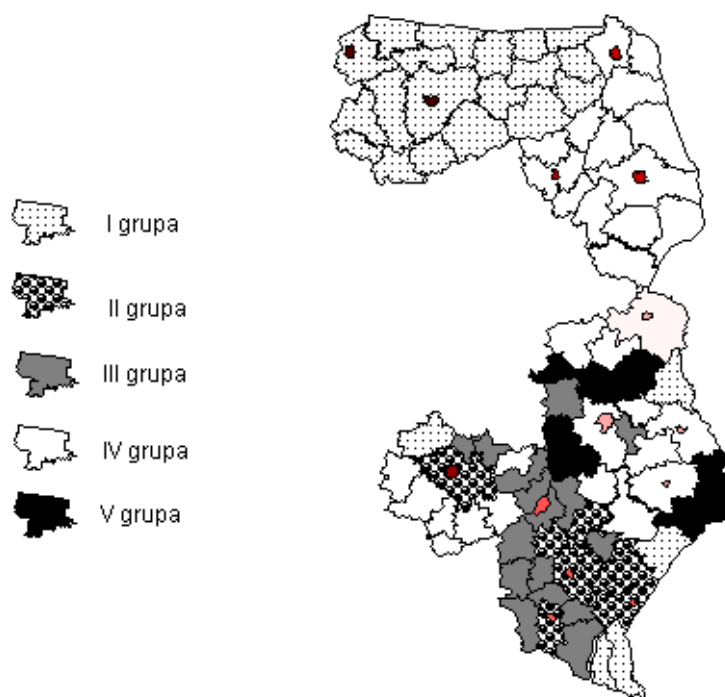
Do badań została wykorzystana jedna z metod taksonomicznych – metoda War-da [Grabiński, Wydymus, Zeliaś, 1989, s. 61-64]. Należy do grupy metod aglomeracyjnych. Wykorzystuje ona analizę wariancji, aby oszacować odległość między skupieniami. Wytypowane do badań zmienne zostały sprowadzone do porównywalności przez standaryzację. Odległości nowego skupienia od wszystkich pozostałych zostały wyznaczone poprzez wykorzystanie odległości euklidesowej. Obliczenia zostały wykonane w programach Statistica 7.1 Pl i Excel. Otrzymane wyniki zamieszczono w tab. 3. Skupienia te obejmują powiaty w pięciu badanych województwach. Dla przejrzystości rozważań przyjęto w tabeli następujące oznaczenia: (1) – warmińsko-mazurskie, (2) – podkarpackie, (3) – podlaskie, (4) – lubelskie, (5) – świętokrzyskie.

Tabela 3. Klasyfikacja powiatów Polski Wschodniej ze względu na atrakcyjność inwestycyjną

Nr skupienia	Powiaty
Pierwsze	Braniewski (1), bartoszycki (1), piski (1), działdowski (1), konecki (5), elbląski (1), gołdapski (1), nowomiejski (1), iławski (1), ostródzki (1), giżycki (1), olsztyński (1), kętrzyński (1), nidzicki (1), mrągowski (1), lidzbarski (1), szczycieński (1), olecki (1), etcki (1), bieszczadzki (2), leski (2), węgorzewski (1), lubaczowski (2), włodawski (4)
Drugie	kielecki (5), nizański (2), kolbuszowski (2), przemyski (2), łańcucki (2), krośnieński (2), przeworski (2), jarosławski (2), rzeszowski (2),
Trzecie	Ostrowiecki (5), skarżyski (5), stalowowolski (2), puławski (4), świdnicki (4), jasielski (2), sanocki (2), sandomierski (2), leżajski (2), tarnobrzeczki (2), ropczycko-sędziszowski (2), strzyżowski (2), brzozowski (2), starachowicki (5), dębicki (2), mielecki (2)
Czwarte	Buski (5), kazimierski (5), opatowski (5), sejneński (3), augustowski (3), sokółski (3), staszowski (5), bielski (3), krasnostawski (4), biłgorajski (4), janowski (4), moniecki (3), siemiatycki (3), wysokomazowiecki (3), Łęczyński (4), suwalski (3), jędrzejowski (5), grajewski (3), pińczowski (5), zambrowski (3), łukowski (4), włoszczowski (5), białostocki (3), hajnowski (3), kolneński (3), łomżyński (3), bialski (4), chełmski (4), radzyński (4), lubelski (4), zamojski (4)
Piąte	Parczewski (4), hrubieszowski (4), tomaszowski (4), lubartowski (4), opolski (4), kraśnicki (4), rycki (4)

Źródło: opracowanie własne na podstawie programu Statistica 7.1 Pl.

Wyodrębnione skupienia w Polsce Wschodniej w przekroju powiatów zostały zaprezentowane na rys. 2.



Rys. 2. Skupienia powiatów w Polsce Wschodniej ze względu na atrakcyjność inwestycyjną
 Źródło: opracowanie własne na podstawie programu Statistica 7.1 PL.

Analiza uzyskanych wyników (tab. 3 oraz rys. 2) pozwala w sposób opisowy scharakteryzować otrzymane skupienia.

I grupa – obejmuje 24 powiaty, co stanowi ok. 28% wszystkich badanych obiektów. Większość powiatów, które weszły w skład tego skupienia, położona jest na terenie województwa warmińsko-mazurskiego. Tylko trzy powiaty są z województwa podkarpackiego, po jednym z województw lubelskiego i świętokrzyskiego. O utworzeniu tego skupienia zdecydowały dwie zmienne: zmienna X_5 (stopa bezrobocia) i X_7 (dochody powiatu, łącznie z dotacjami i subwencjami na 10 tys. mieszkańców). Zmienne te w obrębie analizowanej grupy posiadają najwyższe wartości. Najniższymi wartościami charakteryzuje się zmienna X_4 , tj. udział liczby pracujących w rolnictwie do ogółu pracujących. Z dotychczasowych badań prowadzonych na terenie Polski Wschodniej wynika, że są to regiony charakteryzujące się niskim stopniem zanieczyszczenia oraz wysokim stopniem chronionego krajobrazu w stosunku do całej powierzchni. Większość mieszkańców na tym terenie utrzymuje się z turystyki.

II grupa – obejmuje 9 powiatów. Są to powiaty znajdujące się w województwie podkarpackim, tylko jeden leży w województwie świętokrzyskim. Skupienie

to tworzą powiaty, dla których zmienna X_3 (długość sieci kanalizacyjnej w km na 10 tys. mieszkańców) ma najwyższe wartości. Natomiast zmienna X_1 (liczba aptek na 10 tys. mieszkańców) i X_7 (dochody powiatu, łącznie z dotacjami i subwencjami na 10 tys. mieszkańców) odznaczają się najniższymi wartościami. W grupie tej znalazły się powiaty o wysokim stopniu rozwoju infrastrukturalnego.

III grupa – obejmuje 16 powiatów. Wszystkie obiekty, które weszły w skład tego skupienia, położone są w południowej części Polski Wschodniej. Do grupy tej weszły powiaty, dla których zmienna X_6 (gęstość zaludnienia) jest najwyższa. Natomiast najniższymi wartościami charakteryzuje się zmienna X_2 (długość sieci wodociągowej w km na 10 tys. mieszkańców). Skupienie to charakteryzuje również zmienna X_8 – udział inwestycji powiatu do ogółu wydatków pochodzących z budżetu powiatu. Minimalną wartość w tej grupie (0,04) posiada powiat tarnobrzeski. Maksymalną wartość tej zmiennej w analizowanym skupieniu wykazuje powiat starachowicki, a z dotychczasowych badań na obszarze Polski Wschodniej wynika, że jest to obiekt charakteryzujący się wysoką atrakcyjnością turystyczną.

IV grupa – jest najliczniejsza, obejmuje 31 powiatów, co stanowi 36% ogółu badanych obiektów. W skład tego skupienia weszły wszystkie powiaty z województwa podlaskiego (14 powiatów), 7 powiatów z województwa świętokrzyskiego, 10 powiatów z województwa lubelskiego. Z dwóch pozostałych województw, tj. warmińsko-mazurskiego i podkarpackiego, nie znalazły się tu żadne powiaty. Najwyższymi wartościami charakteryzują się następujące zmienne: X_2 (długość sieci wodociągowej w km na 10 tys. mieszkańców), X_4 (udział liczby pracujących w rolnictwie do ogółu pracujących) i X_8 (udział inwestycji powiatu do ogółu wydatków pochodzących z budżetu powiatu). W grupie tej znalazły się powiaty o niskiej stopie bezrobocia, o czym decyduje zmienna X_5 (stopa bezrobocia). Większość mieszkańców utrzymuje się z pracy w rolnictwie.

V grupa – obejmuje 7 powiatów, wszystkie te obiekty położone są na terenie województwa lubelskiego. Najwyższymi wartościami charakteryzuje się X_1 (liczba aptek na 10 tys. mieszkańców), a najniższymi X_3 (długość sieci kanalizacyjnej w km na 10 tys. mieszkańców) i X_8 (udział inwestycji powiatu do ogółu wydatków pochodzących z budżetu powiatu). Wartości zmiennej X_2 – długość sieci wodociągowej w km na 10 tys. mieszkańców – zawierają się w przedziale 62,37-142,96. Maksymalną wartość w tym skupieniu wykazuje powiat parczewski, a minimalną hrubieszowski. Dotychczasowe badania w zakresie infrastruktury technicznej dowodzą, że powiaty, które weszły w skład tego skupienia, charakteryzują się dobrze rozwiniętą siecią wodociągową, a słabiej rozwiniętą siecią kanalizacyjną. Niskie wartości posiada również zmienna X_5 – stopa bezrobocia, a wysokie X_4 – udział liczby pracujących w rolnictwie do ogółu pracujących.

Do weryfikacji otrzymanych wyników wykorzystano jednoczynnikową analizę wariancji w celu sprawdzenia istotności różnic wartości średnich między wyróżnionymi skupieniami. Przeprowadzona analiza pozwala stwierdzić, że istnieją istotne różnice między wyróżnionymi grupami, a więc świadczy o poprawnym podziale obiektów na skupienia.

5. Uwagi końcowe

Badanie atrakcyjności inwestycyjnej zostało przeprowadzone w regionach Polski Wschodniej w przekroju powiatów. Złożony i wieloaspektowy charakter atrakcyjności inwestycyjnej wymusił przyjęcie do badań wielu zmiennych, które chociaż w sposób przybliżony scharakteryzowałyby badaną kategorię. Wstępnie ustalono 15 zmiennych, za pomocą których podjęto próbę zdiagnozowania badanych regionów pod względem atrakcyjności inwestycyjnej. W wyniku analiz merytorycznych i statystycznych ostatecznie w badaniach atrakcyjności uwzględniono tylko 8 wskaźników charakteryzujących infrastrukturę, gospodarkę i inwestycje. Wykorzystując metodę Warda, wyróżniono 5 skupień. Każde z tych skupień charakteryzuje się pewną specyfiką, np. skupienie pierwsze i trzecie obejmuje te powiaty, które są tylko atrakcyjne pod względem turystyki. W drugim i piątym skupieniu znalazły się powiaty o wysokim poziomie rozwoju infrastruktury zarówno technicznej, jak i społecznej. Czwarte skupienie tworzą obszary typowo rolnicze.

Ocena atrakcyjności w Polsce Wschodniej jest zagadnieniem trudnym. Trudności te wynikają z braku wiarygodnych danych, za pomocą których można by przeprowadzić właściwą ocenę badanego obszaru pod względem atrakcyjności inwestycyjnej. Złożoność tej kategorii pozwala tylko w sposób ograniczony spojrzeć na zagadnienie atrakcyjności na badanym obszarze. Świadczą o tym uzyskane wyniki, które mogą stanowić zaledwie przyczynek do prowadzenia dalszych badań w tym zakresie. Przeprowadzone badania pozwolą potencjalnym inwestorom na podjęcie odpowiedniej decyzji. Poza tym dostarczają odpowiedniej wiedzy dotyczącej słabych i mocnych stron atrakcyjności inwestycyjnej w Polsce Wschodniej w przekroju powiatów.

Literatura

- Czornik M., *Atrakcyjność obszaru*, [w:] R. Broszkiewicz, *Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo-Zachodniej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 821, AE, Wrocław 1999.
- Chudy K., Wierzbńska M., *Taksonomiczna analiza rozwoju społeczno-gospodarczego województwa podkarpackiego*, „Wiadomości Statystyczne” 2001 nr 2.
- Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S., *Ocena konkurencyjności województw*, Wydawnictwo Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk 2000.
- Gawlikowska-Hueckel K., Dutkowski M., *Polska regionów*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk, Warszawa 2000.
- Gołębski G., *Kompendium wiedzy o turystyce*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa-Poznań 2002.
- Grabiński T., Wydymus S., Zeliaś A., *Metody taksonomii numerycznej w modelowaniu zjawisk społeczno-gospodarczych*, PWN, Warszawa 1989.
- Hellwig Z., *Wielowymiarowa analiza porównawcza i jej zastosowanie w badaniach wielocechowych obiektów gospodarczych*, [w:] W. Welfe, *Metody i modele ekonomiczno-matematyczne w doskonaleniu zarządzania gospodarką socjalistyczną*, PWE, Warszawa 1981.

- Makulska D., *Atrakcyjność inwestycyjna regionu a polityka regionalna*, Prace i Materiały Instytutu Rozwoju Gospodarczego, SGH, Wydawnictwo Instytutu Rozwoju Gospodarczego, Warszawa, 2002.
- Prudzienica J., *Identyfikacja możliwości inwestycyjnych w turystyce w ujęciu przestrzennym*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 795, AE, Wrocław 1998.
- Surówka A., *Taksonomiczna analiza infrastruktury w Polsce Wschodniej w przekroju gmin*, [w:] *Metody ilościowe w badaniach ekonomicznych*, Wydawnictwo SGGW, Warszawa, 2007.
- Trojanek M., *Kształtowanie atrakcyjności miejsc lokalizacji przez władzę lokalną*, Zeszyty Naukowe AE w Poznaniu nr 231, AE, Poznań 1996.
- Wierzińska M., Stec M., *Badanie konkurencyjności województw Małopolski Wschodniej*, [w:] R. Broszkiewicz, *Konkurencyjność miast i regionów Polski Południowo-Zachodniej*, Prace Naukowe Akademii Ekonomicznej nr 821, AE, Wrocław 1999.

RESEARCH ON INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN EASTERN POLAND

Summary

An analysis of investment attractiveness in Eastern Poland was conducted on the basis of poviats. Multi-aspect character of the investment attractiveness required to apply plenty of variables which at least approximately would illustrate the point. For the research 15 diagnostic variables were taken into account, which later were verified from the statistical point of view. The variables with low variability and high correlation were eliminated. The final list of variables includes 8 indexes which characterize infrastructure, economy and investments. The year 2005 is a research period. The research objects are 87 poviats. The Ward's method is the research procedure. The calculations were made with the use of Statistica 7.1 P1 and Excel. The results obtained might be significant information for taking investment decisions in the research area.

Artur Więznowski

Akademia Ekonomiczna we Wrocławiu

CZY POZIOM BEZROBOCIA W POLSCE ZALEŻY OD ZMIAN PODAŻY PIENIĄDZA?

1. Wstęp

Funkcjonowanie rynków pracy opisywane jest z reguły w odniesieniu do rozwiązań prawnych, podatkowych, przebiegu cykli gospodarczych, zmian w technologii, globalizacji, otwartości i efektywności gospodarowania. Zasadniczo panuje zgoda co do nieskuteczności zwalczania bezrobocia poprzez politykę pieniężną, szczególnie w długim okresie. Neutralność polityki pieniężnej względem rynku pracy znajduje uzasadnienie w przebiegu długookresowej krzywej Phillipsa [Mishkin, 2002, s. 776-778]. Natomiast często obserwowana krótkookresowa zależność pomiędzy bezrobociem a polityką pieniężną jest w zasadzie efektem ubocznym procesów monetarnych i wynika z błędnej interpretacji sytuacji makroekonomicznej przez podmioty gospodarcze, które zostaną zaskoczone zmianą polityki pieniężnej.

Analizie takich sytuacji – w zakresie odpowiadającym rozmiarom tego opracowania – poświęcony jest niniejszy artykuł. Celem opracowania jest zbadanie zmian bezrobocia i podaży pieniądza w wybranych krajach i poszukanie czynników wskazujących na związki między tymi zmiennymi. Główna teza badawcza dotyczy istotnego wpływu zmian o charakterze szoków monetarnych (zmiana długookresowych trendów) na poziom bezrobocia. Przy czym, zgodnie z hipotezą, szoki restrykcyjne, rozumiane jako gwałtowne zmniejszenie tempa przyrostu podaży pieniądza, wywołują wzrost bezrobocia. Szoki ekspansywne zaś powodować powinny jego spadek. Przez szoki ekspansywne autor rozumie gwałtowne zwiększenie tempa przyrostu podaży pieniądza.

Oczywiście analogiczną analizę można przeprowadzić, definiując charakter polityki pieniężnej poprzez poziom stóp procentowych. To ujęcie nie zostanie jednak wykorzystane w niniejszej publikacji, uznaje się bowiem za źródłami, że wszystkie instrumenty, działania i polityki banku centralnego prowadzą w efekcie do ukształtowania określonego poziomu podaży pieniądza w gospodarce [Karwowski, 2005, s. 455].

2. Dobór krajów do porównań. Wykorzystane dane i metody badawcze

Przedmiotem badań jest gospodarka polska i zjawiska w niej zachodzące. Pozostałe kraje wprowadzone do analizy stanowią jedynie tło i punkt odniesienia. Funkcję tę pełnią gospodarki Republiki Czeskiej, Słowacji i Hiszpanii. Czechy i Słowację wybrano ze względu na podobieństwo procesów transformacyjnych, które przechodzi gospodarka polska, wspólne przystąpienie do Unii Europejskiej i podobny poziom rozwoju gospodarczego. Ponadto gospodarkę Słowacji trafiły w badanym okresie problemy zbliżone do polskich, związane z bardzo wysokim bezrobociem. Hiszpania została włączona do badań jako przedstawiciel krajów „starej Unii”, który jednak doświadczył w swej historii integracji bardzo wysokiego bezrobocia i przeprowadził – rozłożony na wiele lat – program jego stopniowego obniżenia do bardziej akceptowanego poziomu. Oczywiście dobór ten ma charakter arbitralny i można było do badań wprowadzić odmienny zestaw państw, uzyskując zapewne częściowo odmiennie wyniki.

Okres badawczy to lata 1994-2006. Jest to wciąż zbyt krótki okres, by móc poczynić obserwacje mające walor długoterminowych. Jednak dostępne dane i okres, od którego możemy uznać, że badanymi gospodarkami rządził mechanizm rynkowy, narzucił taki właśnie horyzont badań.

Autora interesują szczególnie lata 2004-2006, w których we wszystkich badanych gospodarkach doszło do znacznego obniżenia poziomu bezrobocia. Uznając wyniki tych badań za szczególnie interesujące, w niektórych analizach dokonano uzupełnienia okresu badawczego o pierwsze dwa kwartały 2007 r. Uzyskane wyniki są na tyle ciekawe, że wydają się rekompensować problemy z szeregami statystycznymi związane np. ze zniekształcającym wpływem sezonowości zjawisk gospodarczych.

Dla okresu 2004-2007 udało się zapewnić jednolitość szeregów statystycznych – źródłem danych są bazy OECD. Dla okresu 1994-2004 skorzystano z danych z roczników IMF. W odniesieniu do bezrobocia, poza przypadkiem Hiszpanii, nie stanowiło to problemu badawczego. Uzyskane dla Polski, Czech i Słowacji miary dynamiki w „pokrywającym” się w obu szeregach roku (2004) są jednakowe. Niestety, w przypadku Hiszpanii wystąpiła tu istotna różnica, nie można więc mówić o ciągłości szeregu statystycznego.

W przypadku zmiennych pieniężnych dane z IMF to „money” oraz „money + quasi money”. Agregat „money” odpowiada jedynie z grubsza definicji M1 używanej przez NBP. Z kolei wielkość „money + quasi money” jest bardzo zbliżona do miary M3 [*International Financial...*, 2005(a), s. 147-148; www.nbp.pl]. Dane z OECD to standardowe definicje M1 i M3.

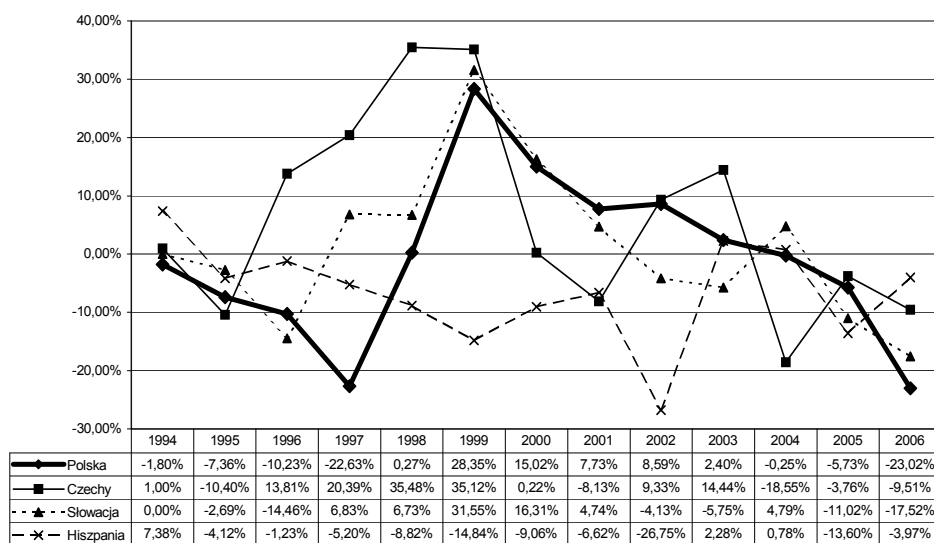
Ponownie największy problem stanowiła gospodarka hiszpańska, która od 1998 r. znajduje się w strefie euro. Dane dla okresu 1994-2004 zostały ujednolicone przez IMF, pomimo radykalnej zmiany reżimu gospodarki pieniężnej. Podaż

pieniądza po 1998 r. mierzona jest według zasobów zdeponowanych w hiszpańskim systemie bankowym [*International Financial...*, 2005(a), s. 167-168; *International Financial...*, 2005(b), s. VI]. W danych statystycznych OECD nie dokonano rozdzielenia podaży pieniądza strefy euro na poszczególne kraje, tak więc dane monetarne dla okresu 2005-2007 prezentują po prostu zmiany w strefie euro, co oczywiście jest znacznym uproszczeniem.

Do analizy wykorzystano najprostsze statystyczne metody analizy danych. Posłużono się miarami dynamiki, takimi jak różnice łańcuchowe względne i różnice jednopodstawowe, oraz różnicami drugiego rzędu do analizy zmian dynamiki. Do ich oceny wykorzystano zestawienia tabelaryczne i metody graficzne. Ten stosunkowo wąski zestaw narzędzi wynika ze wstępnego charakteru prowadzonych badań i ograniczeń związanych z objętością publikacji.

3. Dynamika bezrobocia w badanych krajach

Analizę zaczniemy od krótkiego przeglądu dynamiki bezrobocia, odpowiednie dane znajdują się na rys. 1.



Rys. 1. Dynamika bezrobocia w wybranych krajach (r/r, średnie roczne)

Źródło: obliczenia własne na podstawie: *International Financial Statistics. Yearbook*, IMF 2005, s. 249-251, 490, 492, 530-532, 542-545 oraz Web browser for OECD.stat: stat.oecd.org/WBOS/ na dzień 11.09.2007.

Spśród badanych państw jedynie Hiszpanii udawało się systematycznie – szybciej lub wolniej – obniżać bezrobocie praktycznie w całym badanym okresie. W pozostałych krajach wyróżnić można 3 podstawowe okresy. Początkowy cha-

rakteryzował się spadkiem bezrobocia (po przekształceniu się w bezrobocie rejestrowane bezrobocia ukrytego, co miało miejsce na początku procesów transformacji i wraz ze skutkami trudnego procesu przekształceń oznaczało gwałtowne ujawnienie bezrobocia na wysokim poziomie). Trwał on najkrócej, bo praktycznie jeden rok, w Czechach i aż 4 lata w Polsce (1994-1997). Następnie wszystkie badane kraje postkomunistyczne zanotowały przyrost bezrobocia, przy początkowo bardzo silnie rosnącej, a następnie malejącej dynamice tego wzrostu. Wzrost bezrobocia trwał w Czechach od 1996 do 2003 r. (z wyłączeniem roku 2001), w Polsce od 1998 do 2003 r. Okres wzrostu bezrobocia na Słowacji trwał najkrócej. Zwiększało się ono systematycznie od 1997 do 2001 r. (chociaż, tak jak w Polsce, po roku 1999 coraz wolniej). Każdy z krajów przechodzących transformację doświadczył jednak 5-7-letniego okresu wzrostów bezrobocia na przełomie wieków.

Oczywiście zupełnie inaczej prezentował się poziom bezrobocia – przy bardzo wysokich stopach w Polsce i na Słowacji oraz znacznie bardziej umiarkowanych w Czechach. Różnice te były jednak spowodowane głównie różnym poziomem bezrobocia, które wystąpiło na początku procesów przemian. Poziom ten zaś zdaje się zależeć od względnej efektywności gospodarek przejętych po systemie centralnego planowania, stopnia ich otwartości jeszcze przed rozpoczęciem zmian, udziału przemysłu ciężkiego i zbrojeniowego (na Słowacji zlokalizowano większość tego przemysłu w ramach Czechosłowacji) oraz przyjętych rozwiązań instytucjonalno-prawnych (np. uzależnienie darmowej opieki zdrowotnej dla części osób niepracujących od zarejestrowania w urzędzie pracy). Jednak poza tym „zjawiskiem grzechu pierworodnego” obserwowane dynamiki bezrobocia są zbliżone.

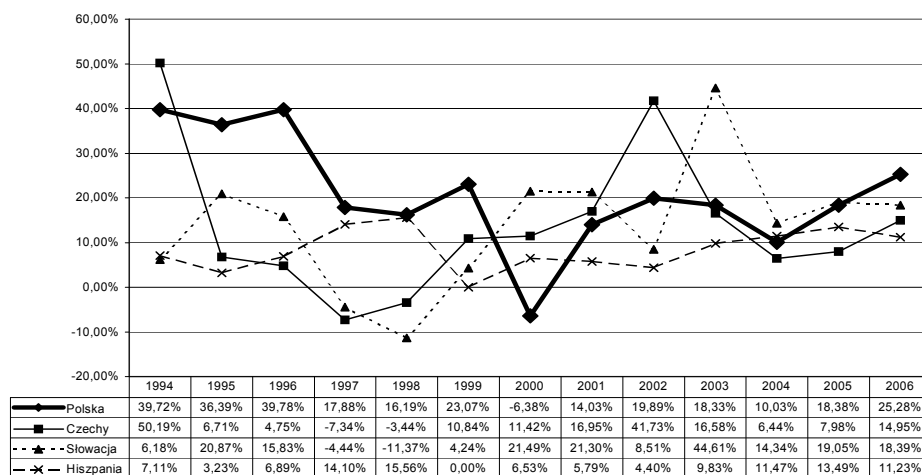
Trzeci okres – który zaczyna się w 2002 r. na Słowacji i od 2004 r. w Polsce i Czechach – charakteryzują znaczne spadki poziomu bezrobocia. Dane zamieszczone w dalszej części artykułu pokazują, że proces ten jest kontynuowany w roku 2007. Zmiany te są tłumaczone przystąpieniem badanych krajów do Unii Europejskiej (Czechy, Polska, Słowacja), poprawą dynamiki wzrostu gospodarek europejskich (Czechy, Polska, Słowacja, Hiszpania) oraz dynamicznie przeprowadzanymi reformami gospodarczymi (Słowacja, Hiszpania). Autor zamierza odpowiedzieć na pytanie, czy czynniki monetarne mogą stanowić częściowe wyjaśnienie obserwowanych zmian. W tym celu należy najpierw pokrótce przedstawić zmiany monetarne, które miały miejsce w badanych krajach.

4. Zmiany w podaży pieniądza

Do analizy zmian podaży pieniądza wybrano dwie miary – M1 (lub odpowiadającą jej w statystykach IMF kategorię „money”) oraz M3 (IMF – „money + quasi money”). Obie wielkości są powszechnie stosowanymi miarami podaży pieniądza, przy czym przeważa opinia, że M3 daje pełniejszy obraz zmian i lepiej oddaje rzeczywisty dostęp podmiotów gospodarczych do płynnych środków (por. [Jordan

i in., 2000, *Monetary Policy...*, 2003, s. 128-129]). Dla uzyskania w miarę kompletnego obrazu przeprowadzono analizę obu wielkości.

W przypadku zmiennej M1 zjawiskiem najbardziej rzucającym się w oczy są spadki podaży pieniądza w Czechach i na Słowacji, które miały miejsce w latach 1997-1998 (rys. 2). Był to w tych gospodarkach okres recesji, która najsilniej dotknęła Czechy. Ujemna dynamika M1 wystąpiła również w Polsce w 2000 r. (-6,4%). Zmiany te można zakwalifikować jako złamanie reguły Friedmana, zgodnie z którą podaż pieniądza nie powinna wzrastać zbyt szybko, ale powinna jednak stale rosnąć – tak by nie dławić gospodarki [Hafer, 2001, s. 43]. Te spadki mogły stać się jednym z czynników, który współtworzył lub co najmniej pogłębił i przedłużył zjawiska recesji lub stagnacji, obserwowane w badanych krajach.



Rys. 2. Dynamika podaży pieniądza (wąska definicja IMF, po 2004 M1, r/r, stany na koniec okresu)

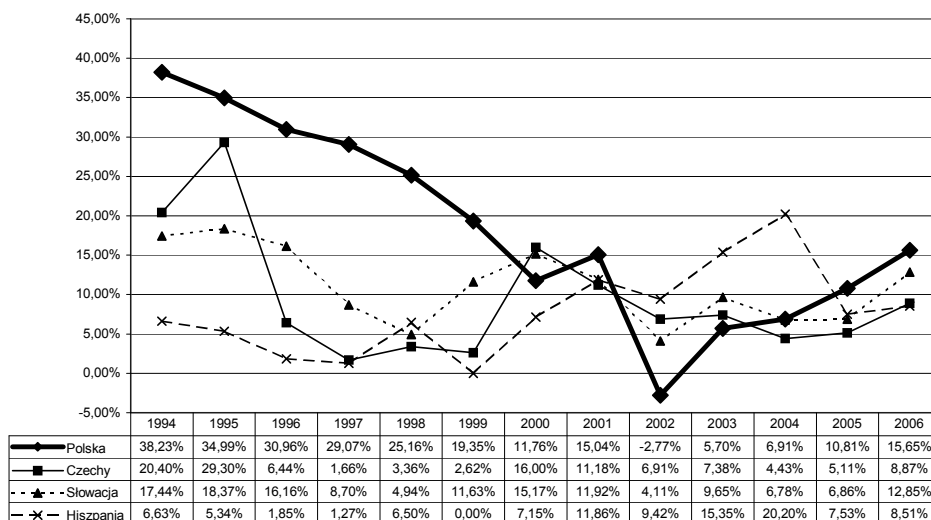
Źródło: obliczenia własne na podstawie *International Financial Statistics. Yearbook*, IMF 2005, s. 249-251, 490, 492, 530-532, 542-545 oraz Web browser for OECD.stat: stat.oecd.org/WBOS/ na dzień 11.09.2007.

Z kolei w Hiszpanii mamy do czynienia z niemal modelową dynamiką – wszystkie obserwowane zmiany mieszczą się w przedziale 1-16% rocznie. Podaż pieniądza nigdy nie zmniejszała się ani nie rosła zbyt gwałtownie.

Zmienność wąskiego agregatu pieniądza w innych badanych krajach była istotnie wyższa. Podaż M1 pozostała w opisanych granicach jedynie przez 54% badanego okresu w Czechach, 39% na Słowacji i zaledwie 31% w Polsce. W pierwszej części badanego okresu wysoka dynamika przyrostów podaży pieniądza była dynamiką malejącą i towarzyszyła programom zwalczania inflacji. Tak więc jest ona usprawiedliwiona dążeniem banków centralnych do ograniczenia kosztów tych procesów. Należy jednak zauważyć, że od 2001 r. dynamika ta weszła w dominu-

jący trend wzrostowy, a podaż pieniądza w niektórych latach znacznie wzrosła (w Czechach w 2002 r., na Słowacji w 2003 r., w Polsce w 2006 r. i dwóch pierwszych kwartałach 2007 r.).

Najbardziej istotna kategoria pieniężna – M3 – w badanym okresie była stabilna w Hiszpanii (92% zmian w określonym powyżej przedziale), w Czechach (85%) oraz na Słowacji (77%). W badanym okresie żadne z państw nie ograniczyło szeroko rozumianej podaży pieniądza, z jednym wyjątkiem – w 2002 r. Polska doświadczyła spadku M3 o ok. 3%. Odsetek znacznych dodatnich lub ujemnych zmian podaży pieniądza mierzonej agregatem M3 to aż 54% - zmian „stabilnych” było tylko 46% (rys. 3).



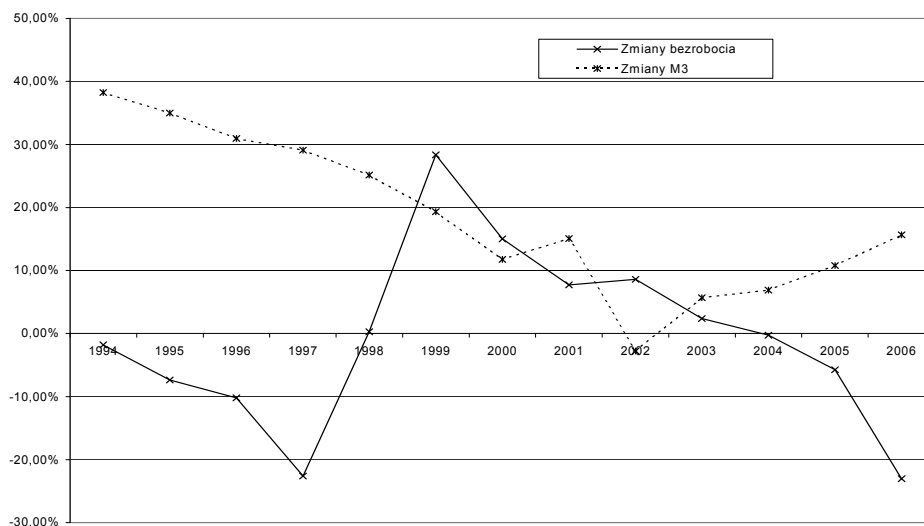
Rys. 3. Dynamika M3 (r/r, stany na koniec okresu)

Źródło: obliczenia własne na podstawie *International Financial Statistics. Yearbook*. IMF 2005, s. 249-251, 490, 492, 530-532, 542-545 oraz Web browser for OECD.stat: stat.oecd.org/WBOS/ na dzień 11.09.2007.

Ponownie można się pokusić o określenie średnioterminowych trendów. Przy stabilnych zmianach w Hiszpanii daje się zauważyć trend rosnący. Czechy i Słowacja miały wysoką, ale malejącą dynamikę M3 do 1998 r., następnie dynamika ta rosła do 2000 r., malała i ponownie zaczęła rosnąć od 2004 r. W przypadku Polski wystąpiła wysoka i malejąca dynamika w latach 1994-2001, ujemna dynamika w 2002 r., po czym zmiany M3 weszły w trend rosnący. Tak więc od 2004 r. podaż pieniądza M3 rośnie szybko we wszystkich badanych krajach – najszybciej jednak w Polsce. Obserwowane zmiany trendów są na tyle istotne, że mogą zostać określone mianem szoków monetarnych.

5. Wpływ szoków monetarnych na bezrobocie

W badanym okresie możemy zaobserwować trzy rodzaje szoków monetarnych. Pierwszy to wystąpienie spadków podaży pieniądza w wielkościach absolutnych. Tego typu szok wystąpił w Czechach, Polsce i na Słowacji. Ze względu na to, że były to zdarzenia jednostkowe i krótkotrwałe, trudno wykazać ich statystycznie istotne związki z bezrobociem. Nie ulega jednak wątpliwości, że we wszystkich omawianych przypadkach spadkowi podaży pieniądza towarzyszyło rosnące bezrobocie. Związek ten widać szczególnie wyraźnie dla agregatu M1 w Czechach i na Słowacji.



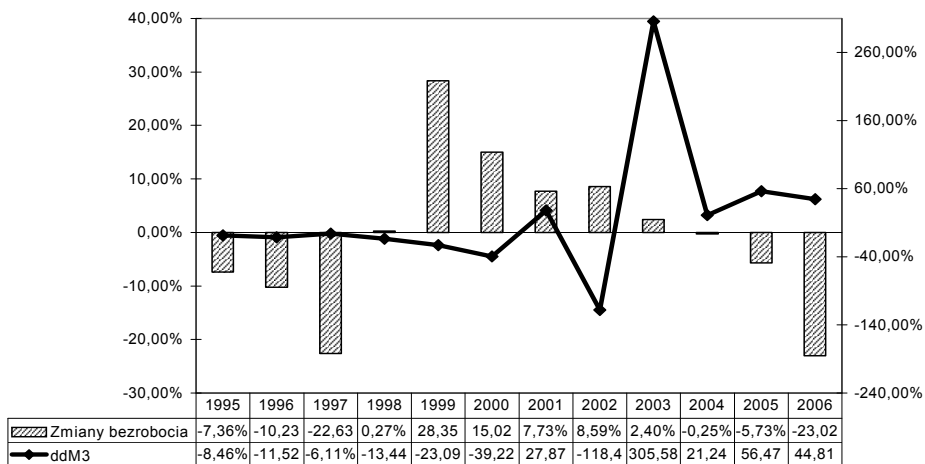
Rys. 4. Zmiany poziomu bezrobocia i M3 w latach 1993-2006 w Polsce (r/r)

Źródło: obliczenia własne.

W Polsce czas stabilnego, a więc przewidywalnego, obniżania tempa wzrostu podaży pieniądza nakłada się na okres spadków bezrobocia (1994-1997). Przyspieszenie tych spadków i dopuszczenie do zmniejszenia podaży pieniądza w wielkościach absolutnych to czas znacznego wzrostu bezrobocia (1998-2002). Złamanie trendu zmian M3 w 2003 r. nakłada się, z rocznym opóźnieniem, na coraz szybszy spadek bezrobocia (rys. 4).

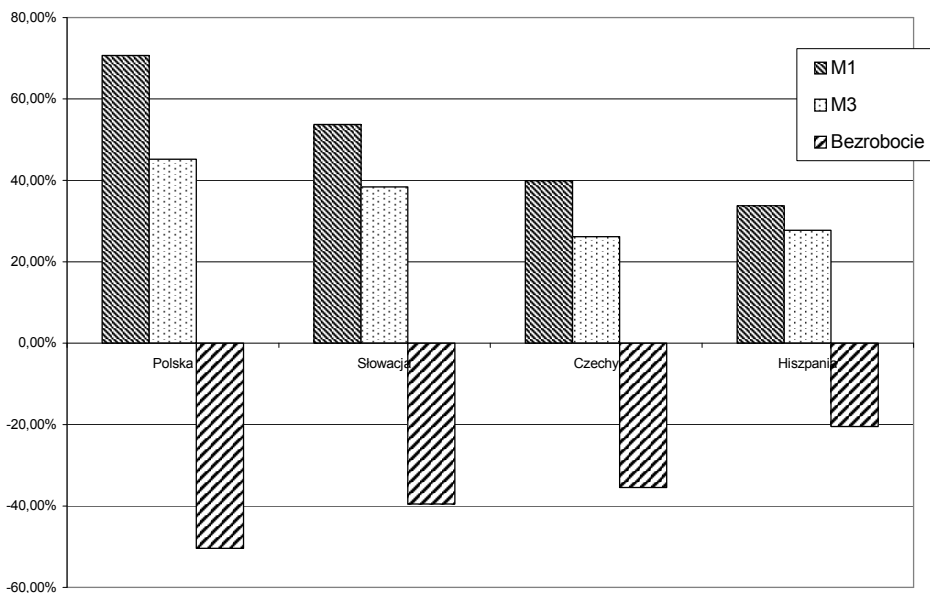
Drugi typ szoków monetarnych jest trudniejszy do zaobserwowania i wymaga analizy drugich przyrostów. Ten rodzaj szoku wystąpił w tak wyraźnej postaci jedynie w Polsce. Związane jest z nim coraz szybsze zmniejszanie tempa wzrostu podaży pieniądza M3, co mogło stanowić zaskoczenie dla podmiotów gospodarczych. O ile tempo spadku szybkości wzrostu M3 było stabilne i wynosiło w latach

1995-1997 od 6 do 11%, to w latach 1998-2002 co roku istotnie wzrastało (z wyjątkiem 2001 r.), by osiągnąć poziom ponad 100% (przejście od coraz wolniejszych wzrostów do spadku podaży pieniądza – rys. 5).



Rys. 5. Zmiany poziomu bezrobocia (lewa skala) i zmiany tempa wzrostu M3 (prawa skala) w Polsce w latach 1995-2006

Źródło: opracowanie własne.



Rys. 6. Zmiany M1, M3 i poziomu bezrobocia pomiędzy rokiem 2004 i 2007(Q2)

Źródło: obliczenia własne.

Podobnie jak przy analizie pierwszych przyrostów, okres stabilnego i przewidywalnego spadku tempa wzrostu podaży pieniądza to jednocześnie okres spadku bezrobocia. Od roku 1998 „nieprzewidywalnemu” (ze względu na charakterystyki statystyczne) zaostrzeniu polityki pieniężnej, w wymiarze tempa zmian M3, towarzyszy gwałtowny wzrost bezrobocia. Bezrobocie w Polsce rosło stosunkowo długo (do 2003 r.). W rok po zmianie trendu i pojawieniu się istotnych i coraz szybszych wzrostów podaży pieniądza bezrobocie zaczęło maleć.

Trzeci szok monetarny to zasygnalizowane powyżej złamanie trendu spadkowego przyrostu podaży pieniądza. Podaż pieniądza zaczęła rosnąć coraz szybciej, tak w wymiarze M1, jak i M3, począwszy od 2003 r. (M3, Polska), 2004 r. (M1 Polska, M1, M3 Czechy, Słowacja) lub 2005 r. (M3, Hiszpania) we wszystkich badanych krajach. Ten coraz szybszy wzrost trwa do dziś (drugie półrocze 2007 r.) i np. w Polsce jest radykalnie odmiennym doświadczeniem dla podmiotów gospodarczych od dostępu do płynnych środków, jaki miały w przeszłości. Towarzyszy mu bardzo szybki proces zmian zachodzących na rynku pracy, związany z obniżaniem liczby bezrobotnych. Procesy te najwyraźniej widoczne są w Polsce.

Charakterystyczne jest, że uporządkowanie danych według wzrostu podaży pieniądza pomiędzy rokiem 2004 a 2007 daje uporządkowanie danych według spadku bezrobocia. Polsce, państwu o najwyższym wzroście M1 i M3, odpowiada największy spadek bezrobocia, Hiszpanii – gdzie zmiany M1 i M3 są najmniejsze – najmniejszy spadek bezrobocia (rys. 6).

6. Zakończenie

Uzyskane wyniki badań wymagają podsumowującego komentarza. Podkreślić należy, że błędem byłoby tłumaczenie zmian zachodzących na rynku pracy wyłącznie zmianami polityki pieniężnej. W Polsce, jak i w pozostałych badanych krajach, mamy do czynienia z systematycznym wzrostem efektywności gospodarowania, szeroko rozumianymi skutkami wejścia do Unii Europejskiej i otwarcia dla polskich pracowników niektórych unijnych rynków pracy.

Jednakże w badanym okresie zaobserwowano wystąpienie zmian podaży pieniądza o charakterze szoków monetarnych. Towarzyszyły im zgodne z teorią zmiany bezrobocia. Szokom, polegającym na zmniejszeniu ilości pieniądza lub niespodziewanym obniżeniu tempa wzrostu podaży pieniądza, odpowiadały przyrosty poziomu bezrobocia. Ostatni szok monetarny, będący znacznym przyspieszeniem wzrostu ilości pieniądza, wydaje się po części odpowiadać za obserwowane obniżenie bezrobocia.

Tak więc na polskim rynku pracy mamy obecnie do czynienia ze skutkami szoku monetarnego, polegającego na gwałtownym i coraz szybszym wzroście podaży pieniądza. Wzrost ten jest wyraźnym przełamaniem obserwowanego wcześniej przez ponad 10 lat trendu i ze względu na swą skalę stanowi niewątpliwie zaskoczenie dla podmiotów gospodarczych.

Pozostaje pytanie, czy ten szok monetarny tylko przyspieszył zmiany na rynku pracy, które i tak by wystąpiły w związku ze zmianami zachodzącymi w sferze realnej i otoczeniu gospodarki, czy też spadek bezrobocia ma typowe charakterystyki krótkookresowej krzywej Phillipsa? Ten drugi przypadek oznaczałby, że po stabilizacji zmian podaży pieniądza dojdzie do niekorzystnej korekty na tym rynku. Innymi słowy, nie wiemy, czy obserwowany obecnie spadek bezrobocia w Polsce ma charakter trwały, czy jedynie tymczasowy.

Należy jednak ponownie podkreślić, że obserwowane zmiany niewątpliwie wskazują na wystąpienie szoku monetarnego w Polsce. Szok ten wywołany jest przejściem od restrykcyjnej polityki pieniężnej do polityki ekspansywnej (co najmniej w odniesieniu do zmian podaży pieniądza), co musi rodzić określone reakcje w gospodarce. Jednym ze skutków jest poprawa sytuacji na rynku pracy. Trudno dziś wyrokować, czy jest to poprawa pozorna i krótkotrwała, czy też polityka pieniężna ułatwiła procesy dostosowawcze, trwale zmieniając sytuację na rynku pracy.

Do optymistycznych wniosków skłaniać może utrzymywanie inflacji pod kontrolą. Pamiętać jednak musimy, że w warunkach niskich oczekiwań inflacyjnych napięcia wywołane ekspansją monetarną jedynie w niewielkim zakresie przenoszą się na zmiany poziomu cen. W większym stopniu zaś odpowiedzialne są za narastanie nierównowagi na rynkach finansowych i nieruchomości. Można się obawiać, że część obserwowanych zmian to tzw. bańki spekulacyjne, które są pochodną znacznych „niezatrudnionych” kapitałów spekulacyjnych, rodzimych i zagranicznych, „lewarowanych” środkami pochodzącymi z kredytów i pożyczek. W tym kontekście należy się odwołać do trwającej obecnie dyskusji na temat zakresu odpowiedzialności banków centralnych za szeroko rozumianą równowagę w gospodarce. Czy banki centralne mają reagować tylko na zmiany poziomu cen, czy też przedmiotem ich zainteresowania powinny być wszelkie stany nierównowagi, wywołane nadmiarem lub niedoborem płynności w gospodarce? [*Tangled Reins...*, 2007, s. 76]. Ta problematyka wykracza już jednak poza zakres tego artykułu.

Literatura

- Atta-Mensah J., *The Empirical Performance of Alternative Monetary and Liquidity Aggregates*, Bank of Canada 1995.
- Bullard J., *Testing Long-Run Monetary Neutrality Propositions: Lessons from the Recent Research*, „Review Federal Bank of St. Luis” 1999.
- Czechowska I.D., *Bank centralny na rynku pieniężnym*, Absolwent, Łódź 1998.
- Hafer R. W., *What Remains of Monetarism*, „Federal Reserve Bank of Atlanta Economic Review” 2001.
- International Financial Statistics. Country Notes*, IMF 2005(a).
- International Financial Statistics. Yearbook*, IMF 2005(b).
- Jordan T.J. i in., *The Role of M3 in the Policy Analysis of the Swiss National Bank*, SNB 2000.
- Karwowski J., *Cele inflacyjne: nowoczesna koncepcja czy moda?*, [w:] *Finanse*, red. B. Pietrzak. SGH, Warszawa 2005.

- Mishkin F.S., *Ekonomika pieniądza, bankowości i rynków finansowych*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.
- Mishkin F.S., *What Monetary Policy Can and Cannot Do.*, [w:] *Monetary Policy in Transition in East and West: Strategies, Instruments and Transmission Mechanisms*, Vienna 1997.
- Monetary Policy in Denmark*, Danmarks Nationalbank, Copenhagen 2003.
- Tangled Reins. Economics Focus*, „The Economist” 2007 nr 36.
- Więznowski A., *Neutralność pieniądza a zadania współczesnych banków centralnych*, Studia i Prace Kolegium Zarządzania i Finansów, z. 41, red. E. Tomkiewicz, SGH, Warszawa 2004.

IS UNEMPLOYMENT IN POLAND DEPENDENT ON MONEY SUPPLY CHANGES?

Summary

In the article, potential relationship between changes in money supply and unemployment is analyzed. The main thesis is that when there is a monetary shock in the economy, in the short run the labour market is disturbed.

Such monetary shocks were observed in Poland and other countries in the last 13 years. When unexpected tightening of monetary policy occurred, then it was always accompanied by the increases in unemployment. However, for the last two or three years another kind of shock appeared. It is very different to earlier ones, because it is the unexpectedly expansionary monetary policy (in respect to changes in main monetary aggregates) which affects the economy. This time it is accompanied by very quick decrease in unemployment and it is hard to say if achieved lower levels of unemployment are sustainable or if they are just a short term reaction to change in monetary policy.

Edyta Wojtyła

Akademia Ekonomiczna w Poznaniu

GLOBALIZACJA A INTERESY PAŃSTW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

1. Wstęp

Kraje rozwijające się są szczególnie narażone na negatywne oddziaływanie zjawiska globalizacji. Postępująca ekspansja wielonarodowych korporacji i tworzenie się światowych rynków zbytu wymogło na krajach biednych wszczęcie ogólnonarodowej dyskusji na temat ochrony interesów gospodarczych państw, których postęp i rozwój nie nadążają za światową tendencją tworzenia się globalnego systemu ekonomicznego. Nierówny dostęp do korzyści, jakie niesie ze sobą globalizacja, powoduje zwiększanie się dysproporcji między biednymi i bogatymi rejonami świata. Kraje rozwijające się w obliczu takiej tendencji są zmuszone do poszukiwania rozwiązań dających szansę na czerpanie większych zysków z handlu zagranicznego czy zagranicznych inwestycji, ograniczających jednocześnie jej negatywne efekty. Jest to bardzo trudne, zwłaszcza w obliczu niemożliwości zahamowania pewnych zjawisk ekonomicznych, zachodzących w sposób naturalny. Receptą na poprawę sytuacji jest dostrzeżenie w globalizacji szansy na postęp i pomoc państw bogatych w jej wykorzystaniu.

Aby zobrazować wpływ globalizacji na sytuację państw rozwijających się, uczestniczących w światowym systemie gospodarczym, artykuł przybliża pojęcie globalizacji, a następnie zagrożenia i korzyści z niej wynikające. Należy podkreślić, że autorka skupia się głównie na aspektach gospodarczych, gdyż rozwój ekonomiczny wpływa na wszystkie inne płaszczyzny funkcjonowania społeczeństwa i państwa.

2. Zjawisko globalizacji we współczesnym świecie

Pojęcie „globalizacja” mieści w sobie wiele znaczeń. Jednym z nich jest internacjonalizacja, rozumiana jako zwiększanie ilości relacji między krajami, kolejnym liberalizacja – czyli tendencje do znoszenia ograniczeń dla międzynarodowego

przepływu produkcji, a także uniwersalizacja, rozumiana jako rozprzestrzenianie się zarówno dóbr materialnych, jak i poglądów, idei, osiągnięć i doświadczeń. Można spotkać się także z pojęciem „globalizm” – charakteryzowanym jako istniejący stan świata oparty na współzależności państw na skalę międzykontynentalną, która opiera się na przepływie ludzi, idei, kapitału, towarów i informacji [Czaputowicz, 2004]. W tym ujęciu globalizacja jest tylko miarą globalizmu – obrazuje stan i natężenie globalizmu dla danego czasu i miejsca na świecie. Wśród krytyków zjawiska mówi się o westernizacji, rozumianej jako przenoszenie się na inne państwa wartości stworzonych przez kraje cywilizacji zachodniej kosztem kultur lokalnych. Jednakże globalizacja jest najczęściej traktowana jako pojęcie nadrzędne: „globalizacja gospodarki światowej różni się od internacjonalizacji i transnacjonalizacji głównie jakością, wielopoziomowością oraz charakterem powiązań i współzależności między rynkami i gospodarkami, co prowadzi do zmian w funkcjonowaniu rynków, rozwoju międzynarodowej produkcji, funkcjonowania przemysłu, sposobu działania instytucji i firm oraz państw i społeczeństw. Zmiany na wielu rynkach można określić jako rewolucyjne, dlatego obecny proces globalizacji jest jakościowo różny od globalizacji w dawnych epokach” [Liberska, 2002, s. 20].

Pomimo różnic w definiowaniu zjawiska globalizacji, część elementów jego definicji powtarza się wielokrotnie. Podkreśla się przede wszystkim, że dla zjawiska globalizacji charakterystyczne jest zmniejszanie się dystansu między jego uczestnikami, minimalizowanie znaczenia granic państwowych i znoszenie barier przestrzennych w przepływie kapitału, towarów, informacji, technologii i idei. Poza tym koncepcja globalizacji opiera się także na założeniu, że „zjawiska w gospodarce jednego kraju nie mogą być oddzielone od zjawisk zachodzących w sąsiedztwie, tym samym należy uwzględniać w polityce narodowej fakt, że działania podejmowane na szczeblu narodowym przynoszą reperkusje w innych gospodarkach, co oznacza potrzebę koordynacji podejmowanych działań” [Żukrowska, 2002].

Obok pojęcia globalizacji warto przyrzeć się także procesowi globalizacji rozumianemu jako wielowymiarowe zbliżenie między państwami. Jest on z jednej strony naturalną konsekwencją odkryć geograficznych, rozwoju nowych form komunikacji i transportu, z drugiej strony natomiast stanowi on bezpośredni skutek ekspansywnej polityki rozwoju wielkich korporacji, które potrzebując nieustannie nowych rynków zbytu dla swoich produktów, potrafiły skutecznie wykorzystać w praktyce osiągnięcia naukowe wielu pokoleń. W trakcie ewolucji myśli ekonomicznej narodziła się idea wyjścia poza rynki lokalne w kierunku rozwoju gospodarki obejmującej swym zasięgiem niemalże cały świat, a więc globalnej. Równoległe do rozwoju tej idei zachodzi na świecie niezwykle dynamiczny rozwój nowoczesnej komunikacji i zaawansowanych form transportu, które to umożliwiają i intensyfikują globalne procesy gospodarcze. Idea poszukiwania nowych, odległych geograficznie, a niejednokrotnie i kulturowo, rynków zbytu nie miałaby szans na realizację, gdyby nie istniały nowoczesne systemy transportu lądowego, wodnego i powietrznego, gdyby nie rozwój internetu, który zrewolucjonizował możliwości

komunikowania się na skalę międzynarodową. Innowacje w sferze telekomunikacji to nie tylko łatwiejsze porozumiewanie się, to także przyczynek do rozwoju nowych instrumentów finansowych, a także redukcja kosztów transakcji. Jedną z najbardziej charakterystycznych cech globalizacji jest przeorganizowanie relacji społecznych na skalę światową, skutkujące tym, że zdarzenie mające miejsce w pewnym regionie świata może wywołać bardzo silne konsekwencje w zupełnie innym miejscu na ziemi. Tak więc można powiedzieć, że globalizacja powoduje zmniejszenie znaczenia terytorium danego państwa jako punktu odniesienia dla zachodzących zjawisk o charakterze społecznym, politycznym, gospodarczym i kulturowym. Współcześnie coraz więcej zjawisk ma charakter globalny, to znaczy dzieje się w oderwaniu od geograficznie i politycznie wydzielonej przestrzeni danego państwa. W tej sytuacji można stwierdzić, że „ewolucji podlega koncepcja suwerenności, [...] zaciera się bowiem różnica między sferą międzynarodową i wewnętrzną: to co dzieje się za granicą, wpływa *bezpośrednio* na sprawy wewnętrzne, a źródła wewnętrznych problemów i ich potencjalne rozwiązania leżą często poza granicami państwa” [Czaputowicz, 2004].

Historycznie rzecz ujmując, można zaobserwować, że proces wychodzenia przedsiębiorstw poza terytorium własnego kraju w celu rozwoju gospodarczego nie jest procesem ani nowym, ani charakterystycznym dla XX wieku, gdyż już czternastowieczne kompanie handlowe rozwijały działalność zamorską [Zorska, 1998]. Jednakże w tym przypadku możemy mówić jedynie o zasygnalizowaniu pewnych tendencji czy też o bardzo wstępnym stadium zjawiska współczesnej globalizacji. Dopiero w drugiej połowie XX wieku rozpoczęło się tworzenie systemu gospodarki światowej – zupełnie nowe zjawisko w dziejach ludzkości. Nie byłoby ono możliwe bez zaistnienia odpowiednich warunków technologicznych, instytucjonalnych i politycznych.

A. Müller wymienia dwa podstawowe warunki, które wspólnie umożliwiły zaistnienie procesu globalizacji. Pierwszym z nich jest osiągnięcie przez ludzkość wysokiego poziomu rozwoju technicznego, drugim powstanie silnych przedsiębiorstw o zasięgu ponadkrajowym. Rozwój techniczny uczynił możliwą błyskawiczną komunikację transkontynentalną i wymianę idei i kapitału, a w rezultacie zaistnienie gospodarki zintegrowanej w skali transkontynentalnej. Natomiast powstanie korporacji transnarodowych zapoczątkowało proces tworzenia się światowej sieci powiązań gospodarczych. Autor podkreśla, że dopiero łączne wystąpienie tych dwóch warunków uruchomiło zjawisko globalizacji, ponadto postęp techniczny nie tylko stymuluje globalizację, jest on także przez nią napędzany [Müller, 2001].

Globalizacja charakteryzuje się wieloma właściwościami. Jedną z jej cech, tą najbardziej pierwszoplanową, jest powstanie ponadnarodowej sieci obrotu towarami, usługami i kapitałem. W praktyce przejawia się to przede wszystkim rozprzestrzenieniem się na skalę światową tzw. produktów globalnych, czyli takich, które mają identyczne właściwości w każdym zakątku świata, w którym występują, oraz

są powszechnie dostępne na świecie (najczęściej są to produkty najsilniejszych światowych koncernów). Następną właściwością globalizacji jest tworzenie się światowej sieci obrotów kapitałowych, które przejawiają się chociażby w intensywnej ekspansji wielkich banków, zwiększeniu obrotu papierami wartościowymi, a przede wszystkim w pojawieniu się różnych form kredytowania przedsiębiorstw i całych krajów.

Globalizacja nie byłaby możliwa bez dynamicznego rozwoju międzynarodowego systemu transportowego, dzięki któremu następuje przemieszczanie się ogromnych ilości towarów. „Nowoczesny, szybki i wydajny system transportowy spowodował, że wielkie korporacje są w stanie szybko reagować na potrzeby rynku światowego i stosować wiele nowoczesnych metod dostarczania wielkich ładunków w krótkim czasie przy dużym stopniu punktualności” [Müller, 2001, s. 13].

Kolejną cechą charakterystyczną dla procesu globalizacji jest bardzo dla niej istotne zjawisko powstawania międzynarodowego systemu informacyjnego, który przejawia się przede wszystkim w istnieniu internetu umożliwiającego szybkie i swobodne, a także tanie komunikowanie się pomiędzy najodleglejszymi zakątkami świata, wykonywanie operacji bankowych czy giełdowych oraz pozyskiwanie wszechstronnych informacji.

Poza tym pamiętać należy, że globalizacja nie jest procesem jednowymiarowym, w związku z tym wiąże się z nim nie tylko cechy pozytywne, ale i negatywne. Zjawisko globalizacji nie tylko niesie ze sobą szereg korzyści, lecz również stanowi nowe wyzwanie dla państw i ich gospodarek wymagające odpowiedniego podejścia i wypracowania instrumentów analitycznych i decyzyjnych.

3. Kraje rozwijające się w obliczu procesu globalizacji

Globalizacja jest procesem coraz dynamiczniej wpisującym się w obecną rzeczywistość. Dla zdecydowanej większości państw na świecie niemożliwe jest ignorowanie tego zjawiska, gdyż niemożliwe jest funkcjonowanie państwa w izolacji gospodarczej, kulturowej i informacyjnej. Jednakże nie każde państwo czerpie jednakowe zyski z zaistniałej sytuacji. Jak pisze L. Thurow: „miejsce kraju w globalnej rzeczywistości zależy od tego, kim się jest. Dla jednej grupy globalna ekonomia to najlepsza rzecz, jaka się zdarzyła kiedykolwiek, dla drugiej – najgorsza” [Kuźniar, 2002, s. 84]. Opierając się na tym twierdzeniu, można przyjąć uproszczony schemat podziału świata na państwa bogate i biedne. Pierwsza grupa jest zdecydowanie beneficjentem procesu globalizacji, druga odczuwa jej dobrodziejstwa, ale i boryka się z wieloma problemami, które globalizacja generuje. Dzieje się tak między innymi z tego powodu, że globalizacja wymaga od państw w niej uczestniczących wypracowania odpowiednich instrumentów decyzyjnych i analitycznych zarówno w zakresie polityki zagranicznej, jak i wewnętrznej. Globalizacja umożliwiła zaistnienie zjawiska swobodnej translokacji ogromnych ilości aktywów w krótkim czasie z jednego miejsca na świecie w inne, nawet bardzo odleg-

łe, co może powodować ogromną destabilizację lokalnych gospodarek i rynków. Z drugiej strony wiąże się ona z intensywnym rozwojem cywilizacji na świecie, ze wzrostem dobrobytu, eliminacją barier między państwami, prowadzi do ujednoczenia poziomu życia ludzkości i wspólnego podążania ku jednemu, chlubnemu celowi poprawy warunków życia wszystkich ludzi [Kuźniar, 2002, s. 71]. Świat nie stanowi struktury proporcjonalnej, różne jego obszary charakteryzują się niejednakowymi możliwościami rozwojowymi, różnym tempem rozwoju gospodarki. O tendencjach i kierunkach ekonomicznego rozwoju świata decyduje nieliczna grupa wysoko rozwiniętych, najsilniejszych państw, które kierują się przede wszystkim własnymi interesami. „Niedostosowanie się większości krajów świata do realnych procesów globalizacji, ich zacofanie gospodarcze, technologiczne i społeczne, niski poziom wykształcenia i kwalifikacji ludności oraz spetryfikowane bariery rozwojowe – wszystko to tworzy strukturę gospodarki światowej o dychotomicznym charakterze” [Müller, 2001, s. 24].

Do państw, które są głównymi podmiotami, ale i motorami globalizacji zaliczamy państwa tzw. Triady, na którą składają się trzy centra gospodarcze świata. Pierwszym jest Ameryka Północna, ze szczególnym uwzględnieniem Stanów Zjednoczonych i Kanady, kolejnym Azja Wschodnia, a w niej głównie Japonia, ostatnim Europa Zachodnia, która sprowadza się do krajów Unii Europejskiej [Müller, 2004, s. 24]. Państwa Triady skupiają ogromną część potencjału ekonomicznego świata, a także czołowe zdobycze cywilizacji, takie jak ośrodki naukowe, będące źródłem postępu technicznego, w tym tworzenia nowych technologii produkcyjnych i kreowania nowych towarów.

„Kraje zaliczane do Triady mają łącznie ponad 800 mln ludności, co stanowiło w roku 1999 r. 13,5% całej ludności świata. Wytwarzały one w tymże roku 72,7% całego światowego produktu narodowego brutto, a ich udział w światowym eksporcie wynosił 66,2%. Dane te świadczą niewątpliwie o decydującej roli krajów Triady w gospodarce światowej oraz w światowym handlu zagranicznym” [Müller, 2004, s. 17].

Poza państwami, które uczestniczą w procesie globalizacji, jej uczestnikami są także, a może nawet przede wszystkim, korporacje transnarodowe. Większość korporacji tego typu wywodzi się z państw Triady. „Stanowiąc najważniejszą grupę podmiotów w gospodarce światowej i w ogólnym procesie globalizowania działalności gospodarczej, korporacje transnarodowe w wiodący sposób oddziałują na przemiany gospodarcze zachodzące na świecie” [Zorska, 1998, s. 209]. Korporacje transnarodowe charakteryzują się dominującą pozycją ekonomiczną, a także ogromnym potencjałem jeśli chodzi o konkurencyjność na arenie międzynarodowej.

Natomiast do krajów rozwijających się zaliczamy te państwa, które wyróżniają się niskim poziomem życia, słabym uprzemysłowieniem, nieumiejętnością optymalnego wykorzystania zasobów ludzkich i materialnych, eksportem o charakterze surowcowym oraz zacofaniem technologicznym [Adamczyk].

Jeśli chodzi o kraje rozwijające się, to istota problemu globalizacji polega na tym, że wchodzą one co prawda w relacje z krajami Triady i z korporacjami transnarodowymi, jednakże relacje te są niesymetryczne, a kraje rozwijające się nie są w tej relacji bynajmniej na pozycji uprzywilejowanej. To właśnie kraje rozwijające się są najbardziej wrażliwe na negatywne konsekwencje globalizacji, a wśród nich: „marginalizację pewnych regionów i krajów, na rosnącą i destabilizującą słabsze gospodarki żywiołowość przepływów kapitału w ramach globalnego systemu bankowego, coraz trudniejszą do wykrycia korupcję oraz operacje prania brudnych pieniędzy na dużą skalę, a także na rozwijające się na fali globalizacji międzynarodowe syndykaty przestępczości zorganizowanej” [Kuźniar, 2002, s. 72].

Według przeciwników globalizacji, jest ona formą nowoczesnego kolonializmu wielkich, ponadnarodowych organizacji, które eksploatują małe rynki wewnętrzne, wyjaławiając je. Zarzuca się także korporacjom transnarodowym, że wywierają wyjątkowo silny wpływ na decyzje rządów krajów rozwijających się, często zaprzeczając w ten sposób regułom demokracji¹. Silne międzynarodowe organizacje pozarządowe, takie jak np. WTO, czyli Światowa Organizacja Handlu, wywierają wpływ na rządy krajów rozwijających się, aby uzyskać dla inwestorów z kręgu korporacji transnarodowych jak najwięcej ulg i przywilejów, a tym samym inicjują nierówne warunki ekonomiczne dla firm miejscowych i działających globalnie. Z kolei przywileje dla inwestorów zagranicznych przyczyniają się do upadku lokalnych producentów i handlowców, przytłoczonych nieuczciwą konkurencją. Tracą na tym także społeczności lokalne, które zaczynają ubożeć oraz zatracać oryginalny charakter kulturowy². Podstawowy zarzut jest taki, że międzynarodowe organizacje pozarządowe, takie jak WTO czy też Międzynarodowy Fundusz Walutowy, nie kierują się sprawiedliwymi przesłankami ani zasadami wolnego rynku, a polityką nakazowo-rozdzielczą i interesem państw bogatych oraz korporacji transnarodowych.

Krytycy globalizacji zwracają uwagę na problem zadłużenia w krajach rozwijających się. Za udzielanie pożyczek odpowiedzialne są takie organizacje, jak Bank Światowy czy Międzynarodowy Fundusz Walutowy. Przyjęto w nich zasadę, że liczba posiadanych głosów jest przydzielana krajom członkowskim wedle ich zasobów finansowych. W praktyce oznacza to jedno – im państwo bogatsze, tym silniejsze, a jego interesy lepiej reprezentowane. Oczywiście jest, że kraje rozwijające się są w gorszej sytuacji ekonomicznej niż kraje Triady. Aby podążać w tym samym kierunku, kraje rozwijające się potrzebują kapitału, najczęściej w formie kredytu. W związku z tym zadłużają się w krajach bogatych, stają się od nich zależne, a także wpadają w pułapkę zadłużenia polegającą na tym, że nie są w stanie spłacać odsetek od zadłużenia bieżącego, które to w związku z tym stale się powiększa. „Organizacje pozarządowe niekoniecznie sprzyjają rozwojowi i umacnianiu demokracji i społeczeństwa obywatelskiego. Mają one partykularne interesy i priorytety, które nie muszą być zgodne z sensem demokracji” [Kuźniar, 2002, s. 77].

¹ <http://pl.wikipedia.org/wiki/Alterglobaliści>.

² http://cia.bzzz.net/wolnosciowa_krytyka_globalizacji_ekonomicznej.

Podsumowując zagrożenia dla krajów rozwijających się związane z procesem globalizacji, można wymienić trzy zasadnicze ich grupy [Kuźniar, 2002, s. 77]:

1) erozja suwerenności – zjawisko dotyczące bazowych funkcji państwa i jego podstawowych sfer, takich jak polityka, ekonomia i finanse, media. Poprzez coraz intensywniejszy wpływ innych państw i korporacji transnarodowych następuje ograniczenie autonomii państwa. Erozja suwerenności może prowadzić nawet do utraty tożsamości słabych państw oraz rosnącego ubezwłasnowolnienia ich rządów [Piecuch, 2002];

2) erozja fundamentów demokracji – polegająca na tym, że coraz istotniejszą rolę odgrywają korporacje transnarodowe i międzynarodowe organizacje pozarządowe, a słabną demokratycznie wybrane rządy. Istotną rolę w tym procesie odgrywają media masowe kształtujące opinię publiczną, które są częścią korporacji i reprezentują interesy wybranych grup. Tworzy się sytuacja, w której władzę sprawuje wielki kapitał, a nie demokracja;

3) zatarcie granicy między polityką wewnętrzną a zagraniczną państwa, „polityka zagraniczna staje się w ogromnym stopniu polityką wobec własnego społeczeństwa” [Kuźniar, 2002, s. 79]. Działania wewnętrzne muszą być stale dostosowywane do zewnętrznych tendencji rozwojowych.

Obok licznych zagrożeń niezaprzeczalne są także korzyści płynące z globalizacji. Podkreśla się, iż państwa słabo rozwinięte powinny zmienić nastawienie do tego postępującego procesu. Zamiast dopatrywać się wyłącznie ekspansji gospodarczej bogatych państw zachodnich na biedne rejony świata, kraje biedne muszą dostrzec w uczestniczeniu w światowym systemie ekonomicznym także szanse na własny potęg. „Państwa, które miały możliwość włączenia się w proces tworzenia się rynku globalnego, osiągnęły szybszy rozwój gospodarczy, a także wykazały trwałą poprawę w danych dotyczących umieralności noworodków, poziomu wykształcenia, wolności politycznych, nakładów rządowych na programy społeczne itp.” [Moraczewska, 2002, s. 288]. Zjawiska globalizacyjne przyczyniają się do zwiększania napływu kapitału do krajów rozwijających się. Korporacje transnarodowe, poprzez inwestycje w krajach rozwijających się, wpływają bezpośrednio na obniżenie bezrobocia, napływ nowoczesnych technologii, a co za tym idzie – podniesienie poziomu cywilizacyjnego państwa. „Kraje rozwijające się, które skorzystały z zagranicznych inwestycji bezpośrednich, zmieniły w zasadniczy sposób strukturę swojego eksportu (przeszły od eksportu surowców do eksportu artykułów wysoko przetworzonych i usług)” [Adamczyk].

4. Podsumowanie

Globalizacja niesie ze sobą szereg korzyści, ale i liczne zagrożenia. Niektóre kraje prawie wyłącznie korzystają na tym procesie, są też takie, dla których jest on niebezpieczny. Niewątpliwie zjawisko globalizacji jest ogromnym wyzwaniem dla współczesnej ludzkości, ze szczególnym uwzględnieniem gospodarki światowej. Jedno jest absolutnie pewne – ten proces zachodzi i pogłębia się, a intensywny

rozwój naukowy i technologiczny intensyfikuje go i przyspiesza. Globalizacja jest więc nieunikniona, dlatego dla krajów rozwijających się najważniejszym współczesnym zadaniem jest odnalezienie się w rzeczywistości globalnej w celu intensyfikacji korzyści i minimalizowania niebezpieczeństw.

Literatura

- Adamczyk J., *Globalizacja i regionalizacja to nowa formuła ekonomiczna – szanse oraz zagrożenia dla krajów rozwijających się*, Katedra Marketingu Politechniki Rzeszowskiej, publikacja internetowa.
- Czaputowicz J., *Globalizacja*, [w:] B. Szlachta (red.), *Słownik społeczny*, Wydawnictwo WAM, Kraków 2004.
- Kuźniar R., *Globalizacja i polityka zagraniczna*, [w:] M. Pietraś (red.), *Oblicza procesu globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.
- Liberska B., *Współczesne procesy globalizacji gospodarki światowej*, [w:] B. Liberska (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa 2002.
- Moraczewska A., *Adaptacja Polski do procesów globalizacji*, [w:] M. Pietraś (red.), *Oblicza procesu globalizacji*, Wydawnictwo Uniwersytetu M. Curie-Skłodowskiej, Lublin 2002.
- Müller A., *Struktura gospodarki światowej we wstępnej fazie globalizacji*, [w:] J. Osiński (red.), *Globalna gospodarka – lokalne społeczeństwa. Świat na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001.
- Piecuch T., *Za czy przeciw globalizacji*, [w:] J. Adamczyk (red.), *Globalizacja i regionalizacja gospodarki w Europie Środkowo-Wschodniej*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2002.
- Zorska A., *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 1998.
- Zorska A., *Zmiany w procesie globalizacji a uczestnictwo krajów Europy Środkowej*, [w:] J. Osiński (red.), *Globalna gospodarka – lokalne społeczeństwa. Świat na progu XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa 2001.
- Żukrowska K., *Globalizacja nowa formuła ekonomii – szansa dla krajów w procesie zmian ustrojowych*, [w:] J. Adamczyk (red.), *Globalizacja i regionalizacja gospodarki w Europie Środkowo-Wschodniej na początku XXI wieku*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Rzeszowskiej, Rzeszów 2002.

GLOBALIZATION AND THE INTERESTS OF DEVELOPING COUNTRIES

Summary

Globalization is a new phenomenon in world economy, culture, and politics. It relies on integration of local markets into one global market and intensive development of transnational corporations and their strong influence on world functioning. Every country all over the world is involved in globalization, in smaller or bigger degree, but only some of them are beneficiaries of it. For the majority of countries globalization is a problem to solve, which can cause profits or wastes. For sunrise industry, globalization can be a chance to develop and joining rich countries if only developing countries could accommodate to the new world situation.