

**GLOBALIZACJA I REGIONALIZACJA  
WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE  
WYZWANIA INTEGRACJI I ROZWOJU**



# GLOBALIZACJA I REGIONALIZACJA WE WSPÓŁCZESNYM ŚWIECIE WYZWANIA INTEGRACJI I ROZWOJU

redakcja naukowa  
Edward Molendowski  
Arkadiusz Mroczek



OFICyna WYDAWNICZA  
SZKOŁA GŁÓWNA HANLOWA W WARSZAWIE  
WARSZAWA 2015

**Recenzent**

Janusz Świerkocki

**Redaktor**

Magdalena Rokicka

© Copyright by Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa 2015

Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, przedrukowywanie i rozpowszechnianie całości lub fragmentów niniejszej publikacji bez zgody wydawcy zabronione.

Wydanie I

**ISBN 978-83-8030-020-0**

**Szkoła Główna Handlowa w Warszawie – Oficyna Wydawnicza**

02-554 Warszawa, al. Niepodległości 162

tel. +48 22 564 94 77, 22 564 95 46

[www.wydawnictwo.sgh.waw.pl](http://www.wydawnictwo.sgh.waw.pl)

e-mail: [wydawnictwo@sgh.waw.pl](mailto:wydawnictwo@sgh.waw.pl)

**Projekt i wykonanie okładki**

Monika Trypuz

**Zdjęcia na okładce**

©iStockphoto.com/zentilia

**Skład i łamanie**

DM Quadro

**Druk i oprawa**

QUICK-DRUK s.c.

tel. +48 42 639 52 92

e-mail: [quick@druk.pdi.pl](mailto:quick@druk.pdi.pl)

Zamówienie 135/IX/15

# SPIS TREŚCI

Wstęp .....	9
-------------	---

## CZĘŚĆ I POLITYKA GOSPODARCZA I ZARZĄDZANIE ROZWOJEM

*Eliza Frejtag-Mika, Katarzyna Sieradzka*

1. Granice wzrostu gospodarczego – dylematy współczesności .....	13
1.1. Wprowadzenie .....	13
1.2. Miary postępu gospodarczego i społecznego .....	14
1.3. Zrównoważony rozwój jako wymóg cywilizacyjny .....	17
1.4. Pomoc międzynarodowa dla krajów biednych .....	21
1.5. Podsumowanie .....	24

*Anna Chmielak*

2. Strategiczne uwarunkowania aktywności państwa .....	27
2.1. Wprowadzenie .....	27
2.2. Aksjologiczne przesłanki aktywności państwa .....	28
2.3. Źródła i przejawy dysfunkcjonalności państwa .....	32
2.4. Co dalej? .....	36
2.5. Podsumowanie .....	40

*Jerzy Grabowiecki*

3. Abenomika – przełom czy kontynuacja w modelu społeczno-gospodarczym Japonii .....	45
3.1. Wprowadzenie .....	45
3.2. Japońska stagnacja gospodarcza i deflacja .....	46
3.3. Japońskie pakiety stymulujące wydatki w dyskusji ekonomistów .....	48
3.4. Założenia abenomiki .....	53
3.5. Podsumowanie .....	58

*Monika Paradowska*

4. Rozwój społeczno-gospodarczy a wyzwania polityki transportowej w Chinach i Indiach .....	63
4.1. Wprowadzenie .....	63
4.2. Rola transportu w kontekście rozwoju społeczno-gospodarczego .....	64
4.3. Rozwój transportu w Chinach i Indiach .....	67
4.4. Podsumowanie .....	75

*Katarzyna Kalinowska*

5. Szacunki mnożnika fiskalnego dla Polski .....	81
5.1. Wprowadzenie .....	81
5.2. Czynniki determinujące efektywność impulsu fiskalnego .....	82
5.3. Szacunki mnożnika fiskalnego – przegląd literatury .....	85
5.4. Wartość mnożnika fiskalnego w Polsce .....	89
5.5. Podsumowanie .....	92

*Izabela Młynarzewska-Borowiec*

6. Tendencje konwergencyjne w regionalnych ugrupowaniach integracyjnych – analiza empiryczna na przykładzie Unii Europejskiej, ASEAN i MERCOSUR ..	97
6.1. Wprowadzenie .....	97
6.2. Zjawisko konwergencji realnej w Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN w latach 1993–2013 .....	99
6.3. Test na istnienie klubów konwergencyjnych w Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN w latach 1993–2013 .....	106
6.4. Podsumowanie .....	110

*Anna Rydz-Żbikowska*

7. Wspólna polityka rolna i rolnictwo ekologiczne jako jedno z największych wyzwań w zakresie integracji państw członkowskich Unii Europejskiej .....	115
7.1. Wprowadzenie .....	115
7.2. Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej. Funkcje i cele wspólnotowe rolnictwa europejskiego .....	116
7.3. Rolnictwo ekologiczne w Unii Europejskiej – statystyki i trendy .....	120
7.4. Przyszłość Wspólnej Polityki Rolnej .....	122
7.5. Przyszły kształt Wspólnej Polityki Rolnej .....	124
7.6. Podsumowanie .....	126

*Marta Zaleska*

8. Ocena realizacji celów lizbońskich w Polsce (na przykładzie Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego 2007–2013) .....	131
8.1. Wprowadzenie .....	131
8.2. Earmarking funduszy europejskich a RPO .....	133
8.3. Przykład Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007–2013 .....	134
8.4. Podsumowanie .....	142

*Arkadiusz Mroczek*

9. Ocena wsparcia konkurencyjności polskiej gospodarki w ramach polityki spójności UE na lata 2014–2020 .....	147
9.1. Wprowadzenie .....	147
9.2. Metoda i założenia .....	148
9.3. Rezultaty POIG .....	150
9.4. Problemy i zastrzeżenia .....	152
9.5. Fundusze unijne na lata 2014–2020 .....	155

9.6. Wsparcie rozwoju a działanie rynku .....	159
9.7. Podsumowanie .....	161

## CZĘŚĆ II

### HANDEL ZAGRANICZNY I INTEGRACJA GOSPODARCZA

*Jerzy Dudziński*

10. Tendencje cen w handlu międzynarodowym w XXI wieku a eksport krajów rozwijających się .....	165
10.1. Wprowadzenie .....	165
10.2. Tendencje cen w handlu międzynarodowym w XXI wieku .....	166
10.3. Ceny eksportowe i <i>terms of trade</i> a rola Chin w handlu międzynarodowym .....	167
10.4. Zróżnicowanie dynamiki eksportu według grup krajów rozwijających się ..	171
10.5. Niektóre skutki rosnącej roli Chin w handlu międzynarodowym .....	172
10.6. Podsumowanie .....	175

*Sławomir I. Bukowski*

11. Stopień integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem akcji w Japonii i w Stanach Zjednoczonych .....	179
11.1. Wprowadzenie .....	179
11.2. Znaczenie rynku akcji w gospodarce Chin, Japonii i Stanów Zjednoczonych .....	182
11.3. Model oparty na wiadomościach ( <i>Model of news based measure</i> ) i dane statystyczne .....	184
11.4. Podsumowanie .....	189

*Paweł Pasierbiak*

12. Wpływ międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na handel zagraniczny Korei Południowej .....	193
12.1. Wprowadzenie .....	193
12.2. Przegląd wybranych teorii fragmentaryzacji i koncepcja mierzenia handlu według wartości dodanej .....	194
12.4. Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji a handel zagraniczny Korei Południowej .....	200
12.5. Podsumowanie .....	205

*Jarosław Kuśpit*

13. Zmiany w handlu zagranicznym Rosji w okresie kryzysu i wychodzenia z kryzysu gospodarczego .....	209
13.1. Wprowadzenie .....	209
13.2. Kryzys w gospodarce rosyjskiej .....	210
13.3. Zmiany w wymianie handlowej z zagranicą .....	212
13.4. Podsumowanie .....	218

*Elżbieta Czarny, Katarzyna Śledziwska*

14. Zmiany w polskim handlu z zagranicą po dziesięciu latach członkostwa w UE ..	221
14.1. Wprowadzenie .....	221
14.2. Polski handel z Unią Europejską i resztą świata w latach 2004–2013 .....	222
14.3. Polska w handlu wewnątrz Unii Europejskiej .....	225
14.4. Struktura rzeczowa handlu Polski w latach 2004–2013 .....	233
14.5. Podsumowanie .....	239

*Edward Molendowski*

15. Polska na Jednolitym Rynku Europejskim – zmiany podobieństwa struktury wymiany handlowej w latach 2004–2013 (na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej) .	243
15.1. Wprowadzenie .....	243
15.2. Nowe zasady prowadzenia wymiany handlowej po akcesji do UE .....	244
15.3. Podobieństwa struktury eksportu i importu Polski w relacji z krajami UE-15 i UE-10 .....	245
15.4. Zmiany struktury eksportu Polski w relacji z krajami UE-10 i UE-15 .....	247
15.5. Zmiany struktury importu Polski w relacji z krajami UE-10 i UE-15 .....	249
15.6. Podsumowanie .....	252

*Renata Knap, Halina Nakonieczna-Kisiel*

16. Handel zagraniczny województwa zachodniopomorskiego w warunkach członkostwa w Unii Europejskiej .....	257
16.1. Wprowadzenie .....	257
16.2. Wielkość i dynamika obrotów .....	258
16.3. Struktura towarowa obrotów .....	260
16.4. Struktura geograficzna obrotów .....	263
16.5. Wskaźniki roli handlu zagranicznego WZ .....	267
16.6. Podsumowanie .....	273



## WSTĘP

Aktualna sytuacja gospodarcza na świecie charakteryzuje się stosunkowo wysoką niepewnością. Przed wybuchem światowego kryzysu gospodarczego analitycy globalnej gospodarki zwracali uwagę przede wszystkim na przesuwanie się jej środka ciężkości z zachodu na wschód, a zwłaszcza na rosnącą rolę Chin. Nadejście kryzysu nie zahamowało tej tendencji, ale dodało do niej inne, równie istotne zjawiska. Zagrożenie bankructwem dużych instytucji finansowych, zaangażowanie środków z państwowych budżetów w ratowanie tych instytucji, a w konsekwencji napięcia fiskalne w wielu krajach wysuwają się tutaj na plan pierwszy. Kolejnym sygnałem są problemy strefy euro, a zwłaszcza krajów południa Europy, z Grecją na czele. Trudności te są tym bardziej warte uwagi, że mają one charakter nie tyle krótkoterminowych zawirowań, ile raczej przejawu słabości konkurencyjnej tych państw. Słabości maskowanej dotychczas niejako dobrą koniunkturą w takich sferach jak nieruchomości czy rynek kapitałowy. Wszystkiemu temu towarzyszy trwający program luzowania ilościowego realizowany przez amerykański FED, który sam w sobie bywa różnie oceniany, niemniej ze względu na jego bezprecedensowy charakter może mieć konsekwencje trudne do pełnego przewidzenia.

Dla podmiotów gospodarczych opisana wyżej niepewność może być niesprzyjająca, ale z badawczego punktu widzenia podwyższa ona atrakcyjność poznawczą wielu problemów gospodarki światowej. Niniejsza monografia jako owoc studiów nad aktualnymi zjawiskami ekonomicznymi powinna – w zamierzeniu Autorów – być ciekawą prezentacją wyników tych badań, dostarczającą wiedzy, ale także zachęcającą do dalszych własnych poszukiwań.

W tym miejscu warto jeszcze dodać, że inspiracją do przygotowania przez Autorów monografii była konferencja naukowa z cyklu „Globalizacja i regionalizacja we współczesnym świecie”, zorganizowana przez Katedrę Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, która odbyła się 26 września 2014 r. w murach Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie. Konferencja ta była okazją do prezentacji wyników badań i wymiany poglądów przez przedstawicieli szeroko rozumianych nauk ekonomicznych. Wśród uczestników znaleźli się zarówno prelegenci badający międzynarodowe relacje gospodarcze, zagadnienia mikro- i makroekonomiczne, jak i patrzący na gospodarkę przez pryzmat regionalny. Szeroki zakres tematyczny tego wydarzenia sprawił niewątpliwie, że wielu jego uczestników zapamięta je jako bardzo ciekawe z intelektualnego punktu widzenia. Co więcej, oprócz publikacji *Globalizacja i regionalizacja we współczesnym*

*świecie – wyzwania integracji i rozwoju* konferencja przyczyniła się do powstania innej monografii, a także szeregu publikacji w Zeszytach Naukowych UEK.

Wracając do prezentowanej publikacji – warto dodać, że składają się na nią dwie zasadnicze części, z których pierwsza dotyczy polityki gospodarczej i zarządzania rozwojem, a druga handlu zagranicznego i związanej z nim integracji rynków. Część pierwszą rozpoczęto od zagadnień związanych ze wzrostem gospodarczym i uwarunkowań aktywności gospodarczej państwa. Kolejne rozdziały dotyczą krajów Dalekiego Wschodu – odnoszą się do japońskiej abenomiki oraz polityki transportowej w obliczu rozwoju Chin i Indii. Rozdział na temat mnożnika fiskalnego przenosi uwagę na grunt Polski i Europy. Pozostałe rozdziały również odnoszą się do tego regionu, a w jednym przypadku zaprezentowano analizę porównawczą UE, ASEAN i MERCOSUR pod kątem konwergencji. Następne rozdziały dotyczą Wspólnej Polityki Rolnej i oceny skuteczności wdrażania unijnych programów pomocowych w Polsce. Część pierwsza może być ciekawym źródłem wiedzy na temat zjawisk zachodzących w gospodarce światowej, a przede wszystkim polityk i działań państw, regionów i ugrupowań integracyjnych podejmowanych w obliczu tych zjawisk.

Jak wspomniano, Autorzy rozdziałów zamieszczonych w części drugiej skupili się na zagadnieniach integracji gospodarczej i handlu zagranicznego. Rozpoczyna ją prezentacja wyników analizy sytuacji krajów rozwijających się na tle tendencji cen w handlu międzynarodowym. W następnym rozdziale zawarto ocenę stopnia integracji chińskiego, japońskiego i amerykańskiego rynku akcji. W trzecim rozdziale podjęto problem wpływu fragmentaryzacji procesów produkcji na handel zagraniczny Korei Południowej. Kolejne rozdziały dotyczą wyników analizy tendencji w handlu zagranicznym Rosji i Polski, przy czym pierwsze opracowanie odnosi się do całości obrotów handlowych, a drugie – relacji z UE. Ostatnim rozdziałem tej części jest prezentacja analizy handlu zagranicznego na przykładzie jednego z województw, pokazująca relacje międzynarodowe regionu zachodniopomorskiego. Lektura części drugiej może dostarczyć wiadomości na temat handlu zagranicznego widzianego z różnych perspektyw i w różnej skali, a także jego związku z aktualną sytuacją gospodarczą.

Dzięki szerokiej i aktualnej tematyce monografia może być pomocna dla wszystkich prowadzących badania w zakresie międzynarodowych stosunków gospodarczych, makroekonomii i gospodarki regionalnej. Powinna okazać swoją przydatność także jako przystępny zasób wiedzy dla studentów i może być – w całości lub we fragmentach – traktowana jako podręcznik uzupełniający. Studenci zapewne docenią także jej wartość jako źródła możliwego do wykorzystania przy pisaniu prac dyplomowych.

W imieniu Autorów zachęcamy do zapoznania się z prezentowaną publikacją wszystkich zainteresowanych współczesną gospodarką światową.

*Edward Molendowski, Arkadiusz Mroczek*

**CZĘŚĆ I**

**POLITYKA GOSPODARCZA  
I ZARZĄDZANIE ROZWOJEM**



ELIZA FREJTAG-MIKA\*  
KATARZYNA SIERADZKA\*\*

# 1. GRANICE WZROSTU GOSPODARCZEGO – DYLEMATY WSPÓŁCZESNOŚCI

## 1.1. Wprowadzenie

Gospodarka globalna jest areną ostrej konkurencji o ograniczone i coraz bardziej kurczące się zasoby naturalne Ziemi: energię, wodę, minerały i żywność. Toczy się walka o utrzymanie różnorodności gatunków życia biologicznego na Ziemi i ochronę klimatu. Walka ta staje się coraz bardziej bezwzględna, w miarę jak najliczniejsze narody świata – Chiny i Indie – dążą do wzrostu i rozwoju gospodarczego w imię wielowiekowych zapóźnień cywilizacyjnych i gospodarczych. Zgłaszają one coraz większe zapotrzebowanie na zasoby. Nie godzą się na ograniczenia wynikające z porozumień międzynarodowych odnośnie do liberalizacji rynków wewnętrznych, ochrony środowiska naturalnego i klimatu, transferu technologii i własności intelektualnej. Według krajów rozwijających się ograniczenia te stanowią istotną barierę w ich rozwoju.

Współczesny świat charakteryzuje się brakiem zrównoważonego rozwoju zarówno pod względem ekonomiczno-społecznym, jak i demograficznym i ekologicznym. W skrajnym ubóstwie żyje na świecie 1/6 ludności, a liczba ludzi stale się zwiększa, głównie w regionach najmniej zdolnych do zapewnienia im godnego życia.

Ten rozdział ma na celu próbę znalezienia odpowiedzi na pytanie, gdzie leżą granice wzrostu gospodarczego i czy zostały one już przekroczone. Oprócz podjętej dyskusji dotyczącej doboru właściwych miar wzrostu i rozwoju gospodarczego przedstawiono dylematy związane z badaniami zrównoważonego rozwoju. Omówiono również

---

\* Dr hab. prof. UTH, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny w Radomiu, Wydział Ekonomiczny, kierownik Katedry Ekonomii.

\*\* Dr, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny w Radomiu, Wydział Ekonomiczny, Katedra Ekonomii.

problematykę międzynarodowej pomocy rozwojowej skierowanej w stronę krajów ubogich i jednocześnie wskazano na jej ograniczoną skuteczność.

## 1.2. Miary postępu gospodarczego i społecznego

W poszukiwaniu doboru właściwych wskaźników wzrostu i rozwoju gospodarczego należy dokonać rozróżnienia między tymi dwoma pojęciami. W literaturze naukowej i w życiu gospodarczym są one często stosowane zamiennie, co sugeruje brak wyraźnej granicy między nimi.

M. Nasiłowski definiuje wzrost gospodarczy jako stałe zwiększanie zdolności danego kraju do produkcji towarów i usług pożądaných przez ludzi. Autor wskazuje na odmienne znaczenie wzrostu i rozwoju, podkreślając, że o ile wzrost gospodarczy polega na rozszerzaniu i ulepszaniu materialnych osobowych czynników produkcji, to rozwojowi towarzyszy wewnętrzna transformacja społeczeństwa, zmiana jego struktury zawodowej i społecznej, która sprzyja stopniowej poprawie jego bytu materialnego i społeczno-kulturowego. Rozwój gospodarczy definiuje się jako: „historyczny (długofalowy) proces takiej wewnętrznej ekonomicznej i społecznej transformacji kraju, która doprowadza do powstania społeczeństwa poszukującego dróg poprawy swojej sytuacji gospodarczej i zorganizowanego w sposób umożliwiający i zachęcający obywateli do inwestowania w kapitał materialny, ludzki i intelektualny, niezbędny do nieprzerwanej jego akumulacji” [Nasiłowski 2004, s. 377–378].

Do przeobrażeń strukturalnych w rozwoju odwołuje się E. Oziewicz, argumentując, że „rozwój gospodarczy związany jest ze zmianami strukturalnymi zachodzącymi w jego gospodarce i jego strukturalnymi dostosowaniami do otoczenia ekonomicznego [Oziewicz 1998, s. 139–140]. E. Oziewicz podkreśla, że rozwój gospodarczy to nie tylko zmiany wielkości wskaźników, lecz także zmiany o charakterze jakościowym i strukturalnym, które im towarzyszą. Rozwój gospodarczy można również postrzegać jako złożony proces stopniowych przekształceń otoczenia instytucjonalnego, zdolności społeczeństwa do popierania nowych rozwiązań, zmian zasad konkurencyjności i współdziałania gospodarczego, jakości *corporate governance* i zmieniających się form organizacji. Rozwoju gospodarczego nie należy zatem rozumieć wyłącznie jako procesu budowy makroekonomicznej stabilności.

Rozwój gospodarczy jest pojęciem szerokim, który – oprócz zmian ilościowych – obejmuje również aspekty jakościowe. Spojrzenie na kwestię rozwoju ze strony *stricte* ekonomicznej stanowi zatem znaczne zawężenie problemu. Podejście ekonomiczne nie uwzględnia bowiem uwarunkowań historycznych, cywilizacyjnych, kulturowych, społecznych, politycznych czy ideologicznych [Skawińska, Sobiech i Nawrot 2008, s. 108–109].

Dobór mierników rozwoju od lat budzi kontrowersje wynikające z różnego pojmowania rozwoju gospodarczego. W możliwie wszechstronnym ujęciu można przyjąć, że rozwój gospodarczy polega na kreacji sprawnego, tzn. efektywnego i odpornego na zakłócenie zewnętrzne, systemu alokacji zasobów w celu coraz pełniejszego zaspokojenia potrzeb człowieka, przy czym dzisiejsza działalność gospodarcza człowieka nie ogranicza jego możliwości produkcyjnych w przyszłości (degradacja środowiska, wykorzystanie zasobów nieodnawialnych).

Szerokie rozumienie zjawiska rozwoju powoduje określone trudności w doborze wskaźników, ponieważ ma się do czynienia zarówno ze stosunkowo łatwo mierzalnymi zmianami ilościowymi, jak i z licznymi przeobrażeniami jakościowymi, do których mierzenia niezbędne jest wartościowanie i szacownie danych. Z kolei próby zaproponowania zwięzłej definicji rozwoju wiążą się z nieuchronnymi uproszczeniami i ryzykiem dowolnej interpretacji. Dlatego trudno o powszechnie akceptowaną definicję rozwoju i wskaźnik poziomu rozwoju. W publikacjach poświęconych rozwojowi społeczno-gospodarczemu wykorzystuje się różne mierniki tego zjawiska, a i tak stosowanie określonych wskaźników jest wynikiem licznych kompromisów.

Międzynarodowe porównania statystyczne są zwykle pełne wątpliwości związanych z różnymi standardami pozyskiwania danych, ich dostępnością i rzetelnością. W przypadku prób mierzenia poziomu rozwoju ekonomicznego kwestionują przydatność PKB/DN w porównawczych badaniach dobrobytu czy rozwoju gospodarczego nie tylko ze względów czysto technicznych. Najważniejsze wady tego miernika wynikają z następujących przesłanek [Meier 1976, s. 78]:

- konieczność agregacji na wysokim szczeblu i stosowanie różnych metod obliczania powodują, że istotny wpływ na wielkość miernika ma sposób i rzetelność prowadzenia rachunków; w efekcie statystyki publikowane przez różne instytucje – krajowe czy międzynarodowe – mogą się znacznie różnić; poszukiwanie przyczyn tych rozbieżności wymaga często szczegółowego studiowania technicznych aneksów,
- do PKB wliczana jest produkcja dóbr i usług bez względu na ich znaczenie dla poziomu życia społeczeństwa (przemysł zbrojeniowy),
- w rachunku PKB nie uwzględnia się degradacji środowiska, która ma znaczenie zarówno dla komfortu życia społeczeństwa, jak i potencjału produkcyjnego w przyszłości,
- w każdej gospodarce część produkcji dóbr i usług nie znajduje się w oficjalnym obrocie i nie jest rejestrowana (produkcja na własne potrzeby, szara strefa), co wpływa na dokładność obliczeń,
- średnia matematyczna stosowana do obliczania PKB *per capita* nie uwzględnia nierówności w podziale dochodów,
- konieczność stosowania w porównaniach międzynarodowych wspólnej waluty (zwykle dolary amerykańskie) zmusza do przeliczeń z uwzględnieniem kursu

walutowego lub parytetu siły nabywczej (*Purchasing Power Parity* – PPP); kursy walutowe mogą nie odzwierciedlać realnych relacji cen krajowych i zagranicznych, a PPP opiera się na szacunkach i dlatego wynik jest tylko przybliżeniem o różnej dokładności,

- produkcja czy dochód narodowy są tylko narzędziami służącymi zaspokojeniu potrzeb społeczeństwa, które jest uznawane za ostateczny cel działalności gospodarczej człowieka.

W świecie wciąż wzrastającej konkurencji i wydajności pracy mierniki mają wielkie znaczenie. Ograniczenia PKB wynikają np. ze wzrostu społecznej nierówności, kiedy rozbieżność między średnim dochodem a dochodem reprezentatywnej jednostki (mediana dochodu) może się pogłębiać, czyli jeden może maleć, gdy drugi rośnie. Czynnikiem niezwykle trudnym do uchwycenia jest mierzenie usług, zwłaszcza usług rządowych, niepodlegających prawom rynku.

Dylematy z miarami opartymi na PKB wiążą się też z problematyką ochrony środowiska, kiedy równocześnie następuje spadek dobrobytu i wzrost PKB.

Zniekształcenie zjawisk gospodarczych wynika również z dominacji w obliczeniach PKB. Chociaż to Produkt Narodowy Netto (PNN), uwzględniający deprecjację dóbr kapitałowych i realny dochód gospodarstw domowych, może być miernikiem bardziej wiarygodnym.

Powodem, dla którego ekonomiści bardziej polegali na PKB niż PNN, było głównie to, że trudno jest oszacować deprecjację. W warunkach podobnej struktury produkcji pozostaje ona taka sama, co oznacza, że PKB i PNN zmieniają się podobnie. Jednakże w XXI wieku struktura uległa radykalnym zmianom. Informatyka z jej oprzyrządowaniem (komputery, oprogramowanie) zaczęły być zaliczane do dóbr kapitałowych, a krótki okres ich życia spowodował zakłócenia (rozbieżności) między szybciej rosnącym PKB a PNN.

W erze globalizacji zauważa się też duże różnice między dochodami członków społeczeństwa a miarami produkcji krajowej. Wydaje się jednak, że dochody są bardziej adekwatnym miernikiem ludzkiego dobrobytu.

W Raporcie Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego znalazła się idea zmiany nacisku z pomiaru produkcji gospodarczej na pomiar ludzkiego dobrobytu. Posłużono się tu definicją wielowymiarową, w której powinno się uwzględniać jednocześnie przynajmniej następujące czynniki [Stiglitz, Sen i Fitoussi 2013, s. 14]:

- materialny poziom życia (dochód, konsumpcja i majątek),
- zdrowie,
- wykształcenie,
- zajęcia jednostki, w tym pracę,
- głos polityczny i wpływ na decyzje polityczne,



- powiązania społeczne i związki,
- środowisko naturalne (warunki obecne i przyszłe),
- niepewność natury ekonomicznej i materialnej.

W Programie Rozwoju Narodów Zjednoczonych (UNDP) poświęconym rozwojowi znalazł się szeroko rozumiany czynnik wolności, którego funkcjonalnym wyrazem kwantyfikacji stał się indeks wolności gospodarczej (wykreowany w 1995 r. przez naukowców z Heritage Foundation – HF) [Skawińska, Sobiech i Nawrot 2008, s. 117]. Jej poziom jest określany na podstawie analizy niezależnych zmiennych ekonomicznych, obejmujących kategorie zwane wolnościami gospodarczymi:

- wolność przedsiębiorczości (*business freedom*),
- wolność handlu (*trade freedom*),
- wolność monetarną (*monetary freedom*),
- wolność od rządu (*freedom from government*),
- wolność fiskalną (*fiscal freedom*),
- prawa wolności (*property rights*),
- wolność inwestycyjną (*investment freedom*),
- wolność finansową (*financial freedom*),
- wolność od korupcji (*freedom from corruption*),
- wolność pracy (*labour freedom*).

Powyższe miary i czynniki wzrostu (rozwoju) gospodarczego nie wyczerpują bogatej problematyki tego obszaru, dają jedynie ogólny pogląd trudności formułowania niełatwych wniosków dotyczących kierunków, trendów i zmian w zmieniających się wciąż globalnych uwarunkowaniach.

### 1.3. Zrównoważony rozwój jako wymóg cywilizacyjny

Zdefiniowanie zrównoważonego rozwoju nastąpiło w 1972 r. na konferencji ONZ „Środowisko a dobrobyt ludzkości”, a następnie zostało zmodyfikowane w 1987 r. w Raporcie Komisji ONZ ds. Środowiska i Rozwoju. Określono ten rozwój jako zaspokajający podstawowe potrzeby wszystkich ludzi z jednoczesną dbałością o ochronę, zachowanie i odnowę zdrowia i integralności systemów ekologicznych Ziemi, bez ryzyka, że potrzeby przyszłych pokoleń nie będą zaspokojone, a granice wytrzymałości naszej planety zostaną przekroczone. W kompleksowym podejściu do zrównoważonego rozwoju należy uwzględnić różnorodne wpływy i oddziaływania, takie jak [Kołodko 2008]:

- polityki gospodarczej,
- reguł gry, w ramach których funkcjonuje gospodarka,
- kultury organizacji,

- wyznawanych wartości,
- stosunków społecznych, stosowanych technik i technologii,
- ryzyka przedsięwzięć,
- oddziaływań środowiskowych,
- sposobów zarządzania.

Zrównoważony rozwój jest determinowany kompleksowym podejściem, w którym te poszczególne elementy się uzupełniają. Dopiero synergia prezentowanych procesów wspierana postępowaniem nauki i techniki pobudza zarówno wzrost gospodarczy, jak i zrównoważony rozwój.

Można stwierdzić, że zrównoważony rozwój jest znacznie bardziej skomplikowany niż wzrost. W skali globalnej komplikacje te potęgują się, a decyduje o tym [Development... 2007]:

- bieda i bogactwo,
- nierównomierny rozwój przemysłowy,
- innowacyjność,
- niedobory żywności,
- niedobory wody pitnej,
- wahania cen surowców strategicznych,
- epidemie i choroby (AIDS, malaria, gruźlica),
- terroryzm i konflikty zbrojne.

Rada Europy w listopadzie 2007 r. określiła główne zagrożenia dla zrównoważonego rozwoju. Pozostają nimi:

- emisje gazowe:
  - powodujące efekt cieplarniany,
  - powodujące kwaśne deszcze,
  - niszczące warstwę ozonową,
- zagrożenia zdrowia publicznego:
  - nowe odmiany chorób odpornych na antybiotyki,
  - zagrożenia dla bezpieczeństwa żywności,
  - skutki działań związków chloroorganicznych,
  - metale śmierci,
- bieda i wykluczenie społeczne,
- starzejące się społeczeństwo w Europie.

Na Bali, w Poznaniu i Kopenhadze wypracowano długoterminowy cel w postaci ograniczenia średniego wzrostu temperatury do 2°C w perspektywie końca XXI wieku. Oznacza to zmniejszenie emisji o co najmniej 20% do 2020 r., a do 2050 o co najmniej 50% w porównaniu z 1990 r. Jednakże radykalne ograniczenie emisji to w wielu przypadkach zahamowanie wzrostu gospodarczego. Chiny i Indie twierdzą, że aktualnie nie stać ich na podjęcie tego typu wysiłku, bo muszą w rozwoju doganiać świat.

Z drugiej strony Stany Zjednoczone upierają się, że żadne porozumienie bez Pekinu i Delhi nie ma sensu i mają w tym dużo racji [*Ekologiczne aspekty...* 2010, s. 87].

Zmiany klimatyczne i ich skutki dla naszej planety były i są nadal przedmiotem wielu spotkań na arenie międzynarodowej. Należy w nieodległej perspektywie ustalić:

- wielkość redukcji emisji CO<sub>2</sub> w 2020 i 2050 r.,
- sposób finansowania pomocy dla najbiedniejszych krajów.

Odnośnie do pierwszej kwestii większość naukowców postuluje redukcję gazów cieplarnianych o 20% i 50% w porównaniu z poziomem lat 90. ubiegłego wieku. Tylko w ten sposób można będzie powstrzymać atmosferę Ziemi przed ogrzaniem się o więcej niż 2°C do końca XXI wieku. W przeciwnym razie naszą planetę czekają jednocześnie katastrofalne susze i powodzie, a także wielkie migracje ludności i wymarcie wielu gatunków zwierząt i roślin. Naukowcy przypominają, że poziom oceanów i mórz podnosi się od 1961 r., a od 1991 r. w przyspieszonym tempie – o ponad 3 mm rocznie. Same tylko lodowce Grenlandii straciły 1,5 bln ton lodu od 2000 r.

W drugiej kwestii nie ma zgody co do tego, jak rozłożyć ciężar redukcji emisji między poszczególne kraje. Zmniejszenie emisji CO<sub>2</sub> wywoła wzrost kosztów energii i tym samym odbije się na kluczowych gałęziach przemysłu.

Grupa 77 państw żąda od bogatych krajów (USA, UE, Japonia) redukcji emisji o 40% w ciągu 11 lat. W tym czasie kraje ubogie nałożyłyby sobie skromne ograniczenia (a nawet żadne), bo jak tłumaczą, muszą wyciągać społeczeństwa z biedy. Jeżeli Stany Zjednoczone nie wyłożą pieniędzy, na nic zdadzą się apele najwyższych autorytetów świata.

Należy zaznaczyć, że to właśnie bogaty świat jest odpowiedzialny za większość zgromadzonego w atmosferze dwutlenku węgla (75% łącznej wyemitowanej ilości od 1850 r., tj. pierwszej rewolucji technologicznej, pochodzi z tych krajów). Ludzka cywilizacja emituje do atmosfery około 30 mld ton CO<sub>2</sub> rocznie. W ten sposób naturalny cykl obiegu węgla w przyrodzie przez działalność człowieka został zakłócony. W poprzednich epokach geologicznych nigdy nie było takiego stężenia dwutlenku węgla, jakie zarejestrowano obecnie. Międzynarodowy Panel ds. Zmian Klimatycznych (IPCC) informuje, że przez ostatnie 140 tys. lat stężenie CO<sub>2</sub> nie przekraczało 300 ppm (0,3% składników atmosfery). Aktualnie w ciągu kilku dekad osiągnęło najwyższy pułap, dochodząc do 385 ppm. Na ten wynik składają się antropogeniczne emisje spowodowane działalnością człowieka.

Unia Europejska może uważać się za lidera w powstrzymywaniu zmian klimatycznych. Z danych Europejskiej Agencji Ochrony Środowiska wynika, że państwa UE – z wyjątkiem Austrii – zrealizowały cele protokołu z Kioto, tj. do 2012 r. ograniczyły emisje gazów cieplarnianych o 8% w stosunku do poziomu z 1990 r. Część krajów Europy Zachodniej musiała kupować dodatkowe uprawnienia do emisji CO<sub>2</sub>, aby móc zrealizować swoje cele z Kioto. Skorzystała na tym np. Polska, która na początku 2010 r. sprzedała Hiszpanii uprawnienia za 25 mln EUR.

Dziś Unia Europejska jest obok Japonii i Australii potęgą gospodarczą przygotowaną do większych ograniczeń emisji dwutlenku węgla. Unia Europejska przyjęła pakiet energetyczno-klimatyczny, w którym zakłada się, że do 2020 r. emisje CO<sub>2</sub> zostaną zredukowane co najmniej o 20% w stosunku do 1990 r., a w 2050 r. gospodarka UE ma być niemal całkowicie uwolniona od dwutlenku węgla pochodzącego ze źródeł przemysłowych.

Częścią pakietu jest Europejski System Handlu Emisjami (ETS), w którym uprawnienia do emisji gazów cieplarnianych stają się takim samym towarem jak surowce czy energia. Wymusza to w sposób rynkowy redukcję emisji. Unia Europejska wychodzi też naprzeciw organizowaniu klimatycznej pomocy finansowej dla biednych państw. Przewiduje się, że do 2020 r. będzie ona przekazywać na te cele do 15 mld EUR rocznie. Również Stany Zjednoczone zapewniły, że do 2020 r. zredukują emisję o 17–20% w stosunku do 2005 r. i o 83% do 2050 r. Odpowiada to jednak redukcji tylko 4% w stosunku do 1990 r. i ta redukcja jest zdecydowanie mniejsza od zakładana w Unii Europejskiej.

Największy emitor gazów cieplarnianych – Chiny – uległy także presji bogatych państw i ogłosiły, że będą starały się ograniczyć emisje. Koncepcja chińska określa redukcję gazów cieplarnianych w interakcji z PKB. Na każdą wytworzoną jednostkę PKB Chiny chcą zredukować emisję CO<sub>2</sub> o 40–45% w stosunku do obecnej emisji. Indie zamierzają przeprowadzić redukcję skromniej niż Chiny, bo tylko 20–25% na każdą jednostkę wytworzonego PKB.

Emisja dwutlenku węgla w Polsce (choć została znacznie ograniczona) jest w dalszym ciągu wysoka. Polska odpowiada za 2% całej światowej emisji CO<sub>2</sub>. Dla porównania cała Afryka w tym okresie odpowiadała za emisję 4%. Obecnie na głowę każdego Polaka przypada 10,5 ton gazów cieplarnianych.

Oprócz hipotetycznych skutków globalnego ocieplenia (topnienie lodowców, podnoszenie się poziomu mórz i oceanów, wysychanie kontynentów, przemiany terenów rolniczych w pustynie, możliwość wyginięcia połowy gatunków na ziemi itd.) możemy w chwili obecnej naocznie stwierdzić:

- skrajne wydarzenia pogodowe (huragany, powodzie),
- topnienie lodowców arktycznych bieguna północnego (w okresie letnim od 2008 r. otworzyło się dla statków nowe przejście północno-zachodnie z Oceanu Atlantyckiego na Ocean Spokojny),
- zmniejszenie zasobów wód słodkich,
- niekorzystne skutki dla terenów rolniczych, hydrologicznych, lasów i infrastruktury gospodarczej.

Unia Europejska w sposób kategoryczny określa te skutki w rezolucji Parlamentu Europejskiego z dnia 15 kwietnia 2007 r.: „zmiany klimatyczne są dla naszych społeczeństw wyzwaniem XXI wieku, które mogą mieć poważne negatywne skutki

środowiskowe, gospodarcze, społeczne i geopolityczne oraz stanowić groźbę międzynarodowego pokoju i bezpieczeństwa”. Jako dróg wyjścia z tej bardzo trudnej sytuacji poszukuje się innych miar dobrobytu i jakości życia. Na uwagę zasługuje pomiar wzrostu jakościowego (Hand Diefenbacher i Roland Zieschank). Skonstruowany przez nich wskaźnik opisuje środowisko, zdrowie, bezpieczeństwo i konsumpcję, a bazuje na 21 współczynnikach. Został nazwany Narodowym Współczynnikiem Dobrobytu Społecznego (NWI).

Nieograniczona wiara tylko we wzrost gospodarczy przyspiesza proces eksploatacji zasobów ziemskich i przyczynia się do katalizowania zmian klimatycznych. Cena wzrostu może być bardzo wysoka. Aby oszacować obciążenie Ziemi w wyniku działań człowieka, naukowcy stosują różne miary, najczęściej liniowo zależne od PKB, tj.:

- zużycie energii *per capita*, które jest miernikiem stopnia dobrobytu i jednocześnie emisji destruktywnego dla środowiska dwutlenku węgla powodującego zmiany klimatyczne; dla przykładu: Kandyjczyk zużywa 96 251 KWh, Niemiec – 48 874 KWh, Chińczyk – 13 236 KWh, Hindus – 5 958 KWh,
- ślad ekologiczny pokazujący, jaka powierzchnia jest potrzebna do wyprodukowania, konsumpcji i utylizacji produktów przypadających na jednego obywatela; dla przykładu: obywatel Stanów Zjednoczonych potrzebuje 9,7 ha, Niemiec – 4,2 ha, Chińczyk – 2,1 ha, zaś Hindus – 0,9 ha.

W sumie globalna powierzchnia naszej planety mająca zaspokoić wszystkie potrzeby została przekroczona o ponad 40% [*Ekologiczne aspekty...* 2010, s. 87–89].

## 1.4. Pomoc międzynarodowa dla krajów biednych

Globalne zobowiązanie do walki ze wszelkimi formami skrajnego ubóstwa zostało przedstawione na sesji Zgromadzenia Ogólnego ONZ we wrześniu 2000 r. Została wtedy przyjęta tzw. Deklaracja Milenijna, w której zawarto 8 Milenijnych Celów Rozwoju, z perspektywą ich realizacji do 2015 r. Cele te obejmują:

- wyeliminowanie skrajnego ubóstwa i głodu poprzez zmniejszenie o połowę liczby osób, które utrzymują się z przychodów mniejszych od 1 USD dziennie, i o połowę liczby głodujących,
- zapewnienie powszechnego nauczania na poziomie elementarnym,
- promowanie równości płci i awans społeczny kobiet w formie równego dostępu do oświaty i wykształcenia, zatrudnienia i płacy oraz udziału w życiu publicznym,
- ograniczenie umieralności dzieci do 5 lat, zmniejszające wskaźniki ich zgonów o 2/3,
- poprawienie opieki zdrowotnej nad matkami, redukujące wskaźnik ich umieralności o 3/4,

- ograniczenie rozprzestrzeniania się HIV/AIDS, malarii i innych chorób zakaźnych,
- zapewnienie ochrony środowiska naturalnego poprzez dążenie do zrównoważonego rozwoju, dostępu do czystej wody i powstrzymanie degradacji środowiska,
- budowę globalnego porozumienia partnerskiego na rzecz rozwoju w zakresie niedyskryminującego systemu handlu i finansów międzynarodowych, umorzenia niespłacalnych długów i upowszechnienia dostępu do nowych technologii.

Pomoc rozwojową definiuje się jako wszechstronną współpracę między krajami Północy i Południa, instytucjami międzynarodowymi oraz organizacjami pozarządowymi i korporacjami, która ma na celu zmniejszanie różnic w poziomie rozwoju między krajami i regionami świata. Współpraca rozwojowa jest więc pojęciem szerszym od pomocy rozwojowej, a do jej upowszechnienia przyczyniła się głównie ONZ i Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (*Organization for Economic Cooperation and Development* – OECD).

Oficjalna pomoc rozwojowa jest rozumiana jako dwustronne darowizny i pożyczki na korzystnych warunkach oraz oficjalne wpłaty do międzynarodowych instytucji rozwojowych. Stosowanym często pojęciem dotyczącym pomocy rozwojowej, używanym w oficjalnych dokumentach państw i organizacji międzynarodowych jest „współpraca na rzecz rozwoju” (*co-operation for development*) lub „współpraca rozwojowa” (*development co-operation*) [Bagiński, Czaplicka i Szczeciński 2007, s. 13].

Realizacja celów milenijnych odbywa się w ramach koncepcji pomocy rozwojowej opracowanej przez Komitet Pomocy Rozwojowej (*Development Assistance Committee* – DAC), działający w ramach OECD, skupiający 22 państwa spośród 30 krajów członkowskich. Polska, członek OECD, nie należy do DAC. Ze względu na podkreślenie wagi transferów rządowych pomoc rozwojowa nosi nazwę Oficjalnej Pomocy Rozwojowej (*Official Development Assistance* – ODA). Oznacza ona przepływy środków, które przynajmniej w 25% są darowiznami, a ich odbiorcami są różne kraje i organizacje międzynarodowe. Lista tych krajów i organizacji jest co trzy lata ustalana przez Komitet Pomocy Rozwojowej OECD [*Is it...* 2001]. To właśnie na forum DAC powstały w 1996 r. Międzynarodowe Cele Rozwoju, które zainspirowały idee późniejszej Deklaracji Milenijnej.

Pomoc rządowa stanowi główny trzon pomocy współpracy na rzecz rozwoju. Poprzez swoje instytucje publiczne państwo próbuje rozwiązywać problemy najbardziej istotne dla kraju: ograniczenia ubóstwa, upowszechnienia i jakości opieki zdrowotnej oraz edukacji.

Rządy państw są również odpowiedzialne za właściwe funkcjonowanie instytucji prywatnych, które współuczestniczą w realizacji szeroko pojętych usług społecznych. Jednakże ich główna rola polega na decydowaniu o podziale środków ODA. Jest ona powszechnie krytykowana ze względu na marnotrawienie olbrzymich kwot funduszy w większości krajów otrzymujących pomoc. W wyniku braku przejrzystych

procedur podziału przyznanych środków, trafiają one nierzadko na prywatne konta, bądź są przeznaczone na wysoce nieefektywne inwestycje. Wymaga to wprowadzenia w życie nowego partnerstwa na rzecz rozwoju, które wymusi właściwe wykorzystanie środków w krajach biorców.

Oficjalna pomoc netto krajów członkowskich DAC w 2007 r. wyniosła 103,5 mld USD. W wyrazie realnym nastąpił spadek wolumenu pomocy o 8,5% w stosunku do roku poprzedniego. W relacji do ich łącznego dochodu narodowego brutto (GNI) pomoc ta stanowiła 0,28%. W roku poprzednim wskaźnik ten najlepiej odzwierciedlający gotowość kraju do niesienia pomocy rozwojowej, określane tu jako „wskaźnik hojności”, wyniósł 0,31%. Największymi dawcami pomocy w wyrazie nominalnym były USA przed Niemcami, Francją, Wielką Brytanią i Japonią. Komisja Europejska przeznaczyła na pomoc 11,8 mld USD, kraje UE, członkowie DAC – 61,5 mld USD. Według wskaźnika pomocy w relacji do GNI przodują Norwegia i Szwecja, a także Luksemburg, Holandia i Dania, które świadczą pomoc rozwojową powyżej przyjętego celu – 0,7% GNI. Wkład Polski w pomoc rozwojową w 2007 r. wyniósł 363 mln USD i w relacji do GNI stanowi 0,09% [Aid Targets... 2008].

Pomoc oficjalna nie jest wykorzystywana efektywnie. Ocenia się, że pomoc źle wykorzystywana (*phantom aid*) stanowi prawie połowę pomocy oficjalnej. Około 15% pomocy oficjalnej stanowi pomoc techniczna świadczona przez obywateli krajów dawców, która często jest uważana za nadmiernie kosztowną i nieefektywną. Pozostała część nieefektywnie wykorzystywanej pomocy jest kierowana na cele niezwiązane z likwidacją ubóstwa, obsługą długu i umorzenia, w tym pomoc żywnościową, albo jest marnotrawiona z uwagi na złą kondycję pomocy, nadmierne koszty zarządzania pomocą i na pokrycie kosztów utrzymania uchodźców w krajach dawcach [Globalne rynki... 2009, s. 123].

Pomoc pozarządowa, ze względu na mniej sformalizowane zależności od państwa, jest niezwykle cenna w realizacji priorytetów rozwojowych. Realizują ją organizacje pozarządowe (*Non-Governmental Organizations* – NGOs), stowarzyszenia i fundacje funkcjonujące zarówno w państwach dawcach, jak i w państwach biorcach, a także jako organizacje międzynarodowe. NGOs są finansowane przez agendy rządowe państw dawców, sektor korporacyjny i darczyńców prywatnych. Środki finansowe są przeznaczane głównie na: rozwój edukacji, ochronę zdrowia, rolnictwa, technologie informatyczne i na doraźną pomoc charytatywną. Wartość pomocy kierowanej przez organizacje pozarządowe ocenia się na 7 mld USD rocznie [Rogerson, Hewitt, Waldenberg 2004, s. 10]. W Polsce współpracą, głównie charytatywną, zajmują się m.in. Polska Akcja Humanitarna, Caritas i organizacje związane z misjami. Koordynatorem współpracy dla organizacji pozarządowych jest Stowarzyszenie Grupa Zagranica.

Jednym z podstawowych warunków osiągnięcia podstawowych celów rozwoju, tj. trwałego wzrostu gospodarczego, likwidacji ubóstwa i trwałego rozwoju,

jest prowadzenie efektywnej, kompleksowej i konsekwentnej narodowej polityki makroekonomicznej, mającej na celu mobilizację oszczędności krajowych, zarówno publicznych, jak i prywatnych, podtrzymania dostatecznego poziomu inwestycji produkcyjnych i rozwój kapitału ludzkiego.

Pomoc międzynarodowa wymaga przesunięcia środków z krajów bogatych do krajów biednych. Taka forma pomocy ma jednak niestety nie dobrą opinię. Pomoc w obecnej formie rzadko jest bowiem skuteczna, a bywa i tak, że nawet ma skutki przeciwne do zamierzonych. Istnieje pięć podstawowych tego powodów [Soros 2001]:

- pomoc zagraniczna ma służyć interesom krajów donatorów, a nie krajów odbiorców. Donatorzy często udzielają pomocy, kierując się własnymi interesami – względami geopolitycznymi i bezpieczeństwa narodowego – często nie biorą pod uwagę ani rozmiarów ubóstwa, ani też charakteru kraju, który pomoc tę przyjmuje;
- donatorzy chętnie przekazują pomoc za pośrednictwem swoich rodaków, instytucje międzynarodowe zaś wolą wysłać ekspertów zagranicznych niż rozwijać możliwości samych odbiorców pomocy. Kraje, które pomoc otrzymują, często nie są w stanie jej wchłonąć. Ponieważ plany rozwojowe są przygotowywane i realizowane przez ludzi z zewnątrz, po wyjeździe ekspertów niewiele z nich pozostaje;
- pomoc zagraniczna ma głównie charakter pomocy międzyrządowej; tymczasem rządy krajów odbiorców otrzymane środki potrafią przeznaczać na inne, własne cele;
- donatorzy chcą utrzymać kontrolę nad pomocą, której udzielają; efektem jest brak koordynacji;
- pomoc międzynarodowa to przedsięwzięcie wysokiego ryzyka. Dobrze się z niej wywiązać jest o wiele trudniej niż prowadzić przedsiębiorstwa dla zysku, a to dlatego, że nie ma jednej miary korzyści społecznych. Poza tym udzielaniem pomocy zarządzają urzędnicy, którzy unikają ryzyka, ponieważ mają wiele do stracenia, a mało do zyskania.

Należy znaleźć lepsze sposoby finansowania i dostarczania pomocy międzynarodowej, aby naprawić i wyrównać chociaż część nierówności i niesprawiedliwości, jakie pociąga za sobą globalizacja.

## 1.5. Podsumowanie

Różne interpretacje wzrostu i rozwoju gospodarczego (omówione w tym rozdziale) budzą kontrowersje w aspekcie doboru mierników. Międzynarodowe porównania statystyczne wskazują na wątpliwości związane z różnymi standardami pozyskiwania danych, ich dostępności i rzetelnością.

Przydatność PKB/DN w porównawczych badaniach dobrobytu i rozwoju gospodarczego jest kwestionowana, co wynika nie tylko ze względów technicznych.



Ograniczenia PKB wynikają np. ze wzrostu społecznej nierówności, kiedy rozbieżność między średnim dochodem a dochodem reprezentatywnej jednostki (mediana dochodu), może się pogłębiać, czyli jeden może maleć, gdy drugi rośnie. Czynnikiem niezwykle trudnym do uchwycenia jest mierzenie usług, zwłaszcza usług rządowych, niepodlegających prawom rynku.

W erze globalizacji zauważa się też duże różnice między dochodami członków społeczeństwa a miarami produkcji krajowej. Wydaje się jednak, że dochody są bardziej adekwatnym miernikiem ludzkiego dobrobytu, co zostało wskazane w Raporcie Komisji ds. Pomiaru Wydajności Ekonomicznej i Postępu Społecznego, zaś w Programie Rozwoju Narodów Zjednoczonych (UNDP) wskazuje się na szeroko rozumiany czynnik wolności, którego funkcjonalnym wyrazem kwantyfikacji jest indeks wolności gospodarczej.

Zrównoważony rozwój jest determinowany kompleksowym podejściem, w którym poszczególne elementy się uzupełniają. Zalicza się do nich m.in. polityka gospodarcza, kultura organizacji, stosunki społeczne, ryzyko przedsięwzięć, oddziaływanie środowiskowe i inne. Ich współdziałanie wspierane postępowaniem nauki i techniki będzie pobudzało wzrost gospodarczy i przybliżało zrównoważony rozwój.

Zmiany klimatyczne i ich skutki dla Ziemi są przedmiotem wielu spotkań na arenie międzynarodowej. Kwestie podlegające dyskusji winny dotyczyć wielkości redukcji emisji CO<sub>2</sub> w 2020 i 2050 r. oraz sposobu finansowania pomocy dla najbiedniejszych krajów.

## Literatura

- Aid Targets Slipping out of Reach?* [2008], OECD, November, [www.oecd.org/dac/stats](http://www.oecd.org/dac/stats).
- Bagiński P., Czapliska K., Szczyciński J. [2007], *Międzynarodowa współpraca na rzecz rozwoju*, PWE, Warszawa.
- Ekologiczne aspekty jakości towarów* [2010], red. J. Żuchowski, R. Zieliński, Wydawnictwo Politechniki Radomskiej, Radom.
- Globalne rynki finansowe w dobie kryzysu* [2009], red. J.L. Bednarczyk, S.I. Bukowski, J. Misala, CeDeWu, Warszawa.
- Is it ODA? Note by the Secretariat*, [2001], OECD, Paris.
- Kołodko G. [2008], *Wędrujący świat*, Pruszyński i S-ka, Warszawa.
- Meier G.M. [1976], *Leading Issues in Economic Development*, Oxford University Press, New York.
- Nasiłowski M. [2004], *System rynkowy. Podstawy mikro- i makroekonomii*, Key Text, Warszawa.
- Okiewicz E. [1998], *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym krajów Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN)*, Wydawnictwo Uniwersytetu Gdańskiego, Gdańsk.

- Rogerson A., Hewitt A., Waldenberg D. [2004], *The International Aid System 2005–2010. Forces For and Against Change*, ODI.
- Skawińska E., Sobiech K. G, Nawrot A.A. [2008], *Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
- Soros G. [2001], *Brakujący element dobra publicznego*, „Rzeczpospolita” 17 października.
- Statistical Annex: Development Goals Report [2007], United Nations, New York.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.P. [2013], *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PTE, Warszawa.

---

## STRESZCZENIE

---

Dyskusja dotycząca granic wzrostu gospodarczego musi uwzględniać więcej niż tylko jego miary i próby ich zrewidowania, adekwatne do wymogów i uwarunkowań współczesnego świata. Pytanie, czy są granice wzrostu, jest stale aktualne, zwłaszcza w aspekcie naruszania równowagi ekologicznej, możliwości wyczerpywania się nieodnawialnych zasobów materialnych i energetycznych Ziemi oraz nierówności w rozwoju pomiędzy krajami rozwiniętymi i rozwijającymi się. Rodzi to w krajach ubogich frustracje, które grożą nieobliczalnymi konsekwencjami w skali świata. Jedną z nich stał się obecny dzisiaj, niebezpieczny dla wszystkich terroryzm.

**Słowa kluczowe:** wzrost gospodarczy, zrównoważony rozwój, pomoc międzynarodowa

---

## ABSTRACT

---

### LIMITS OF ECONOMIC GROWTH – CONTEMPORARY DILEMMAS

Discussions concerning limits of economic growth must consider not only its measurements and attempts at revising them adequate to requirements and conditions of the contemporary world.

The question of whether there are any limits to growth remains topical, especially with regard to disturbances of ecological balance, the possible exhaustion of the Earth's non-renewable material and energy resources and development inequalities between developed and developing countries. This gives rise to frustrations in poor countries, which 'spill out of' them and threaten with incalculable global consequences. Terrorism, a danger to all, has become of them.

**Key words:** economic growth, sustainable development, international assistance

## 2. STRATEGICZNE UWARUNKOWANIA AKTYWNOŚCI PAŃSTWA

### 2.1. Wprowadzenie

Możliwości interpretacji zadań państwa w gospodarce rynkowej jest niemało, jeśli zastosować różne kryteria klasyfikacji i przesłanki ideowe. Gdyby przyjąć, że sensem istnienia państw i prowadzenia działalności gospodarczej jest realizacja oczekiwań społeczeństwa, to, w uproszczeniu, kluczowym przesłaniem aktywności państwa byłby trwały rozwój. Wobec tego: jaką aktywność obejmuje tworzenie warunków trwałego rozwoju? Pomijając kwestię priorytetów, można wskazać kilka takich rodzajów działań, na przykład: utrzymanie dynamiki produktywności pracy w długim okresie, stymulowanie akceptowanego społecznie systemu wynagradzania, utrwalanie mechanizmu funkcjonowania gospodarki opartego na normach społecznych, priorytet współpracy i ograniczanie rywalizacji podmiotów gospodarczych.

Praktyka pokazuje, że gospodarki rozwijają się w warunkach zaangażowania społeczeństwa, motywacji do produktywnych działań, zaufania do uczestników procesu gospodarowania, poczucia bezpieczeństwa i względnego dobrobytu, poszanowania godności osoby ludzkiej, uczestnictwa poszczególnych jednostek w postępie cywilizacyjnym. Zatem interpretację zadań państwa można wyprowadzić nie z defektów wolnej konkurencji i własności prywatnej, efektów zewnętrznych i dóbr publicznych, ale z sensu istnienia społeczeństwa. Być może wówczas pojawi się szansa akceptacji konstruktywnego współistnienia idei liberalizmu i protekcjonizmu. Być może uda się uniknąć bezkrytycznego powielania dotychczasowych dróg rozwoju, forsowania określonych systemów jako niemających alternatywy przy równoczesnym poszanowaniu różnorodności kulturowej i doświadczeń historycznych państw<sup>1</sup>.

---

\* Dr hab., prof. UwB, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania.

<sup>1</sup> Tworząc strategię walki z głodem, nie brano pod uwagę uwarunkowań lokalnych braku żywności, zakładano, że głównym problemem jest niespełnienie zachodnich norm gospodarczych i społecznych. Oparcie strategii rozwojowych na wskaźnikach wywodzących się z liberalnych gospodarek przy ogromnym

Myślą przewodnią rozważań podjętych w tym opracowaniu jest synergia między regułami kształtowanymi przez rynek i tymi stanowionymi przez władze państwowe. Jako zasadniczy cel przyjęto próbę określenia kluczowych obszarów aktywności państwa we współczesnych gospodarkach rynkowych. Wynika to z niejednoznaczności przesłanek i braku konsensusu co do trwałych podstaw regulacji państwowych oraz związanych z tym działań o charakterze interwencyjnym. Zarówno myśl ekonomiczna, jak i doświadczenia poszczególnych gospodarek – nawet przy pobieżnym oglądzie – wykazują znaczące rozbieżności. Jako punkt wyjścia przyjęto redefinicję podstaw aktywności państwa w gospodarce rynkowej, wskazując na podporządkowanie jej fundamentom aksjologicznym, a więc uniwersalnym wartościom społeczeństwa.

## 2.2. Aksjologiczne przesłanki aktywności państwa

Podstawą tożsamości społeczeństwa i relacji międzyludzkich jest pewien zestaw powszechnie przyjmowanych i podzielanych wartości. Można do nich zaliczyć te, które określa się wartościami nadrzędnymi (naczelnymi), a do takich należy dobrobyt, sprawiedliwość, wolność, postęp cywilizacyjny, bezpieczeństwo. Istnienie takich wartości, czasem utożsamianych z sensem gospodarowania, czyni stabilnymi i przejrzystymi kryteria formułowania celów i wyznaczania kierunków rozwoju oraz oceny stopnia ich osiągnięcia. Bazą takich wartości w różnych społeczeństwach jest ich kultura, rozumiana jako całokształt materialnego i duchowego dorobku ludzkości, utrwalanego i wzbogacanego, przekazywanego z pokolenia na pokolenie.

System kluczowych, poniekąd uniwersalnych wartości staje się metodą, przez pryzmat której ocenia się wartości niezbędne do życia rodzinnego, społecznego, politycznego. Wartością jest wszystko to, co stanowi przedmiot potrzeb, dążeń, aspiracji człowieka. Wartości przyświecające społecznemu procesowi gospodarowania i jego ekonomicznym celom są w dużym stopniu tożsame, ponieważ w obu najważniejszy jest długookresowy rozwój zrównoważony ekonomicznie, społecznie i ekologicznie [G.W. Kołodko 2014]. Nadrzędnym celem rozwoju na każdym jego etapie staje się jakość życia, połączona z równą jej dystrybucją w obrębie obecnego pokolenia oraz konieczność osiągnięcia i utrzymania satysfakcjonującej jakości życia przyszłych pokoleń [Nierówni... 2002]. W polityce gospodarczej wychodzącej od wartości, takich jak wolność, równość, sprawiedliwość i dobrobyt, chodzi właśnie o realizację tych wartości. Na szczycie celów polityki stoją więc wartości tworzące trzon etyki (dobrobyt społeczny bądź osobisty, sprawiedliwość, wolność materialna pozwalająca

---

zróżnicowaniu gospodarczym, kulturowym i społecznym państw świata sprawiło, że większość założeń rozwojowych się nie sprawdziła [Krytycznie... 2001, s. 29–40].

na realizację własnych interesów i celów oraz bezpieczeństwo). W ramach polityki gospodarczej jako nauki są one przekładane na działania operacyjne skupione np. wokół wzrostu gospodarczego, pełnego zatrudnienia, stabilnego poziomu cen, równowagi zagranicznej. Na dalszym etapie są wyznaczane wielkości mierzalne celowe, które chce się osiągnąć (np. poziom inflacji, stopa bezrobocia) [Horodecka 2008].

Traktowanie wartości jako podstawy funkcjonowania i legitymizacji władzy powoduje przyjęcie zasady tożsamości aksjologicznej rządzących i rządzonych, a to nie jest zadanie proste. Wspólnota wartości – nawet jeśli jest osiągalna – jedynie sprzyja legitymizacji władzy, ale jej nie gwarantuje. Musi jej towarzyszyć przekonanie władzy o posiadaniu kompetencji i zobowiązaniu do podejmowania decyzji służących realizacji wartości uznanych za społecznie ważne i słuszne. Na przykład jeżeli ideologia grupy rządzącej nie jest zakorzeniona w kulturze społeczeństwa, a jej wizja ładu społecznego różni się od oczekiwań społecznych, to uzgodnienie ważności tytułów do rządzenia staje się trudne [Biernat 2000, s. 114–115]. Nieuprawnione jest wówczas oczekiwanie społecznej akceptacji koncepcji polityki gospodarczej i funkcjonowania państwa. Podobnie trudny do osiągnięcia będzie wysoki stopień zbieżności celów polityki gospodarczej i oczekiwań społeczeństwa. Wartości nadrzędne są bowiem kryterium wyboru dążeń ogólnospołecznych, funkcjonują jako standard integracji jednostki ze społeczeństwem, są standardem wyboru indywidualnej drogi życiowej i różnicują społeczną sferę osobowości jednostek ludzkich<sup>2</sup>.

Jedną z pierwotnych wartości jednostek, grup społecznych, państwa jest bezpieczeństwo przetrwania i rozwoju. Bezpieczeństwo oznacza wolność od zagrożeń, możliwość długookresowego postępu i doskonalenia, jest wartością podstawową dobrobytu i swobodnego rozwoju [Gierszewski 2013]. W sytuacji realizowanego poczucia bezpieczeństwa można dążyć do osiągnięcia innych wartości podstawowych, stanowiących fundament spójnego społeczeństwa, w tym głównie równości, sprawiedliwości, swoistej solidarności. Wartości transcendentalne, odnoszące się do celu realizowanego przez jednostkę, głównie poszukiwanie sensu życia i aktywności oraz dobrobyt, wypełniają potrzebę samorealizacji, poprawy standardu warunków bytowych i miejsca w strukturze społecznej.

---

<sup>2</sup> Trafnie ujmuje to M.G. Woźniak, który pisze, że „naczelnym dobrem wspólnoty jest dobrostan egzystencjalny, osiąganie pełni istnienia, które materializuje się poprzez tworzenie warunków do harmonizowania celów rozwojowych” [Woźniak 2014]. Ponadto Autor sugeruje, że z dobra wspólnego należy wyprowadzać cele rozwojowe i narzędzia ich realizacji. W sposób bardzo dosadny pisze o tym M. Friedman. Jego zdaniem istnienie wolnego rynku wymaga istnienia rządu, który stanowi forum określające reguły gry i jest arbitrem interpretującym i egzekwującym przyjęte zasady. Rząd musi być demokratyczny w sensie szerokiej w nim partycypacji, oparty na wartościach, które nie podlegają głosowaniu. Jeśli tak nie jest, to władza większości może oznaczać tyranie! Słabość elit politycznych, przejście władzy przez koalicje rządowe i biurokratów ogranicza swobodę działania i w konsekwencji wypacza podstawowe reguły demokracji [Lityńska 2008, s. 137–138].

Wydaje się, że zakłócenia w funkcjonowaniu państwa mają swój początek w ujawnianiu się i umacnianiu negatywnych wartości, swoistych antywartości, do których można zaliczyć między innymi chciwość jednostek bądź władzy państwowej i różnych silnych grup interesu połączoną z brakiem odpowiedzialności. Jeśli działanie skierowane na pogorszenie sytuacji innych członków społeczeństwa, pociągające za sobą ignorowanie negatywnych dla nich konsekwencji, nie prowadzi do napiętnowania w środowisku albo dotkliwych sankcji ze strony instytucji formalnych, to takie zjawiska i procesy mogą stawać się powszechną praktyką. Problem ujawnia się w tak zwanych negatywnych wartościach, które bez odpowiednich instytucji formalnych doprowadzają do dominacji postaw chciwości, ignorancji wartości społecznych i forsowania własnych ambicji<sup>3</sup>. W wielu krajach dość powszechnym zjawiskiem staje się klientelizm, w którym państwowe regulacje i polityka gospodarcza sprzyjają politycznym, biurokratycznym i biznesowym grupom interesu [Kołodko 2014]. System kapitalistyczny oparty na prywatnej własności i mechanizmie konkurencji, pozbawiony warstwy etycznej i wrażliwości społecznej, nie będzie zorientowany na konsumentów i efektywne, w wymiarze społecznym, gospodarowanie. Beneficjentami systemu staną się korporacje międzynarodowe, instytucje finansowe reprezentujące dominującą siłę rynkową i wpływowe grupy interesu. W takich warunkach polityka gospodarcza raczej umacnia siłę tzw. wielkich graczy, stawiając ich ponad instytucjami państwa i ponad społeczeństwem [Miszewski 2014].

Ekonomia w swojej normatywnej części poszukuje oparcia w wartościach społecznych, dla których fundament stanowi godność jednostki ludzkiej. W formułowaniu obszarów aktywności państwa można zatem postawić pytanie: o co chodzi w rozwoju gospodarczym, czemu on ma służyć, jaki jest jego wewnętrzny, ponadczasowy sens? Dopiero po ustaleniu tego punktu odniesienia można określać to, co należy robić, jakie zadania realizować, w jaki sposób weryfikować efekty. Przyjęcie wartości jako punktu wyjścia oddziałuje na fundament ideowy, a ten określa kształt polityki gospodarczej. Wartości są podstawą decyzji podmiotów, one je przyjmują jako ograniczenia własnej aktywności i decyzji. W konsekwencji kryterium oceny efektywności systemu gospodarczego staje się jego społeczna adekwatność, zgodnie z którym ocenie podlega realizacja celów społecznych. Obecna wersja neoliberalizmu, pozbawionego fundamentu etycznego i odpowiedzialności, nie jest w stanie sprostać tym oczekiwaniom ani od strony teoretycznej, ani empirycznej [Prusek 2014].

---

<sup>3</sup> Warto zauważyć, że dyskusja dotycząca wartości nie może być łączona z rozważaniami i uwarunkowaniami religijnymi, ponieważ najwyższą wartością jest człowiek i to nie zależy od religii, jest to sytuacja powszechna. Wszelkie rankingowanie religii jako bardziej lub mniej sprzyjających rozwojowi nie wydaje się zasadne ani uprawnione.

Podobny problem ujawnia się w państwach nie tyle liberalnych, co opanowanych przez silne lobby polityczne i interesy grupowe. Słabością państwa jest uleganie presji interesów grupowych, niezdolność do konsekwentnej polityki gospodarczej zorientowanej na wartości i cele społeczne oraz trwały rozwój. Tak zwane duże państwo, rozbudowany sektor publiczny nie są gwarancją efektywności gospodarowania i nie mogą stanowić alternatywy gospodarki rynkowej, jeśli nie towarzyszy im legitymizacja władzy i społeczna akceptacja polityki gospodarczej.

Wydaje się, że problemy, jakie dotyczą gospodarki, nawet te wysoko rozwinięte, można rozwiązywać, mając dalekosiężną wizję, a nie koncentrując się na łagodzeniu bieżących trudności i napięć. Odpowiednim fundamentem teoretycznym takiej organizacji państwa byłaby koncepcja ordoliberalizmu, w której aktywność państwa skupia się na stanowieniu i zapewnieniu przestrzegania ogólnych ram ładu gospodarczego bez zaangażowania w tak zwany przebieg procesu gospodarowania<sup>4</sup>. Obecny kryzys w większości rozwiniętych gospodarek rynkowych, dotyczący niemal wszystkich sfer życia i funkcjonowania państwa, można traktować jako następstwo swoistej dewiacji wynikającej z zakwestionowania i w konsekwencji zakłócenia i osłabienia roli państwa, z niewłaściwego fundamentu tworzenia i funkcjonowania władzy państwowej [Stiglitz 2013]<sup>5</sup>.

Za sytuację, w której partykularyzm dominuje w określaniu podstaw funkcjonowania państwa, w dużym stopniu ponoszą odpowiedzialność instytucje, w szczególności formalne, które okazały się niesprawne, nieefektywne, niedostosowane do zadań i warunków panujących w gospodarkach i otoczeniu. W tym kontekście wydaje się, że zagrożeniem jest utrata zdolności do reformowania się nie tylko przez organy władzy na szczeblu poszczególnych państw, lecz także przez wielkie, globalne gremia strategiczne, przez światowy system decyzyjny. Potrzebny wydaje się być nowy, zarówno krajowy, jak i globalny system decyzyjny, zdolny do reformowania się na poziomie krajowym i międzynarodowym, wychodzący od identyfikacji podstawowych, powszechnie podzielanych wartości. Zadanie władzy państwowej przyjęcia na siebie odpowiedzialności za tworzenie warunków realizacji godności jednostek ludzkich i poczucia bezpieczeństwa społecznego należałoby uznać za punkt wyjścia [Leszczyński 2014, s. 21]<sup>6</sup>.

<sup>4</sup> Realizowana w Niemczech społeczna gospodarka rynkowa jest chyba odpowiednim przykładem na symbiozę własności prywatnej, mechanizmu konkurencji, wolności jednostek i poszanowania wartości społecznych. Osiągnięcia w zakresie rozwoju gospodarczego są ostatecznym weryfikatorem trafności jej koncepcji systemu i realizacji polityki gospodarczej.

<sup>5</sup> Do określania celów rozwoju i oceny osiągnięć są potrzebne miary jakościowe, ponieważ te powszechnie stosowane są oparte na PKB, co prowadzi do wypaczenia kierunków rozwoju krajów. Zwraca na to uwagę na przykład raport grupy roboczej kierowanej przez J. Stiglitz.

<sup>6</sup> Warto zauważyć, że państwo powstawało w wyniku dobrowolnego albo wymuszonego przekazywania przez władców części swoich uprawnień obywatelom, więc nie jest wspólną, usługową instytucją, tylko

Ostateczny kształt polityki gospodarczej jest produktem interakcji na forum przetargów publicznych. Trudno jest przyjąć fundament ideowy jako główną jej bazę. [Polityczna... 2013, s. 45–47]. Decyzje polityczne rządu i członków administracji publicznej są politycznie racjonalne, ale mogą być nieracjonalne ekonomicznie i nietrafne społecznie. Programy rządowe mogą być optymalne z punktu widzenia korzyści politycznych rządu, legislatury i partii opozycyjnych, ale niosą za sobą koszty społeczne związane z wykluczającym się, kosztownym podziałem zasobów społecznych [Polityczna... 2013, s. 49]. Droga do zmian w procesie politycznym nie wiedzie przez zmianę mentalności decydentów, ale przez zmiany instytucjonalne<sup>7</sup>.

Z drugiej strony za oś stanowienia roli państwa można przyjąć dwa paradygmaty: jeden to strukturalny realizm określający konieczność budowy własnej siły i rywalizacji z innymi, a drugi to strukturalny liberalizm wskazujący na konieczność współpracy w relacjach bilateralnych i wielostronnych na forum gospodarki światowej. Uczestnicy procesu gospodarowania będą poszukiwać równowagi między logiką rywalizacji i potrzebą współpracy, przy czym najważniejszym polem rywalizacji jest szeroko pojęty obszar gospodarki światowej [Paszewski 2013].

Oparcie na wartościach pozwala przyjąć, że rozwój jest wpisany w realia społeczności lokalnej, która jest jego podmiotem i przedmiotem. W rezultacie cele nie są podporządkowane ani polityce państwa, ani mechanizmom rynkowym, uwzględniają istnienie tych czynników, ale określa je społeczność lokalna stosownie do swoich aspiracji. Warunkiem powodzenia przedsięwzięć jest zaangażowanie aktorów społecznych, lokalnych liderów cieszących się autorytetem środowiska.

### 2.3. Źródła i przejawy dysfunkcjonalności państwa

Po pierwszej fazie kryzysu surowcowego lat 70. zaczęło się organizowanie, przy wykorzystaniu państwa i organizacji międzynarodowych, polityczno-ekonomicznego kontraktaku wobec różnych form ograniczeń dla kapitału, w tym przeciwko państwu

---

graczem toczącym rozgrywkę ze społeczeństwem. Takie państwo ma nad obywatelom władzę i obowiązek dostarczania pewnych usług, co rodzi oczekiwania wobec państwa, czasem nierealne, przesadzone. Równocześnie państwo jest uwikłane w grę i rywalizację między silnymi grupami interesu o wpływy i pozycję.

<sup>7</sup> Tak zwana Nowa Ekonomia Polityczna, analizując wewnętrzne mechanizmy władzy publicznej, formułuje kilka wniosków. Po pierwsze, konkurencja na rynku wyborczym przebiega w warunkach oligopolu, co stanowi ważną barierę wejścia w politykę nowych podmiotów. Po drugie, programy poszczególnych partii politycznych są konstruowane z myślą o potrzebach określonych grup społecznych i zawodowych, zwłaszcza beneficjentów polityki gospodarczej. Po trzecie, nominowani urzędnicy administracji państwowej i samorządowej nie stanowią bariery merytorycznej rozdawnictwa politycznego, uprawianego przez wybieralnych polityków. W jej opinii konkurencja na branżowych rynkach konstruowania polityk sektorowych i branżowych nie odpowiada idealnemu przypadkowi, kiedy wpływ czynników zewnętrznych (lobbyści, grupy nacisku, grupy interesu) na rząd i prawodawców wzajemnie się równoważy.



opiekuńczemu, regulacjom działalności gospodarczej, związkom zawodowym, polityce antymonopolowej, kontroli inwestycji zagranicznych. Sprzyjało to ukształtowaniu się neoliberalnego projektu rekonstrukcji gospodarki, szczególnie wobec gospodarek objętych procesem transformacji w kierunku reguł rynku i konkurencji. Korporacje wykorzystywały elastyczne formy zatrudnienia, wyprowadzały produkcję za granicę, troszcząc się o koszty produkcji i kontrolę cen [Foster i McChesney 2014, s. 185].

W tym kontekście ważnym teoretycznym osiągnięciem stała się nowa teoria powstania firmy, zakorzeniona w kosztach transakcyjnych. R. Coase, przedstawiciel szkoły chicagowskiej, objaśniał, dlaczego przedsiębiorstwa łączą się pionowo bądź poziomo, powołując się na konieczność oszczędzania kosztów transakcji, zwiększania bezpieczeństwa i ograniczania ryzyka. Zmiany stopnia zintegrowania firmy tłumaczono potrzebą optymalizowania wydajności, marginalizując problem monopolizacji, centralizacji i koncentracji produkcji. W tej perspektywie przyjęło się, że wyższe zyski i akumulacja są wskaźnikami wydajności, nie wiążą się z poziomem płac, zmianami dochodów pracowników, zmianą siły nabywczej ludności czy poziomem życia. W tej sytuacji bardziej wydajna jest nie tyle mniejsza liczba godzin pracy potrzebnej do wykonania dobra, ile tańsza, w wymiarze jednostkowym, praca, ponieważ umożliwia powiększanie zysków [Foster i McChesney 2014, s. 186].

Z kolei O. Williamson w swojej pracy naukowej powstrzymywał ataki na monopolę oraz koncentrację kapitału i produkcji, przywołując konieczność ograniczania kosztów transakcyjnych, które przedstawiano jako zewnętrzne wobec korporacji, w związku z czym globalne korporacje przez włączanie do wewnętrznych procesów elementów gospodarki światowej i zmniejszanie zewnętrznych kosztów transakcyjnych działały bardziej wydajnie. Renta monopolowa przestała być ważna w dyskusji naukowej, a głównym celem przedstawicieli szkoły chicagowskiej stało się dyskredytowanie koncepcji siły monopolistycznej we wszystkich jej aspektach [Williamson 2010, s. 673–690].

Teoria racjonalnych oczekiwań powstała, aby zaprzeczyć, że rząd może odegrać pozytywną rolę w regulowaniu gospodarki. Hipoteza rynku efektywnego z kolei miała na gruncie teoretycznym odrzucić wszystko, co nie jest efektywne w wymiarze finansowym. W. Baumol wyjaśniał, że konkurencja i efektywność nie wymagają, jak głosi teoria konkurencji niedoskonałej, dużej liczby aktywnie produkujących firm. Teoria ta mówi o całkowicie wolnym wejściu do branży i wyjściu z niej. W tej konwencji zaczęto traktować rynki jako wolne, jeśli nie zakłóca ich państwo, związki zawodowe lub regulacje rynku pracy (tu swoją aktywność ujawnił między innymi S. Martin) [Ferlie 2003, s. 1–14]. Wpływy tej ekonomii zarówno w nauce, jak i w polityce wielu krajów były ogromne, bo niemal wszyscy reprezentujący ten sposób myślenia otrzymali nagrody Nobla (J. Hicks, F. Hayek, M. Friedman, J. Stigler, R. Coase, O. Williamson).

Podstawą przewagi rynkowej są korzyści skali, a te dają większe szanse dużym, a nie bardziej efektywnym, mniejszym przedsiębiorstwom. Duże korporacje nie muszą mieć wysokiej efektywności, a więc efektywność nie zapewnia sukcesu rynkowego [Garbicz 2012, s. 63]. Jest to sytuacja typowa w warunkach niedoskonałej konkurencji, umacniania się korporacji międzynarodowych, upowszechniania ograniczeń nowych wejść do branży. Względnie duże korporacje funkcjonujące na rynkach towarów, kapitału finansowego i technologii krajów liczących się w gospodarce światowej opanowują proces określania warunków konkurencji, podporządkowując regulacje prawne swoim potrzebom i preferencjom. Władze poszczególnych krajów okazują się być za słabe, aby forsować własne interesy, domagać się uczciwej konkurencji bądź wspierać krajowe, mniejsze, często bardziej efektywne podmioty. Wsparcie publiczne przedsiębiorstw zostało z zasady zakwestionowane.

Poszukiwanie przez mniejsze kraje kierunków i obszarów korzystnej dla siebie specjalizacji na rynku światowym bywa trudne, ponieważ rynek nie jest konkurencyjny, panuje na nim sytuacja wynikająca z przewagi monopolistycznej. Stopień koncentracji produkcji i kapitału jest bardzo wysoki, duże koncerny określają większość reguł na rynkach towarów, dóbr pośrednich i czynników produkcji, spychając producentów krajowych na margines. To one forsują zasady, na jakich wejdzie nowy kraj bądź producent na rynek światowy. To spycha władze krajów i krajowe firmy na dalekie pozycje, nie dając im szansy na konkurencję, specjalizację, stabilność, realizację oczekiwań społeczeństwa czy długookresowy rozwój [Garbicz 2012].

Konkurencja w obszarze produktywności pracy lub o uzyskanie przewagi kosztowej pozostaje intensywna, natomiast drastycznemu ograniczeniu ulega konkurencja cenowa. Oznacza to, że korzyści z postępu gospodarczego, z poprawy efektywności gospodarowania zamiast za pośrednictwem obniżenia poziomu cen być dzielone między społeczeństwo i konsumentów, koncentrują się w postaci rosnącej masy nadwyżki ekonomicznej dużych firm. W obronie poziomu cen i marż korporacje podejmują decyzje o wyłączeniu mocy produkcyjnych. Stagnacja gospodarki nie wynika z zastoju technologicznego, zahamowania wydajności, niedostatku funduszy na inwestowanie, tylko ze względnie niskiej siły nabywczej. Produktywność bowiem nadal rośnie, innowacje są wprowadzane, natomiast dochody dominującej części społeczeństwa nie wykazują tendencji wzrostowych [Foster i McChesney 2014]. Wyhamowaniu ulega wzrost siły nabywczej ludności, a cele społeczne nie tylko nie są realizowane, ale nawet dostrzegane przez przedstawicieli władzy państwowej [Mosler 2014, Krugman 2013]. Niektóre rządy owszem wydatkowały spore fundusze publiczne na program pomocy po 2008 r., ale skierowały go do bardzo bogatej części dyrektorów i członków rad nadzorczych w sektorze bankowości [Krugman 2013].

Fakt, że w 2006 r. realna stawka godzinowa w sektorze prywatnym USA była taka sama jak w 1967 r., mimo ogromnego wzrostu wydajności i bogactwa w kolejnych

latach pokazuje, że głównym problemem pozostaje rosnąca stopa wyzysku pracowników. Udział płac w PKB spadł z 53% w 1970 r. do 46% w 2005 r. W tym samym czasie udział konsumpcji w PKB wzrósł z około 60% na początku lat 60. XX wieku do około 70% w 2007 r. Gospodarstwa domowe zadłużały się [Foster i McChesney 2014, s. 95]. Utrwała się i postępuje długookresowe przenoszenie środka ciężkości gospodarki kapitalistycznej z sektora produkcji do finansów, ze sfery realnej do sfery regulacji. Zmiana ta odzwierciedla rosnący udział zysków finansowych w zyskach ogółem, wzrost relacji długu (publicznego i prywatnego) do PKB, wzrost udziału sektora finansów w dochodzie narodowym, upowszechnienie egzotycznych instrumentów finansowych. Udział aktywów amerykańskiej branży finansowej będących w posiadaniu dziesięciu największych konglomeratów finansowych między 1990 a 2008 r. wzrósł sześciokrotnie, z 10% do 60% [Foster i McChesney 2014].

W 1976 r. na najbogatszy 1% gospodarstw domowych przypadało 9% dochodów, do 2007 r. ten udział wzrósł do 24%. Z każdego dolara realnego wzrostu dochodów, który wygenerowano w USA między 1976 r. a 2007 r., aż 58 centów trafiło do najbogatszego 1% gospodarstw [Foster i McChesney 2014, s. 126–127]. Rosnąca nierówność w rozkładzie dochodów i majątku przyjmuje formę rosnącego rozziwiania między osobami bogatymi i ubogimi w aktywa (dochody bieżące, majątek, zasoby)<sup>8</sup>. Wymuszone oszczędności tej drugiej grupy pomnażają zyski tej pierwszej. Znajduje to odbicie w rosnącej koncentracji i centralizacji kapitału, w ubożeniu części społeczeństwa, w powszechnym rozwoju kredytów przy biernej postawie państwa<sup>9</sup>.

Względnie wysokie stopy wyzysku zakorzenione w niskich płacach dominujących w peryferiach świata zorientowanych na eksport prowadzą do globalnych nadwyżek, które nie mogą być wchłonięte w sferze realnej. Eksport takich gospodarek zależy od konsumpcji w krajach rozwiniętych, w tym w USA, które mają już ogromny deficyt na rachunku bieżącym. Jednocześnie odpowiednio wysokie nadwyżki handlowe w krajach o wysokiej dynamice są przyciągane i w dużym stopniu przenoszone na rynki finansowe Północy, aby wzmocnić finansyzację procesu akumulacji w bogatych gospodarkach. Nieprzerwanie dokonuje się ewolucja kapitalizmu oligopolistycznego i monopolistycznego w kierunku zglobalizowanego systemu finansowego, który staje się sednem gospodarki w rozwiniętych krajach i kluczowym źródłem niestabilności gospodarczej i imperializmu. W kraje rozwinięte uderzają niekorzystne warunki *terms*

<sup>8</sup> Na przykład we Francji w latach 1998–2005 1% najbogatszych gospodarstw domowych odnotował wzrost dochodów o 19%, natomiast dochody większości wzrosły o niecałe 5%. Powiększają się też różnice płacowe (najwyższe przyrosty odnotowano w grupie 2,5 tys. najlepiej zarabiających menedżerów, bankierów i maklerów) [Artus i Virard 2008, s. 39–40].

<sup>9</sup> W konsekwencji rządowego wsparcia sektora bankowego banki USA wypłaciły swoim maklerom 32 mld USD. Jeden z banków wypłacił grupie zarządzającej 5 mld USD premii i ogromne bonusy pracownikom w wysokości przekraczającej 1 mld na osobę [Szczęsny 2014].

*of trade* i problemy z zadłużeniem, a bogactwo przechodzi do krajów rozwijających się (jako zapłata za eksport). W 2000 r. zadłużenie USA stanowiło 61% światowego, a największą ich część miała Japonia (24%). W 2007 r. USA są nadal głównym dłużnikiem, ale największa ich część jest własnością Chin (21%). Chińskie oszczędności to głównie amerykańskie zadłużenie [Nobis 2014, s. 55].

W licznych opracowaniach można spotkać sugestie dotyczące warunków wzrostu gospodarczego. Powszechnie przyjmuje się, że rozwojowi sprzyja stabilne otoczenie makroekonomiczne, wspierane przez politykę tworzoną z myślą o tym, aby mogła kontrolować inflację i utrzymać zdrowe finanse publiczne. Ważna jest silna i stabilna pozycja władzy politycznej, otwarcie na międzynarodową wymianę handlową i inwestycje zagraniczne, nowe technologie oraz wysoki poziom edukacji [O'Neill 2013, s. 43–44]. Wyraźnie sugeruje się tu podejście formułowane przez przedstawicieli głównego nurtu, w którym dynamika jest konsekwencją akumulacji, stabilnej sytuacji gospodarczej, otwarcia na rynek światowy, konkurencję i pozyskiwanie technologii. Ten sposób myślenia o rozwoju nie uwzględnia nadrzędnych wartości społeczeństwa, celów długookresowych i trwałego rozwoju. Alternatywę może stanowić koncepcja wychodząca od roli władzy państwowej budowanej na fundamencie aksjologicznym.

## 2.4. Co dalej?

Modernizacja ekonomiczna nie polega na powielaniu jednego systemu, ale rodzi kolejne odmiany kapitalizmu, różne też w zakresie form politycznych. Na przykład gospodarki rynkowe Azji Wschodniej różnią się między sobą w stopniu znaczącym (Chiny i Japonia reprezentują odmienne typy kapitalizmu, a kapitalizm rosyjski różni się zasadniczo od kapitalizmu w Chinach) ich wspólną cechą jest to, że nie korzystają z żadnego modelu zachodniego [Jasiecki 2013, s. 34]. Oznacza to, że nie następuje globalizacja zachodnich wartości i instytucji, a wzorce są zakorzenione w tradycjach politycznych, instytucjonalnych, kulturowych. Nie sprawdza się przekonanie o najefektywniejszych, perspektywicznych modelach.

Można proponować różne modele gospodarki rynkowej i kapitalizmu, opierając się na mechanizmie koordynacyjnym [Jasiecki 2013]. Spośród teoretycznych modeli w innym ujęciu można wymienić model korporacyjny, keynesowski, monetarystyczny, japoński, marksistowski, feministyczny, ekologiczny [Brown 1995]. Alternatywą modelu liberalnego jest kapitalizm w Rosji, Brazylii, Iranie, Arabii Saudyjskiej, Wenezueli, Kuwejcie. Obok kapitalizmu europejskiego, amerykańskiego i japońskiego krystalizują się różne jego odmiany w Azji Wschodniej, Ameryce Łacińskiej, Europie Wschodniej [Kotler 1992]. Odmienność kapitalizmu w państwach rozwiniętych pozwala wyróżnić modele państwa dobrobytu, takie jak model liberalny, korporatystyczny

i socjaldemokratyczny [Esping-Andersen 2000]. W innym ujęciu rozróżnia się konkurencyjne warianty rozwiniętej gospodarki rynkowej: neoliberalny model anglosaski i model nadreński z odniesieniem do modelu francuskiego [Albert 1994].

Jeśli zastosować kryterium zależności między głównymi ośrodkami władzy politycznej i rozwojem gospodarczym, to wyodrębni się co najmniej cztery rodzaje kapitalizmu: oligarchiczny, państwowy, wielkich firm i przedsiębiorczy [Jasiecki 2013]. Kapitalizm oligarchiczny przejawia się tym, że władza i bogactwo są skupione w rękach nielicznej grupy ludzi i ich rodzin, którzy koncentrują w swoim zasięgu większość zasobów. Polityka państwa służy promocji ich interesów i powiększaniu korzyści. Ten model gospodarki cechują duże nierówności dochodowe oraz kluczowa rola nieformalnych powiązań między przedstawicielami elit politycznych i gospodarczych. Taki kapitalizm wykazuje skłonność do wytwarzania instytucji blokujących rozwój gospodarczy. Ich odpowiednikami są rządy autorytarne (niektóre kraje Ameryki Łacińskiej, Azji, Bliskiego Wschodu, Afryki).

W kapitalizmie państwowym funkcjonowaniem rynku kierują organy władzy państwowej, popierające wybrane sektory gospodarki, a prywatni inwestorzy nie mają większego znaczenia w procesie decyzyjnym i w działalności gospodarczej. Głównym narzędziem takiej polityki jest formalne lub nieformalne dysponowanie potężnymi funduszami, posiadanie banków i sprawowanie przez państwo kontroli nad dużymi przedsiębiorstwami. Polityka gospodarcza instytucji państwowych może sprzyjać rozwojowi gospodarczemu, modernizacji infrastruktury, doskonaleniu systemu edukacji i kształcenia, innowacjom technologicznym. System nie będzie sprawny, jeśli państwo nie sprawdzi się jako racjonalny inwestor z powodu powstania niejasnych zależności między polityką a biznesem. Pokazują to doświadczenia z lat 90. w Japonii oraz w kryzysie azjatyckim. W nowej wersji pojawia się ona w Chinach, Rosji, Indiach.

Cechy państwowego kapitalizmu sformułowane w *Global Trends 2015* to przede wszystkim: kreowanie warunków sprzyjających eksportowi (napływ bogactwa prowadzi do kumulacji aktywów w rękę państwa), stosowanie narzędzi kontroli państwowej na rynkach finansowych, tworzenie państwowych funduszy inwestycyjnych, zwiększanie wysiłków nakierowanych na rozwój polityki przemysłowej (państwa te posiadają dużo kapitału i aktywnie wspierają sektory wysokich technologii oparte na wiedzy), wycofywanie się z procesów prywatyzacji i powrót do przedsiębiorstw państwowych. W praktyce ten kapitalizm ujawnia się we wzroście roli i znaczenia przedsiębiorstw kontrolowanych przez państwo na rynku światowym. Jest to też zarządzanie ogromnym kapitałem zgromadzonym w państwowych funduszach inwestycyjnych [*Liberalny...* 2013].

Tak zwany kapitalizm wielkich firm jest określanej przez dominującą pozycję wielkich korporacji, których działalność stanowi motor wzrostu gospodarczego. Model ten bazuje na silnej pozycji menedżerów, rozproszeniu udziałowców, dużej

roli inwestorów instytucjonalnych. Elementy tego modelu występują, w połączeniu z kapitalizmem państwowym, we wszystkich państwach rozwiniętych.

W kapitalizmie przedsiębiorczym, o ile taki miałby szansę zaistnienia, ważną rolę odgrywają firmy innowacyjne, lokalne centra rozwoju gospodarczego, ośrodki upowszechniania innowacji. Taki system wymaga rozproszenia działalności gospodarczej, silnej pozycji małych i średnich przedsiębiorstw wspieranych przez państwo, stabilne instytucje i mechanizm uczciwej konkurencji międzynarodowej<sup>10</sup>.

Obecny kryzys, który dotyka większość gospodarek rozwiniętych, w tym USA, Unię Europejską i Japonię, jest najgłębszym kryzysem od II wojny światowej. Jest bardzo dotkliwy, ponieważ jest kryzysem demokracji, kryzysem systemu politycznego, gospodarczego, społecznego i kryzysem przywództwa. Równocześnie daje okazję do szerszego udziału nowych sił w tworzeniu nowych struktur [Sułdrzyński 2012, s. 382]. Elity ekonomiczne coraz bardziej stapiają się z politycznymi, ważni menedżerowie i duże firmy zmieniają się w rządzie, a ministrowie wracają do lobbingu. W rządach pracuje wielu urzędników „do wypożyczenia” z biznesu, a najpotężniejsi bankowcy przygotowują ustawy o ratowaniu bankowości, elity są skonfliktowane ze społeczeństwem demokratycznym, w którym wszyscy ludzie winni mieć takie same prawa, szanse i możliwości decydowania. Elity te mają wyjątkowy wpływ na media i kreowanie postrzegania świata<sup>11</sup>.

Z wielu powodów demokracja przeżywa kryzys i, aby ją uzdrowić, musi dojść do rozdzielenia polityki i gospodarki, do zmniejszenia dysproporcji między decydowaniem a współudziałem [Felber 2014, s. 119–120]. Wskazana jest demokracja bezpośrednia podzielona na różne szczeble. Miałyby ona uzupełniać reprezentatywną, ale jej nie zastępować. Ani poziom wykształcenia, ani złożoność decyzji i wyborów nie stanowi przeszkody dla demokracji uczestniczącej. Można zaproponować trzy filary demokracji: reprezentatywną (partie, parlament, rząd jako główna scena procesu politycznego), bezpośrednią (inicjatywy obywatelskie i referenda, prawo do odwołania rządu jako uzupełnienie demokracji bezpośredniej), partycypacyjną (demokratyczny majątek gminy, budżet udziałowy, demokratyczne zaangażowanie) [Sułdrzyński 2012].

---

<sup>10</sup> Na przykład J. Kleer wskazuje na upowszechnianie instytucji ponadnarodowych, co prowadzi do obniżenia statusu i siły oddziaływania instytucji i organów władzy krajowej. Instytucjonalizacja dokonywana na forum ponadnarodowym jest procesem silnie promującym brak odpowiedzialności. W ten sposób system demokratyczny dotyka erozja, co widać choćby na przykładzie komercjalizacji dóbr publicznych, a to może okazać się nawet ważniejsze niż postępujące nierówności dochodowe.

<sup>11</sup> Wiele gazet i telewizji należy do banków, inwestorów, koncernów. Często naukowy *mainstream* popiera określoną opcję, ponieważ pochodzi z bogatych domów, a rozwój uczelni zależy od zewnętrznych, często prywatnych funduszy. Zespoły ekspertów pracują dla ludzi, którzy ich opłacają, powstają zespoły promujące określone rozwiązania, korzystne dla mocodawców. Partie są finansowane przez przedsiębiorstwa, deputowani są nakłaniani do rozwiązań korzystnych dla wąskiej grupy, np. przedsiębiorców, finansistów.

Jak widać, kryzys w gospodarce światowej jest w dużym stopniu konsekwencją bezkarnego wyswobodzenia się w wielu miejscach partykularyzmu i słabości władzy państwowej. Swoboda różnych interesów grupowych doprowadziła do sprzeczności, napięć i zjawisk kryzysowych. Istotną przyczyną obecnego kryzysu jest sprzeczność interesów rysująca się między krajami stawiającymi na strategię proeksportowe, prowadzące do eksportu netto, a coraz mniejszą liczbą krajów, które chcą tolerować znaczący import netto [Szymański 2010, s. 71–86]. Proces szybkiej polaryzacji i wysoka skłonność do oszczędzania na rynkach wschodzących stały się przyczyną rozwarcia rosnącej wydajności i stagnującej konsumpcji we wszystkich krajach. Na poziomie mikro walka o popyt to walka przez konkurencyjność, a więc niskie koszty, niskie płace, niskie obciążenia socjalne w warunkach reżimu deficytu budżetowego [Szymański 2010].

Słabość organów władzy państwowej w warunkach kapitalizmu oligopolistycznego umożliwia przedsiębiorcom i urzędnikom skupienie się na własnym interesie jako głównym celu aktywności. W długim okresie prowadzi to między innymi do następujących konsekwencji: koncentracji i nadużyć władzy (jest konieczność bycia coraz większym, koncerny przejmują mniejsze podmioty), wykluczenia współzawodnictwa w tworzeniu kartelizacji (oligopole z danej branży współpracują, aby wykorzystywać innych, elity polityczne też współpracują ze sobą, aby eliminować rywali), regionalnego współzawodnictwa (dochodzi do dumpingu społecznego, podatkowego, środowiskowego, faworyzowania światowych koncernów kosztem innych podmiotów i grup społecznych), nieefektywnego ustalania cen (ceny są wyrazem aktualnego układu władzy, wsparciem interesów osób lub firm sprawujących władzę, nie wyrażają realnych kosztów), polaryzacji społecznej i strachu (różnice między pozycją, dochodami, wpływami grup są ogromne, wynagrodzenia menedżerów nie mają nic wspólnego z racjonalnym bądź sprawiedliwym ustalaniem płac i cen), niezaspokajania potrzeb podstawowych i głodu (celem tej gospodarki jest pomnażanie kapitału, a nie zaspokajanie potrzeb, realnie brakuje żywności oraz podstawowych dóbr i usług, siła nabywcza i dochody są niskie albo społeczeństwo ich nie ma), zniszczeń ekologicznych, utraty sensu życia (celem jest gromadzenie wartości materialnych, tłumią się inne relacje i emocje, popada się w zależność od pracy i konsumpcji), upadku wartości (osoby aspołeczne robią najszybciej kariery, egoiści żyją najlepiej), wyłączenia demokracji (do realizacji swoich celów wykorzystuje się wszystkie relacje, korporacje, banki, fundusze stają się potężne i dzięki lobbingsowi oraz wpływowi na media służą własnym interesom, wiążąc się ze sferą polityki) [Felber 2014, s. 29–33].

Z punktu widzenia długiego okresu i wzmocnienia gospodarki należałoby skupić się na budowaniu zaufania, szacunku, atmosfery współpracy i solidarności. Celem przedsiębiorców winien być wkład w dobrobyt wszystkich ludzi, a miernikiem sukcesu

gospodarczego – wkład w dobro ogółu [Felber 2014]. Należałoby w ślad za tym przejść do miar w postaci wartości użytkowych, a nie wymiennych, ponieważ wzrost PKB nie mówi nic wiarygodnego na temat rozwoju państwa czy poziomu życia. Nie pokazuje, czy kraj znajduje się w stanie wojny czy pokoju, czy jest demokracją czy dyktaturą, czy zużycie zasobów rośnie czy maleje, czy podział dóbr jest sprawiedliwy, czy ludzie nie cierpią głodu obok nadmiernego bogactwa, czy w społeczeństwie rośnie zaufanie czy strach. Czy rosnący zysk finansowy służy tworzeniu czy likwidacji miejsc pracy, czy jakość miejsc pracy poprawia się czy pogarsza, czy przychody są dzielone sprawiedliwie, czy nie ma miejsca dyskryminacja, jaka jest wartość użytkowa produkowanych dóbr, czy uwzględnia się dobro wspólne, odpowiedzialność społeczną? Na ile ważne są podstawowe wartości: godność ludzka, solidarność, zrównoważona ekologia, sprawiedliwość społeczna, demokracja, współdecydowanie, transparentność<sup>12</sup>?

## 2.5. Podsumowanie

Przesłankę podjęcia rozważań w tym rozdziale stanowiły dylematy związane z kombinacją mechanizmu rynkowego i regulacji państwowej. Dodatkowym elementem stały się kontrowersje wokół roli i miejsca organów władzy państwowej w funkcjonowaniu gospodarki. Kolejne szkoły ekonomiczne, reagujące na konkretne, poważne zaburzenia funkcjonowania i rozwoju gospodarek niemal wymiennie forsowały liberalizm bądź administrowanie. Praktyka gospodarcza jednoznacznie nie wskazuje cech najbardziej efektywnych systemów gospodarczych. Zwykle jest to kombinacja wielu, czasem dość zróżnicowanych parametrów. Jako przykład mogą posłużyć kraje skandynawskie, Niemcy, kraje azjatyckie. Ich systemy gospodarcze są silnie zróżnicowane, rola państwa jest inaczej zdefiniowana i włączona w ramy gospodarki rynkowej. Zatem prostych, jednoznacznych przykładów tak zwanych dobrych praktyk chyba nie można wskazać. W tej sytuacji wypada „zacząć od początku”, to znaczy od podstaw. Za te w niniejszych rozważaniach przyjęto nadrzędne wartości społeczne.

Wobec powyższego aksjologiczny fundament roli państwa sprowadza aktywność organów władzy do troski o stanowanie i egzekwowanie takich reguł funkcjonowania podmiotów gospodarczych, które umożliwiają realizację godności osoby ludzkiej, poszanowanie każdego członka społeczeństwa poprzez orientację rozwoju gospodarczego na realizację nadrzędnych celów społecznych.

---

<sup>12</sup> Lista stosownych mierników jest zamieszczona w opracowaniu Ch. Felber [2014], s. 42.



## Literatura

- Albert M. [1994], *Kapitalizm kontra kapitalizm*, Znak, Kraków.
- Artus P., Virard M.P. [2008], *Wielki kryzys globalizacji*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa.
- Biernat T. [2000], *Legitymizacja władzy politycznej. Elementy teorii*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Brown M.B. [1995], *Models in Political Economy*, Penguin Group, London.
- Esping-Andersen G. [2000], *Trzy światy kapitalistycznego świata dobrobytu*, Difin, Warszawa.
- Felber Ch. [2014], *Gospodarka dobra wspólnego. Model ekonomii przyszłości*, Wyd. Biały Wiatr, Rzeszów.
- Ferlie E., Hartley J., Martin S. [2003], *Changing Public Service Organizations – Current Perspectives and Future Prospects*, „British Journal of Management”, no. 14.
- Foster J.B., McChesney R.W. [2014], *Kryzys bez końca. Jak kapitał monopolistyczno-finansowy wywołuje stagnację i wstrząsy od Stanów Zjednoczonych po Chiny*, Instytut Wydawniczy Książka i Prasa, Warszawa.
- Garbicz M. [2012], *Problemy rozwoju i zacofania ekonomicznego. Dlaczego jedne kraje są biedne, podczas gdy inne są bogate?*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Gierszewski J. [2013], *Bezpieczeństwo społeczne. Studium z zakresu teorii bezpieczeństwa narodowego*, Difin, Warszawa.
- Horodecka A. [2008], *Ewolucja celów polityki gospodarczej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Jasiecki K. [2013], *Kapitalizm po polsku. Między modernizacją a peryferiami Unii Europejskiej*, IFiS PAN, Warszawa.
- Kołodko G.W. [2014], *Nowy Pragmatyzm, czyli ekonomia i polityka dla przyszłości*, tekst przygotowany na IX Kongres ekonomistów polskich, [www.pte.pl](http://www.pte.pl) (25.05.2014).
- Kotler M. [1992], *Marketing narodów. Strategiczne podejście do budowania bogactwa narodowego*, Wydawnictwo Profesjonalnej Szkoły Biznesu, Kraków.
- Krugman P. [2013], *Zakończcie ten kryzys!*, Helion, Gliwice.
- Krytycznie o rozwoju. Alternatywne wizje współczesnego świata* [2011], red. M.F. Gawrycki, Grado, Toruń.
- Liberalny kapitalizm w kryzysie. Wybrane problemy* [2013], red. M. Księżyk, Krakowska Akademia im. A.F. Modrzewskiego, Kraków.
- Lityńska A. [2014], *Rozważania Milтона Friedmana o demokracji i nierównościach społecznych*, w: *Dokonania współczesnej myśli ekonomicznej. Racjonalność – efektywność – etyka. Problemy teoretyczne. Część 1*, red. U. Zagóra Jonszta, R. Pęciak, Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach, Katowice.
- Leszczyński M. [2014], *Państwo „wycofane”. O sankcjonowaniu nierówności społecznych*, w: *Nierówności społeczne a wzrost gospodarczy*, zeszyt 38, Wydawnictwo Uniwersytetu Rzeszowskiego, Rzeszów.

- Miszewski M. [2014], *Instytucjonalne podłoże dryfu systemu kapitalistycznej gospodarki rynkowej*, tekst przygotowany na IX Kongres ekonomistów polskich, [www.pte.pl](http://www.pte.pl) (25.05.2014).
- Mosler W. [2014], *Siedem śmiertelnie niewinnych oszustw polityki ekonomicznej*, Boiling Frog Publishing House, Warszawa.
- Nierówni i równiejsi. Sprawiedliwość dystrybucyjna czasu transformacji w Polsce* [2002], red. T. Kowalik, Fundacja INNOWACJA, Warszawa 2002.
- Nobis A. [2014], *Globalne procesy, globalne historie, globalny pieniądz*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- O'Neill J. [2013], *Mapa wzrostu. Szanse gospodarcze dla państw grupy BRIC's*, Studio Emka, Warszawa.
- Paszewski J. [2013], *USA i UE wobec nowych wyzwań globalnych*, zeszyt 2, ISP PAN, Warszawa.
- Polityczna kreacja ładu ekonomicznego* [2013], red. M. Kalinowski, A. Pieczewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Prusek A. [2014], *Nowy model polityki ekonomiczno-społecznej jako wyzwanie dla Polski w warunkach neoliberalnego kryzysu*, tekst przygotowany na IX Kongres ekonomistów polskich, [www.pte.pl](http://www.pte.pl) (25.05.2014).
- Raport Polska 2050* [2011], Polska Akademia Nauk, Komitet Prognoz Polska 2000 Plus, Warszawa.
- Stiglitz J.E., Sen A., Fitoussi J.-P. [2013], *Błąd pomiaru. Dlaczego PKB nie wystarcza*, PTE, Warszawa.
- Szczęśny W. [2014], *Wzrost gospodarczy i jego beneficjenci*, tekst złożony na IX Kongres ekonomistów polskich, [www.pte.pl](http://www.pte.pl) (24.05.2014).
- Szułdryński M. [2012], *Polska, Europa, Kryzys, Ideowe przeszkody dla myślenia strategicznego*, w: *Transformacja sceny europejskiej i globalnej XXI wieku. Strategie dla Polski*, red. A. Kukliński, J. Woźniak, Urząd Marszałkowski Województwa Małopolskiego, Kraków.
- Szymański W. [2010], *Jakie wnioski wyciągniemy z kryzysu?*, w: *Globalizacja, kryzys i co dalej*, red. G.W. Kołodko, Poltext, Warszawa.
- Williamson O.E. [2010], *Transaction Cost Economics: The Natural Progression*, „American Economic Review”, no. 100(3).
- Woźniak M.G. [2014], *Od gospodarki „ekonów” do zintegrowanego rozwoju poprzez nową edukację ekonomiczną*, tekst przygotowany na IX Kongres ekonomistów polskich, [www.pte.pl](http://www.pte.pl) (30.05.2014).

---

## STRESZCZENIE

---

Dyskusja wokół roli i miejsca państwa w gospodarce towarzyszy od początku nauce ekonomii. Nasilenie opcji jej minimalizowania pojawia się zwykle wśród krajów względnie wysoko rozwiniętych, natomiast gospodarki mniej rozwinięte wykazują skłonność do angażowania władzy państwowej w stymulowanie i wspieranie rozwoju gospodarczego. Konsekwentnie jednak marginalizowane jest aksjologiczne umocowanie aktywności państwa.

**Słowa kluczowe:** wartości społeczne, aktywność państwa, cele gospodarowania

---

## ABSTRACT

---

### STRATEGIC DETERMINANTS OF STATE ACTIVITIES

The discussion around the role and place of the state in the economy accompanies the science of economics since its beginnings. Minimization of her role usually occurs among the relatively highly developed countries, while the less developed economies tend to involve state power in stimulating and supporting economic development. However, empowerment of axiological state activity is consistently marginalized.

**Key words:** social values, state activity, management objectives



### 3. ABENOMIKA – PRZEŁOM CZY KONTYNUACJA W MODELU SPOŁECZNO-GOSPODARCZYM JAPONII

#### 3.1. Wprowadzenie

Japoński model społeczno-gospodarczy, charakteryzujący się wysokim poziomem mobilizacji zasobów gospodarczych, perfekcją zarządzania operacyjnego, harmonijnymi stosunkami pracy nie zapewnia skutecznych mechanizmów dostosowawczych gospodarce i przedsiębiorstwom do wymogów konkurencji globalnej i innowacyjnego rozwoju. Modelem tym rządzi ciągle nadrzędność dobra wspólnego, harmonia społeczna i współdziałanie, a nie konkurencja. Reformy podejmowane w latach 90. XX wieku i na początku XXI wieku były połowiczne i nieskuteczne. Syndrom gospodarczej niemocy próbuje przełamać rząd premiera Shinzō Abe, wprowadzając radykalny pakiet reform systemowych określanych mianem abenomiki<sup>1</sup>.

Rozdział ma na celu próbę odpowiedzi na pytanie, czy reformy gospodarcze w ramach abenomiki mogą przyczynić się do przebudowy modelu społeczno-gospodarczego w Japonii czy też utrwalą ten dotychczasowy. Rozdział składa się z wprowadzenia, trzech podrozdziałów i podsumowania. W pierwszym podrozdziale autor koncentruje się na analizie uwarunkowań japońskiej stagnacji gospodarczej i deflacji. W drugim podrozdziale – na skuteczności pakietów stymulujących wydatki w okresach poprzedzających implementację abenomiki. Trzeci podrozdział zawiera ocenę założeń abenomiki z perspektywy ich wpływu na japoński model społeczno-gospodarczy.

---

\* Dr hab., prof. UwB, Uniwersytet w Białymstoku, Wydział Ekonomii i Zarządzania, kierownik Zakładu Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

<sup>1</sup> Abenomika (*Abenomics*) to połączenie nazwiska premiera Shinzō Abe i słowa „ekonomia”. Premier Abe nazwał swój plan reform systemowych „strategią przejścia z 20 lat stagnacji do 10 lat ożywienia”.

## 3.2. Japońska stagnacja gospodarcza i deflacja

Ustalony pod koniec 1949 r. stały kurs 360 jenów za dolara utrzymał się do grudnia 1971 r. W lutym 1973 r. Japonia przeszła na płynny kurs walutowy, co przyczyniło się do umocnienia jena (do 270 jenów za dolara). Po okresie wahań w latach 70. do połowy lat 80. kurs kształtował się na poziomie 250–260 jenów za dolara. W drugiej połowie lat 80. kluczowy wpływ na gospodarkę wywarła zgoda Japonii na aprecjację jena do dolara (*Plaza Agreement*) oraz liberalizacja i deregulacja systemu finansowego, a także prywatyzacja. W wyniku ustaleń podjętych na spotkaniu ministrów finansów i prezesów banków centralnych grupy G5 we wrześniu 1985 r. w ramach *Plaza Agreement* nastąpiła zmiana polityki kursowej. Od października 1985 r. do maja 1988 r. nastąpiła ponad 100% aprecjacja jena, z około 255 jenów za dolara do 125 jenów, a w latach następnych kurs wahał się w granicach 100–125 jenów za dolara. Pojawił się wówczas syndrom silnego jena (*Endaka*) [Grabowiecki 2000, 2006]. Radykalna aprecjacja jena spowodowała zmniejszenie cenowej konkurencyjności eksportu i jego opłacalności. Wyższe dolarowe ceny w eksporcie nie zrekomensowały spadku jego dynamiki, a także wolumenu. Silna aprecjacja jena miała deflacyjny wpływ na gospodarkę japońską, ponieważ przyczyniła do spadku inwestycji i pogorszenia płynności finansowej przedsiębiorstw. Ponadto pobudziła konkurencję ze strony tańszego importu, zmniejszyła marże i rentowność przedsiębiorstw. Spowodowała także spadek inwestycji w krajowym przemyśle. W warunkach utrzymującego się wysokiego poziomu oszczędności krajowych i zmniejszenia popytu inwestycyjnego powstała tzw. nadwyżka akumulacji, która przyczyniła się do obniżenia realnej stopy procentowej i wzrostu atrakcyjności inwestycji kapitału japońskiego za granicą. W konsekwencji nastąpił wzrost eksportu kapitału portfelowego i inwestycji bezpośrednich.

Ekspansji kapitałowej za granicę towarzyszył gwałtowny wzrost notowań giełdowych czołowych japońskich korporacji. Indeks rynku akcji *Nikkei 225 Stock Index*, którego wartość w maju 1940 r. wynosiła 100, na początku lat 70. osiągnął 5000, a w 1984 r. – 10 000. Do 1986 r. *Nikkei 225 Stock Index* wzrósł do poziomu 12 000, po czym w szybkim tempie rósł dalej, osiągając w końcu 1989 r. wartość blisko 39 000. Gospodarka japońska weszła w fazę określaną mianem gospodarki bańki mydlanej (*Bubble economy*) [Grabowiecki 2005].

Zmiana nastawienia w polityce pieniężnej Banku Japonii (BoJ) w kierunku jej zaostrzenia w maju 1989 r. i związane z tym podwyżki stopy dyskontowej z 2,5% do 6%, a także wprowadzenie dodatkowych regulacji dotyczących udzielania pożyczek na zakup nieruchomości spowodowały gwałtowne pęknięcie bańki spekulacyjnej. W wyniku tego w 1990 r. wartość *Nikkei 225 Stock Index* obniżyła się o około 50%. Spadki cen nieruchomości nie były tak gwałtowne i rozłożyły się w czasie. Szacuje

się, że sumaryczna wartość aktywów finansowych i ziemi spadła wówczas o około 14 bln USD, co stanowiło blisko trzykrotną wielkość japońskiego PKB. Silne spadki cen tych aktywów przyczyniły się do zmniejszenia rezerw kapitałowych wielu banków i wartości zabezpieczeń udzielanych przez nie kredytów, co spowodowało, że kryzys finansowy doprowadził do kryzysu gospodarczego.

Zmiany źródeł przewagi konkurencyjnej spowodowane kryzysem energetycznym i zmianami *terms of trade* w latach 70. oraz radykalna aprecjacja jena w drugiej połowie lat 80. uruchomiły proces transferu części mocy produkcyjnych za granicę, a w konsekwencji odprzemysłowienia kraju (*hollowing out*). Zjawisko to objęło gałęzie przemysłu, które straciły swoją dotychczasową przewagę konkurencyjną. Obszarem japońskiej ekspansji gospodarczej stała się przede wszystkim Azja Wschodnia i Południowo-Wschodnia. Niższe jednostkowe koszty pracy w stosunku do wydajności i wzrost udziału lokalnej produkcji zaopatrzeniowej prowadzą do spadku, a niekiedy zaniku eksportu wyrobów finalnych i zaopatrzenia poddostawców w samej Japonii. Niektóre grupy kapitałowo-przemysłowe *keiretsu*<sup>2</sup>, w tym *Matsushita*, *NEC*, *Sony*, *Sanyo* czy *Toyota*, uruchomiły za granicą produkcję swoich wyrobów, a dotychczasowi poddostawcy są zastępowani poddostawcami chińskimi, indonezyjskimi, malezyjskimi czy filipińskimi. Strategia ta nie jest nowa, ponieważ już od końca lat 60. grupy *keiretsu* przenosiły produkcję do Stanów Zjednoczonych i Europy Zachodniej [Bossak 2008].

W latach 90. wraz z globalizacją, nowymi wyzwaniem technologicznymi i etapem poprzemysłowego rozwoju dotychczasowy model społeczno-gospodarczy okazał się zbyt sztywny w stosunku do nowych wyzwań i zagrożeń. Gospodarka japońska popadła w głęboką stagnację i towarzyszącą jej deflację oraz powracający kryzys finansowy, czyli – używając określenia K.N. Kuttnera i A. Posena [2001] – w wielką recesję. W historii gospodarczej Japonii ostatnia dekada XX wieku jest określana mianem straconej dekady, której główną przyczyną było występowanie bardzo rzadkiego zjawiska, jakim jest pułapka płynności [Krawczyk 2013].

W 2012 r. amerykański magazyn *Forbes* odnotował, że Japonia przestaje już być postrzegana jako najbogatsza i najbardziej zaawansowana technologicznie gospodarka świata [Smith 2012]. Na przestrzeni dwóch minionych dekad przeciętne tempo wzrostu gospodarczego Japonii wyniosło zaledwie 0,8% PKB. Produkcja

---

<sup>2</sup> Grupy *keiretsu* ze względu na rozbudowaną strukturę organizacyjną i złożony mechanizm funkcjonowania są zazwyczaj analizowane w aspekcie własnościowym i funkcjonalnym. W aspekcie własnościowym wyróżniamy tzw. *keiretsu* horyzontalne, tj. niehierarchiczne grupy głównych przedsiębiorstw, wywodzące się z przedwojennych konglomeratów *zaibatsu* (np. *Mitsui*, *Mitsubishi*, *Sumitomo*, *Yasuda*), powiązane relacjami kredytowymi ze wspólnym bankiem wiodącym (np. *Dai Ichi Kangyo*, *Fuji*) i udzielające preferencji innym członkom grupy, będącym partnerami handlowymi lub *joint-ventures*. W aspekcie funkcjonalnym osobny typ stanowią *keiretsu* wertykalne jako sieć poddostawców funkcjonujących w ramach wielkich korporacji i podporządkowanych im kapitałowo oraz długookresowe relacje produkcyjno-dystrybucyjne (np. *Toyota*, *Hitachi*, *Toshiba*) [Grabowiecki 2006].

przemysłowa spadła do poziomu z końca lat 80., a wydajność pracy stanowi niecałe 60% wydajności w przemyśle Stanów Zjednoczonych. Deficyt budżetowy osiągnął ponad 10% PKB, a dług publiczny – niespotykany w krajach wysoko rozwiniętych poziom około 240% PKB<sup>3</sup>. W stosunkach gospodarczych z zagranicą Japonia po raz pierwszy od ponad 30 lat odnotowała deficyt handlowy. Stopa bezrobocia, chociaż niska (4–6%), wzrosła dwukrotnie w stosunku do lat 50. XX wieku. Problemom gospodarczym Japonii towarzyszą liczne kwestie społeczne, tj. bardzo niski wskaźnik urodzeń i tym samym szybko starzejące się społeczeństwo. W 2013 r. liczba ludności Japonii spadła o rekordową liczbę 244 tys., a do 2060 r. według prognoz liczba ludności kraju zmniejszy się o jedną trzecią (z około 127 mln do 87 mln). Ubytek siły roboczej wyniesie w tym okresie około 40%. Nawet przy rosnącym zatrudnieniu kobiet Japonia potrzebuje zwiększenia napływu zagranicznych pracowników od 50 tys. do 200 tys. Na przeszkodzie stoi jednak restrykcyjne prawo migracyjne i mentalność Japończyków (cudzoziemcy w Japonii stanowią 1,6% ludności, wśród krajów OECD trzecie miejsce od końca, po Polsce i Słowacji) [Bremner, Iwamoto i Webb 2014].

### 3.3. Japońskie pakiety stymulujące wydatki w dyskusji ekonomistów

Problemy gospodarcze Japonii stały się tematem stale powracającej dyskusji ekonomistów i polityków gospodarczych. W okresie przyspieszonego wzrostu gospodarczego lat 50. i 60. XX wieku działania kolejnych japońskich rządów były inspirowane teorią państwa rozwojowego (*developmental state theory*). Początki teorii państwa rozwojowego sięgają analiz dotyczących japońskiego modelu społeczno-gospodarczego, w tym aktywnej roli władz gospodarczych w kształtowaniu warunków gospodarowania, a także bezpośredniego wpływu na procesy ekonomiczne i zachowanie podmiotów. Według Ch. Johnsona [1982] państwo rozwojowe charakteryzują:

- 1) stosunkowa mała liczebnie biurokracja<sup>4</sup>, kompetentna i ciesząca się wysokim prestiżem społecznym, której głównymi zadaniami było: typowanie dziedzin przemysłu, priorytetowych z punktu widzenia rozwoju gospodarczego (strukturalna

<sup>3</sup> Według MOF dług publiczny w Japonii w 2014 r. wyniósł 780 bln jenów, co odpowiadało szesnastoletnim wpływom podatkowym [MOF 2014].

<sup>4</sup> Biurokracja obok pejoratywnego znaczenia, kojarzonego z niską efektywnością organizacyjną i przewlekłymi procedurami podejmowania decyzji, w krajach Azji Wschodniej określana jest jako złożony system administracyjny, składający się z ministerstw i wyspecjalizowanych agencji o określonym miejscu w systemie kompetencyjnym władzy państwowej. W tym pozytywnym znaczeniu biurokracja charakteryzuje się hierarchicznością, ustalonymi procedurami podejmowania decyzji i określonymi stosunkami podległości służbowej.



polityka przemysłowa), dobór środków w celu wsparcia wytypowanych dziedzin (racjonalizacyjna polityka przemysłowa) i ograniczanie konkurencji w desygnowanych dziedzinach strategicznych.

- 2) system polityczny gwarantujący elitom biurokratycznym efektywne działanie w ramach istniejącego porządku prawnego.
- 3) perfekcja w dostosowywaniu metod interwencji państwa do wymogów rynku.
- 4) instytucja przewodząca.

W latach 50. i 60. urbanizacja postępowała w Japonii w tak szybkim tempie, że nie nadążał za nią rozwój infrastruktury. Główną siłą napędową wzrostu gospodarczego był przemysł ciężki zgodnie z popularnym wówczas sloganem *ju-ko-cho-dai* („ciężki, gruby, długi, wielki”). Pod koniec lat 60. i w latach 70. nastąpił zwrot w kierunku przemysłu lekkiego, a dotychczasowy slogan został zastąpiony innym: *kei-hakau-tai-sho* („lekki, cienki, krótki, mały”). W pierwszej połowie lat 70., wraz z objęciem stanowiska premiera przez Kakuei Tanakę, którego Japończycy nazywali *Human Bulldozer*, nastąpiła radykalna zmiana w podejściu do rozwoju infrastruktury. Rząd Tanaki opracował wielkie projekty przenoszenia przedsiębiorstw przemysłowych na prowincję w celu złagodzenia przeludnienia miast i regresu na wsi [Anderssen 2009].

W latach 90. Japonia wkroczyła w etap rozwoju poprzemysłowego. Nastąpił znaczny wzrost nakładów na badania i rozwój, edukację, służbę zdrowia oraz ubezpieczenia emerytalne i rentowe. O ile w okresie przyspieszonego wzrostu niski poziom zaangażowania budżetu w rozwój ubezpieczeń społecznych, edukację i służbę zdrowia sprzyjał zwiększaniu oszczędności długoterminowych społeczeństwa oraz za pośrednictwem systemu pocztowych kas oszczędności i banków publicznych zapewniał finansowanie ekspansji inwestycyjnej przedsiębiorstw japońskich, o tyle wraz z likwidacją uprzywilejowania systemu pocztowych kas oszczędności i zmianą priorytetów środki te w większym stopniu zostały przeznaczone na rozwój służby zdrowia i edukacji, badania naukowe oraz infrastrukturę [Bossak 2008]. Od 1992 r. do końca dekady rząd japoński przeznaczył na rozbudowę infrastruktury (z wyłączeniem dofinansowania instytucji finansowych) 445 mld USD, a kolejne pakiety stymulujące wydatki (w sumie) wyniosły 24,8% nominalnego PKB Japonii (zob. tabela 3.1).

Ogromne środki finansowe przeznaczano na budowę sieci autostrad, mostów, tam, tuneli, lotnisk, umacnianie linii brzegowych oraz irygację w rolnictwie. Wśród krytyków tych inwestycji zrodziło się przekonanie, że budowane są drogi donikąd, brukowane koryta strumieni, betonowane brzegi rzek i stoki wzgórz, umacniane betonowymi kotwami wybrzeże morskie i niwelowane góry. Podczas gdy w krajach wysoko rozwiniętych powoli odchodzi się od ingerencji w naturę, Japonia wciąż podąża drogą industrializmu lat 50. i 60. XX wieku [Stefanicki 2012].

Tabela 3.1. Pakiety stymulujące wydatki w Japonii w latach 90. XX wieku

Data ogłoszenia	Wydatki na infrastrukturę (w mld USD)	Cięcia podatków (w mld USD)	Inne (w mld USD)	Razem (w mld USD)	Udział % nowych wydatków	% PKB	
						Razem	Nowe wydatki
28 sierpnia 1992 r.	43,3	-	33,8	81,1	39,6%	2,1%	0,8%
13 kwietnia 1993 r.	67,6	1,8	48	117,4	33,4%	2,7%	0,9%
16 września 1993 r.	19,0	-	39,8	58,8	23,4%	1,3%	0,3%
8 lutego 1994 r.	42,7	55,9	46,4	145,0	?	3,0%	?
14 kwietnia 1995 r.	13,1	-	41,9	55,0	56,3%	1,0%	0,6%
20 września 1995 r.	64,7	-	62,7	127,4	62,5%	2,4%	1,5%
24 kwietnia 1998 r.	58,4	34,9	33,4	126,6	?	3,3%	?
16 listopada 1998 r.	67,3	49,8	81,4	198,5	?	5,1%	?
11 listopada 1999 r.	64,8	57,1	49,5	171,4	36,1%	3,9%	1,4%
20 października 2000 r.	43,4	-	58,2	101,6	-	-	-

Źródło: Nanto 2009, s. 8.

Pod koniec lat 90. pojawiły się koncepcje upatrujące przyczyn przedłużającej się stagnacji japońskiej gospodarki w czynnikach strukturalnych, a więc innych niż tylko związanych z niedostatecznym popytem. Zaczęto lansować pogląd, że istotniejsze od krótkookresowego pobudzenia gospodarki jest zapewnienie warunków jej trwałego i stabilnego wzrostu. Na silny spadek całkowitej produktywności czynników wytwórczych (TFP) i skrócenie tygodniowego czasu zwrócili uwagę F. Hayashi i E.C. Prescott [2002]. Z kolei T. Hoshi i A.K. Kashyap [2004] dowiedli, że spadek TFP wynikał ze złej kondycji systemu bankowego. Według *White Paper of International Trade and Investment 2013* spadek TFP jest obserwowany od połowy lat 80., a w 2009 r. stanowił odpowiednio 81,7% poziomu Stanów Zjednoczonych [METI 2013]. W innej pracy T. Hoshi, A.K. Kashyap i R.J. Caballero [2006] wskazywali na przyczynę spadku TFP w niskiej efektywności tzw. firm zombi, których funkcjonowanie było sztucznie podtrzymywane przez japońskie banki. W tych warunkach celem reformy systemu finansowego, ogłoszonej w 2003 r. przez premiera Junichiro Koizumiego, a przygotowanej przez Radę ds. Zarządzania Systemem Finansowym (*Financial System Management Council*), było ograniczenie znaczenia Programu Inwestycyjnych Pożyczek Budżetowych (*Fiscal Investment and Loan Program*)<sup>5</sup> i jego uprzywilejowanej

<sup>5</sup> Program Inwestycyjnych Pożyczek Budżetowych jest największym i najważniejszym, oprócz budżetu, źródłem finansowania rządowych inwestycji kapitałowych i kredytów inwestycyjnych. Fundusze tego rachunku obejmują depozyty ludności zgromadzone na rachunkach kontrolowanych przez państwo

pozycji w stosunku do Funduszu Powierniczego zarządzającego oszczędnościami społeczeństwa, gromadzonymi w systemie pocztowych kas oszczędnościowych. Premier Koizumi zniósł też uprzywilejowanie pocztowych kas (tzw. system *maruyu*). Zapowiedział również prywatyzację *Postal Saving* jako instytucji odpowiedzialnej za finansowanie nieefektywnych firm. Zwiększył też aktywność *Fair Trade Commission*, chcąc poprzez wzmożenie konkurencji i ograniczenie praktyk monopolistycznych pobudzić przedsiębiorczość i innowacyjność przedsiębiorstw [Bossak 2010].

Kluczowy wpływ na gospodarkę Japonii na przełomie pierwszej i drugiej dekady XXI wieku wywarł globalny kryzys finansowy 2008 r. oraz katastrofalne trzęsienie ziemi i tsunami, które nawiedziło Japonię 13 marca 2013 r.

Wraz z nadejściem globalnego kryzysu finansowego rząd japoński uchwalił trzy japońskie pakiety stymulujące wydatki, jesienią 2008 r. osiągnęły zawrotną wartość około 800 mld USD, a w 2009 r. dodatkowo 980 mld USD. Japońskie pakiety stymulujące wydatki wprowadzono szybciej i na większą skalę niż amerykańskie czy europejskie odpowiedniki. W sierpniu 2008 r. rząd premiera Yasuo Fukudy uchwalił pierwszy pakiet stymulujący wydatki i szybko zaczął wdrażać go w życie (*Comprehensive Immediate Policy Package*) o wartości około 110 mld USD. Drugi pakiet (*Economic Policy Package to Support People's Daily Life*) o wartości ponad 260 mld USD uchwalił kolejny rząd Taro Aso w końcu października 2008 r. Trzecim, największym programem był *Immediate Policy Package* o wartości około 400 mld USD, uchwalony w grudniu 2008 r. W 2009 r. uruchomiono dodatkowe pakiety stymulujące wydatki. W dniu 10 kwietnia 2009 r. rząd premiera Taro Aso uchwalił kolejny plan stymulacyjny w wysokości ponad 600 mld USD. Na początku grudnia 2009 r. rząd Yukio Hatoyamy w porozumieniu z BoJ uruchomił nisko oprocentowany, specjalny antykryzysowy fundusz pożyczkowy w wysokości 110 mld USD. Tym samym BoJ aktywnie włączył się w pobudzanie dynamiki popytu i osłabienie presji na aprecjację jena [Bossak 2010].

Mimo podjęcia szeroko zakrojonych działań stymulacyjnych przez premiera Yasuo Fukudę i kolejny gabinet premiera Taro Aso jesienią 2008 r. Japonia odnotowała głęboki spadek aktywności gospodarczej i spadek eksportu. W 2009 r. pakiety stymulujące wydatki osiągnęły dodatkowo 980 mld USD. Skala zaangażowania finansowego rządu na tle Stanów Zjednoczonych czy krajów europejskich była znacznie wyższa i nie tylko w relacji do PKB, lecz także w ujęciu bezwzględnym [Bossak 2010].

Archipelag Wysp Japońskich jest położony w pasie wielkich trzęsień ziemi, rozciągającym się wokół Pacyfiku. Według szacunków na kuli ziemskiej wyzwała się rocznie średnio 4 x 10<sup>17</sup> energii sejsmicznej, z czego około 10% przypada na terytorium

---

pocztowych kas oszczędności oraz środki państwowych funduszy emerytalnych, pocztowego funduszu ubezpieczeń na życie, a także środki z rynku kapitałowego [Grabowiecki 2000].

Japonii. Rocznie w Japonii odnotuje się około 5 tys. wstrząsów sejsmicznych, z których ponad 1 tys. jest odczuwalnych przez człowieka. Większość trzęsień ziemi jest rezultatem aktywności tektonicznej. Katastrofalne trzęsienie ziemi i tsunami, które nawiedziło Japonię 13 marca 2013 r. dotknęło region Tohoku, w którym powstaje około 8% japońskiego PKB, a na najbardziej zniszczonych obszarach 1,8% PKB. Liczba śmiertelnych ofiar trzęsienia ziemi i tsunami sięgnęła 15 650 osób, a blisko 5 tysięcy osób uznano za zaginione. Większość ofiar to mieszkańcy prefektur Miyagi, Iwate i Fukushima. Awaria elektrowni atomowej Fukushima I i prewencyjne wygaszenie reaktorów w elektrowni Fukushima II spowodowały utratę zasilania o mocy 9 tys. MW (tj. tyle, ile wynoszą moce Kashiwazaki-Kariwa, największej na świecie elektrowni atomowej). Elektrownie Fukushima są ważnym dostawcą energii dla regionu Kanto, w którym powstaje około 40% japońskiego PKB. Tsunami zbiegło się w czasie z kryzysem w Afryce Północnej, który doprowadził do zwyżki cen ropy naftowej (ponad 100 USD za baryłkę) i poddał w wątpliwość ciągłość dostaw surowców energetycznych. Bezpośrednio po kataklizmie niektóre *keiretsu* wstrzymały produkcję, w tym Toyota, Sony, Honda, Subaru. Japoński rząd oszacował całkowity koszt zniszczeń na 185–308 mld USD. Awaria w elektrowni Fukushima I wywołała ożywioną dyskusję na temat bezpieczeństwa elektrowni atomowych. W Japonii funkcjonuje 55 elektrowni atomowych, a ich udział w bilansie energetycznym wynosi 29% (USA – 104, 20%, Francja – 58, 75%, Rosja – 32, 18%, Korea Płd. – 21, 35%) [The OFDA/CRED International Disaster Database].

W niespełna dwa lata po tragicznym trzęsieniu ziemi i tsunami Japonia ponownie znalazła się w centrum uwagi gospodarki światowej. W połowie grudnia 2012 r. w wyniku przyspieszonych wyborów nowym premierem Japonii został Shinzō Abe, polityk wywodzący się z Partii Liberalno-Demokratycznej (LDP)<sup>6</sup>. Gabinet premiera Shinzō Abe postawił za cel główny przezwyciężenie stagnacji i deflacji przy wykorzystaniu nowej polityki gospodarczej określanej od jego nazwiska mianem abenomiki. W przemówieniu wygłoszonym 22 lutego 2013 r. na forum Centrum Studiów Strategicznych i Międzynarodowych w Waszyngtonie, podczas oficjalnej wizyty w Stanach Zjednoczonych, Shinzō Abe stwierdził, że Japonia powraca jako kraj o kluczowym znaczeniu dla pokoju i dobrobytu regionu Azji i Pacyfiku oraz całego świata. Za najważniejsze wyzwanie premier uznał bezprecedensowy wzrost gospodarczy rynków wschodzących, w tym przede wszystkim Chin [MOFA 2013].

---

<sup>6</sup> Shinzō Abe jest szóstym premierem Japonii w ciągu ostatnich 6 lat, poprzednio był premierem w latach 2006–2007, jednak skandal korupcyjny związany z ministrem rolnictwa zmusił go do dymisji.

### 3.4. Założenia abenomiki

Na początku 2013 r. premier Shinzō Abe ogłosił, że jego rząd będzie realizował inną politykę niż jego poprzednik Yoshihiko Noda z Partii Demokratycznej (DPJ). Shinzō Abe zapowiedział wsparcie sektora prywatnego, osiągnięcie przeciętnego wzrostu gospodarczego na poziomie 2% PKB w ciągu 10 lat, stworzenie 600 tys. nowych miejsc pracy, podwojenie napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich do 2020 r. i zwiększenie eksportu rolnego [Dąbrowski 2013].

Plan reform systemowych premiera Shinzō Abe opiera się na trzech elementach<sup>7</sup>:

- polityka fiskalna oparta na pakietach stymulujących wydatki,
- polityka monetarna ukierunkowana na osłabianie kursu jena i poprawę konkurencyjności eksportu,
- strategia wzrostu gospodarczego mówiąca o wspieraniu wzrostu przede wszystkim przez sektor prywatny (zob. rysunek 3.1).

Na początku 2013 r. izba niższa japońskiego parlamentu przyjęła krótkookresowy pakiet stymulujący wydatki w wysokości 116 mld USD z przeznaczeniem na cele infrastrukturalne, w tym zwłaszcza na budowę mostów, tuneli i dróg na obszarach dotkniętych katastrofalnym trzęsieniem ziemi i tsunami, oraz dodatkowo około 30 mld USD na wsparcie programu emerytalnego. Wliczając wydatki władz lokalnych i sektora prywatnego – cały pakiet wyniósł ponad 210 mld USD [Grabowiecki 2014].

Wydatki budżetowe Japonii są dwukrotnie wyższe od wpływów podatkowych, a rosnąca luka budżetowa jest finansowana emisją obligacji skarbowych. Ogromne rezerwy walutowe, które według danych IMF w 2013 r. wyniosły ponad 1,2 bln USD, są zainwestowane w amerykańskie papiery skarbowe, generują dochody pomagające w obsłudze długu (IMF 2014). W strukturze zadłużenia około 95% długu znajduje się w rękach podmiotów krajowych, a pozostała część za granicą. Tak niski udział zagranicy wynika z faktu, iż japońskie obligacje skarbowe są prawdopodobnie najniżej oprocentowanymi instrumentami dłużnymi świata. Na początku lat 90. XX wieku oprocentowanie to przekraczało 6%, w 2002 r. spadło do 2%, a od 2011 r. jest bliskie 1%. Zaciąganie długu publicznego po niskim koszcie pozwala władzom fiskalnym Japonii zwiększać deficyt budżetowy [Rzońca 2014, s. 437].

Zmiany w polityce monetarnej to drugi element planu reform systemowych premiera Shinzō Abe. Bez wątplenia japońskim fenomenem są stopy procentowe na blisko zerowym poziomie. Uniemożliwia to jednak dalsze ich obniżki w celu

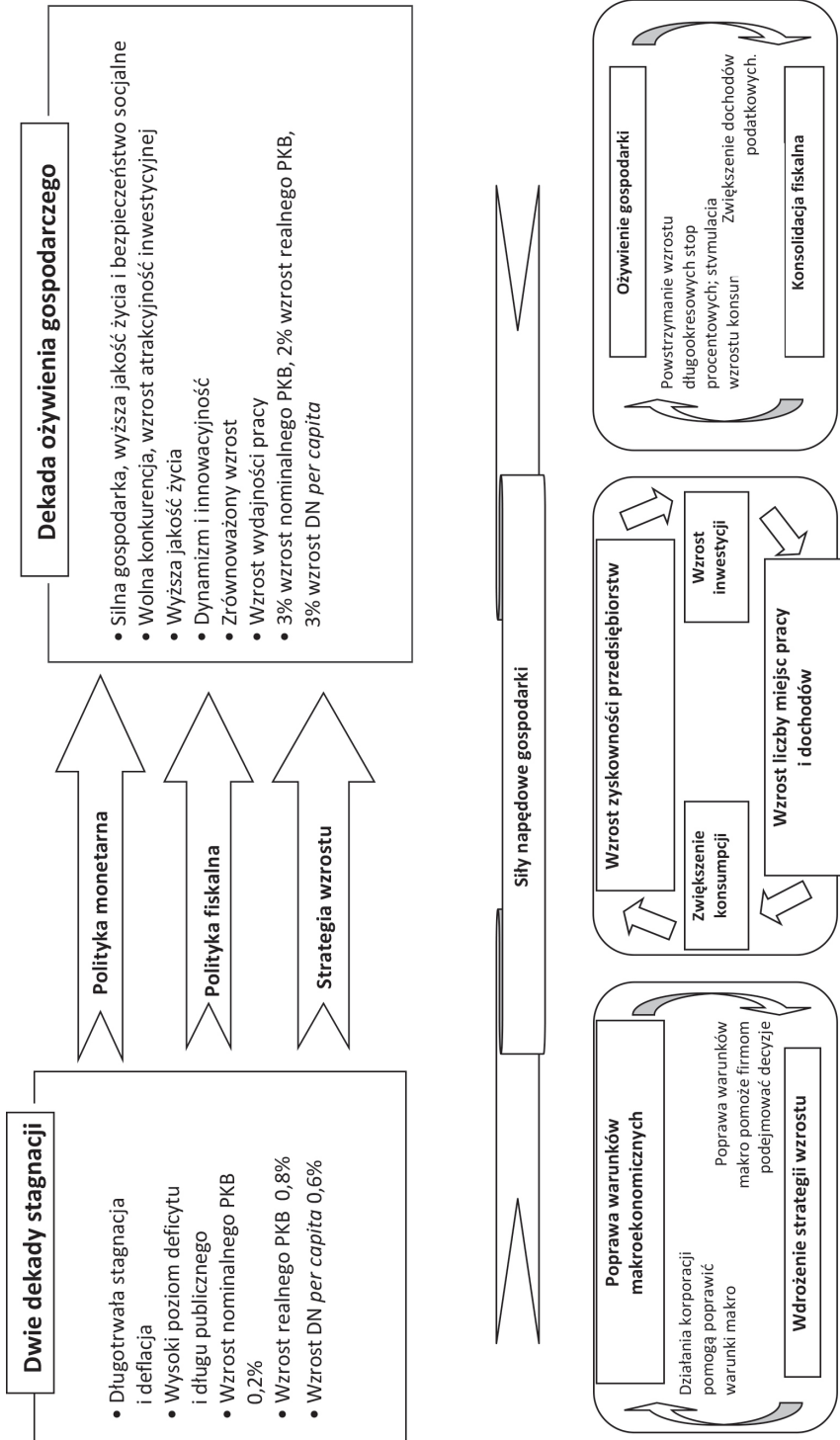
---

<sup>7</sup> Japońska przysłowia z końca ery Tokugawa mówi, że wystrzelenie jednej strzały z luku grozi chybieniem celu, natomiast wystrzelenie kilku naraz lub jednej po drugiej daje gwarancję sukcesu. Dlatego premier Shinzō Abe postanowił „wysztzerelić trzy strzały”.

pobudzenia inflacji i poprzez to dostarczenie niskooprocentowanych kredytów na wzrost konsumpcji. W pierwszych miesiącach 2013 r. miały miejsce intensywne konsultacje dotyczące powołania nowego prezesa BoJ, który realizowałby politykę zgodną z zamierzeniami rządu. W ich rezultacie na szefa banku centralnego został wybrany Haruhiko Kuroda, dotychczasowy prezes Azjatyckiego Banku Rozwoju (ADB). Na pierwszym posiedzeniu pod jego przewodnictwem zostały zaprezentowane założenia polityki monetarnej. W ciągu dwóch lat BoJ zamierza pobudzić inflację do poziomu 2% orazi podwoić bazę monetarną dzięki skupowi aktywów na rynku. Do działań monetarnych umożliwiających wyjście ze stagnacji, a będących odpowiednikiem amerykańskiego luzowania ilościowego (*Quantitative Monetary Easing* – QME) przekonywał rząd japoński już w 2003 r. obecny szef FED, Ben Bernanke. Filozofia QME w Japonii jest zbliżona do działań FED, różni ją jednak skala interwencji. BoJ może skupować z rynku nie tylko obligacje, lecz także akcje i instrumenty oparte na rynku nieruchomości. Rządowy program zakłada, że miesięcznie QME będzie miała wartość około 70 mld USD, tj. nominalnie zbliżone działaniom FED, a realnie trzykrotnie większe – biorąc pod uwagę rozmiary PKB gospodarek Japonii i Stanów Zjednoczonych. BoJ zamierza skupić 70% emisji całego długu skarbowego w najbliższych dwóch latach w celu pobudzenia inflacji i stymulowania konsumpcji. Rząd japoński zakłada, że banki, od których zakupiono papiery wartościowe, dysponując ogromnymi zasobami gotówkowymi, zaczną inwestować w rozwój gospodarki, udzielając nowych kredytów. W konsekwencji nastąpi wzrost popytu konsumpcyjnego, a to z kolei skłoni przedsiębiorstwa do dalszego inwestowania. Ponadto inwestorzy w obliczu niskiego oprocentowania japońskich obligacji skarbowych będą poszukiwać wyższych dochodowości za granicą, zwiększając podaż jena na rynku walutowym, sprzedając jeny za dolary, euro i inne waluty [Grabowiecki 2014].

Trzecim elementem programu reform rządu Shinzō Abe jest strategia wzrostu, a w jej ramach strategia restrukturyzacji przemysłu, reforma rynku pracy, stymulowanie innowacji i wsparcie sektora MSP, strategia kreowania nowych rynków, w tym rynku usług medycznych, energii, produktów rolno-spożywczych i rybołówstwa, oraz strategia stosunków gospodarczych Japonii z zagranicą [Patrick 2013]. Rząd zamierza aktywnie stymulować wzrost inwestycji i *venture capital* w przemyśle, restrukturyzację gałęzi charakteryzujących się nadmierną konkurencją, ułatwiać fuzje i przejęcia, rozbić regionalne monopole energetyczne, a ponadto podjąć działania ukierunkowane na aktywizację zawodową kobiet i podwojenie liczby kobiet menedżerów. Zamiarem rządu jest także modernizacja rolnictwa, ponieważ Japonia jest zmuszona do importu 60% żywności [Cabinet Office Government of Japan 2013].

Rysunek 3.1. Plan reform systemowych premiera Shinzō Abe



Źródło: Cabinet Office Government of Japan 2013.

Japonia jest trzecim eksporterem i czwartym importerem w gospodarce światowej, mimo to udział wymiany handlowej w jej gospodarce jest wyraźnie mniejszy niż udział krajów UE czy rynków wschodzących Azji, a poziom umiędzynarodowienia japońskich grup *keiretsu* znacznie odbiega od ich amerykańskich czy europejskich konkurentów. Jednak znaczenie wymiany handlowej dla gospodarki japońskiej jest względnie duże, co wiąże się przede wszystkim z jej wpływem na zatrudnienie. Powyższe sprawia, że QME oddziałuje na osłabienie jena, a to z kolei stymuluje wzrost konkurencyjności japońskiego eksportu, przedsiębiorstwa poprawiają swoje wyniki, rosną ich notowania giełdowe.

Japonia pozostaje na uboczu procesów integracji regionalnej, a współpraca między krajami Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej zasadniczo ma charakter funkcjonalny. Wzrost intensywności powiązań gospodarczych ze Stanami Zjednoczonymi, UE oraz w regionie Azji i Pacyfiku jest czynnikiem dynamizującym gospodarkę. Aby sprostać „chińskiemu wyzwaniu”, w kwietniu 2013 r. premier Shinzō Abe ogłosił rozpoczęcie negocjacji o wolnym handlu w ramach *Trans-Pacific Partnership* (TPP) z udziałem Stanów Zjednoczonych, Australii, Brunei, Kanady, Chile, Malezji, Meksyku, Nowej Zelandii, Peru, Singapuru i Wietnamu, mimo silnego sprzeciwu rodzimego lobby agrarnego z LDP. Wcześniej, bo pod koniec marca, Japonia zainauguowała rozmowy o strefie wolnego handlu z UE, podobnie jak wcześniej Korea Południowa. Japonia jest drugim, po Chinach, partnerem handlowym UE (wyprzedza USA), a inwestycje japońskich korporacji plasują je na czele listy państw inwestujących w Europie. Po zakończeniu szczytu G-8 premier Shinzō Abe przedstawił program zacieśnienia współpracy z UE. Wśród zaproponowanych rozwiązań znalazły się propozycje tworzenia w kraju i za granicą nowych stref ekonomicznych, większe otwarcie na handel elektroniczny i otwieranie nowych szkół międzynarodowych. W połowie czerwca 2013 r. Shinzō Abe na spotkaniu Grupy Wyszehradzkiej w Warszawie promował technologie energetyczne rodzimego przemysłu [Grabowiecki 2014].

Dodatkowym wsparciem abenomiki, „czwartą strzałą”, która ma zapewnić premierowi reelekcję w wyborach w 2016 r., jest przyznanie Tokyo organizacji Letnich Igrzysk Olimpijskich w 2020 r. Stolica Japonii już organizowała Letnie Igrzyska w 1964 r. Władze Tokyo szacują, że organizacja igrzysk będzie wymagała wydatkowania 3 bln jenów (około 30 mld USD) na inwestycje w infrastrukturę. Przyczyni się to do stworzenia 150 tys. nowych miejsc pracy [Forbes 2013]. Sponsorem Letnich Igrzysk została Toyota, dla której najważniejszą korzyścią będzie globalna promocja własnych marek (Toyota, Lexus i Scion).

Japońska *policy mix* budzi kontrowersje nie tylko w świecie, lecz także w samej Japonii. Przez niektórych ekonomistów określana jest jako błędna, ryzykowna, bo grożąca powrotem do stagnacji, a nawet inflacją, prowadzącą do zniszczenia największych



atutów, jakimi rząd jeszcze dysponuje (niskie oprocentowanie rządowych obligacji i kredytów) (zob. tabela 3.2).

**Tabela 3.2. Rodzaje ryzyka związanego z abenomiką**

Polityka monetarna		
<p>Działania:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- obudzenie inflacji do poziomu 2% rocznie,</li> <li>- zwiększenie bazy monetarnej dzięki skupowi obligacji skarbowych.</li> </ul>	<p>Cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wzrost wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych i inwestycji przedsiębiorstw w rezultacie zwiększonych oczekiwań inflacyjnych,</li> <li>- osłabienie jena przyczyni się do wzrostu eksportu, zysków przedsiębiorstw i płac pracowników.</li> </ul>	<p>Rodzaje ryzyka:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wzrost stóp procentowych i oprocentowania kredytów,</li> <li>- podrożenie obsługi długu publicznego,</li> <li>- podrożenie importu, zwłaszcza surowców energetycznych po wygaszeniu reaktorów atomowych w następstwie katastrofalnego trzęsienia ziemi i tsunami oraz dodatkowo wzrost kosztów przedsiębiorstw i gospodarstw domowych.</li> </ul>
Polityka fiskalna		
<p>Działania:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wzrost wydatków w ramach krótkookresowego pakietu stymulującego z przeznaczeniem na cele infrastrukturalne, w tym zwłaszcza na odbudowę mostów, tuneli i dróg na obszarach dotkniętych katastrofalnym trzęsieniem ziemi i tsunami.</li> </ul>	<p>Cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- stymulowanie wzrostu gospodarczego,</li> <li>- wzrost wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych i inwestycji przedsiębiorstw.</li> </ul>	<p>Rodzaje ryzyka:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- wzrost długu publicznego,</li> <li>- spowolnienie wzrostu gospodarczego.</li> </ul>
Strategia wzrostu		
<p>Działania:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- reformy strukturalne w rolnictwie, ochronie zdrowia i sektorze energetycznym,</li> <li>- ożywienie międzynarodowej współpracy gospodarczej poprzez udział w TPP.</li> </ul>	<p>Cele:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- obniżka i nawet eliminacja taryf celnych w handlu towarami i usługami w ramach TPP,</li> <li>- wzrost napływu inwestycji zagranicznych,</li> <li>- korzyści z funkcjonowania na ogromnym rynku w ramach TPP.</li> </ul>	<p>Rodzaje ryzyka:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- otwarcie rynku artykułów rolnych,</li> <li>- ograniczenie protekcyjizmu rolnego,</li> <li>- spadek dochodów ludności rolniczej oraz pogłębienie różnic dochodowych i regionalnych dysproporcji rozwojowych.</li> </ul>

Źródło: Singh 2013.

Japoński ekonomista Takatoshi Ito (wiceminister finansów w latach 1999–2001), rozpatrując teoretyczne i praktyczne aspekty abenomiki, określa ją jako: *Jump from a bad (deflation) equilibrium to a good equilibrium*. W perspektywie analitycznej na poziomie krajowym i międzynarodowym ocenę wdrażania trzech elementów abenomiki w latach 2012–2014 przedstawiono w tabeli 3.3.

Tabela 3.3. Ocena rezultatów abenomiki

Polityka monetarna	
Krótki okres	<ul style="list-style-type: none"> <li>- korekta przewartościowanego jena (z 80 do 100 jenów za dolara),</li> <li>- wzrost notowań na Tokijskiej Giełdzie Papierów Wartościowych, indeks szerokiego rynku TOPIX w 2013 r. wzrósł o 53%, a indeks największych spółek Nikkei o 58%,</li> <li>- wzrost inflacji z -0,5 do +1,4 (cel inflacyjny 2%).</li> </ul>
Polityka fiskalna	
Krótki i średni okres	<ul style="list-style-type: none"> <li>- krótkookresowa stymulacja fiskalna,</li> <li>- średniookresowa konsolidacja fiskalna (2% PKB).</li> </ul>
Strategia wzrostu	
Długi okres	<ul style="list-style-type: none"> <li>- usprawnienie ładu korporacyjnego (<i>corporate governance</i>) poprzez utworzenie nowego indeksu JPX-Nikkei 400,</li> <li>- reforma zarządzania funduszami quasi-publicznymi,</li> <li>- promocja <i>venture business</i>,</li> <li>- reforma podatkowa,</li> <li>- stymulacja innowacji poprzez zwiększenie nakładów na badania naukowe i <i>Robotics Revolution</i>,</li> <li>- zwiększenie partycypacji zawodowej kobiet,</li> <li>- większa elastyczność zatrudnienia,</li> <li>- złagodzenie polityki imigracyjnej i zwiększenie zatrudnienia wysoko wykwalifikowanych obcokrajowców,</li> <li>- nowe stymulatory wzrostu w silnie przeregulowanych sektorach, w tym radykalna reforma polityki rolnej i sektora ochrony zdrowia oraz wysokiej jakości usług.</li> </ul>

Źródło: Ito 2014.

### 3.5. Podsumowanie

Abenomika opiera na działaniach inspirowanych zaleceniami dwóch przeciwstawnych kierunków w myśli ekonomicznej. Polityka monetarna i fiskalna to keynesowskie stymulowanie popytu, natomiast strategia wzrostu opiera się na ekonomii podażowej. Abenomika w istocie zmierza do krótkofalowego wsparcia gospodarki i długofalowej strategii rozwoju przemysłu, modernizacji rolnictwa, liberalizacji rynku pracy, innowacyjnego rozwoju i ekspansji eksportowej. Realizacja działań długofalowych może przyczynić się do przebudowy dotychczasowego modelu społeczno-gospodarczego Japonii.

Radykalne zmiany w polityce monetarnej i fiskalnej prowadzą do szeregu zagrożeń. Jednym z najważniejszych jest inflacja, znacznie wyższa od celu inflacyjnego. Istotnym zagrożeniem może być ryzyko wygaśnięcia początkowego impulsu monetarnego i fiskalnego oraz niezadziałanie strategii wzrostu. Wówczas gospodarkę Japonii będą trapić stare, nierozwiązane problemy. Ponadto duża zmienność na rynku długu i walutowym może spowodować awersję inwestorów zagranicznych, społeczeństwo poniesie wówczas straty w związku ze zmniejszeniem oszczędności, a przedsiębiorstwa podejmą nieracjonalne decyzje inwestycyjne wywołane pierwotnym impulsem.

Słabością abenomiki może być także ograniczony wpływ deprecjacji jena na wzrost eksportu. Ponadto odzyskanie przez Japonię pozycji na gospodarczej arenie międzynarodowej może okazać się trudne do osiągnięcia.

## Literatura

- Anderssen C. [2009], *Krótką historia gospodarcza Japonii, Od Samurajów do Sony*, Wydawnictwo Akademickie Dialog, Warszawa 2009.
- Bossak J. [2010], *Japonia a globalny kryzys gospodarczy*, w: *Państwa narodowe wobec kryzysu ekonomicznego*, redakcja naukowa J. Osiński, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Bossak J. [2008], *Instytucje, rynki i konkurencja we współczesnym świecie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Bremner B., Iwamoto M., Webb A. [2014], *Imperium się kurczy*, „Bloomberg Businessweek”, nr 5(102).
- Cabinet Office Government of Japan [2013], *Key Points of the Basic Policies for Economic and Fiscal Management and Reform*, [http://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/cabinet/2013/item\\_02.pdf](http://www5.cao.go.jp/keizai-shimon/kaigi/cabinet/2013/item_02.pdf) (20.09.2013).
- Caballero R.J., Hoshi T., Kashyap A. K [2006], *Zombie Lending and Depressed Restructuring in Japan*, Working Paper 12129, NBER.
- Dąbrowski M. [2013], *Abenomika – nowa polityka gospodarcza Shinzo Abe*, <http://www.polska-azja.pl/2013/01/18/dabrowski-abenomika/> (20.09.2013).
- EM-DAT: The OFDA/CRED International Disaster Database, [www.em-dat.net](http://www.em-dat.net) – Université Catholique de Louvain – Brussels – Belgium.
- Forbes [2013], *The 2020 Olympics: A 'Fourth Arrow' For Abenomics And Second Term For Abe*, <http://www.forbes.com/sites/stephenharner/2013/09/10/the-2020-olympics-a-fourth-arrow-for-abenomics-and-second-term-for-abe/> (21.08.2014).
- Grabowiecki J. [2000], *Japonia. Powojenna dynamika i równowaga gospodarcza*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Grabowiecki J. [2005], *Przyczyny stagnacji gospodarczej Japonii*, „Gospodarka Narodowa”, nr 4/5.
- Grabowiecki J. [2006], *Grupy kapitałowo-przemysłowe keiretsu w nowych uwarunkowaniach rozwojowych gospodarki Japonii. Przyczyny regresu*, Wydawnictwo UwB, Białystok.
- Grabowiecki [2014], *Abenomika jako nowa polityka gospodarcza przezwyciężania stagnacji w Japonii*, w: *Nowe procesy w gospodarce światowej. Wnioski dla Polski*, red. A. Budnikowski, A. Kuźniar, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Hayashi F., Prescott E.C. [2002], *The 1990s in Japan: A Lost Decade*, „Review of Economic Dynamics”, no. 5(1).
- Hoshi T., Kashyap A.K. [2004], *Japan's Financial Crisis and Economic Stagnation*, „Journal of Economic Perspectives”, no. 18(1).
- IMF [2014], *Total Reserves*, <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD/countries?display=default%20%282> (29.08.2014).

- Ito T. [2014], *Agenda for Sustainable Growth of Japanese Economy*, ESRI Conference.
- Johnson C. [1982], *MITI and Japanese Miracle. The Growth of Industrial Policy 1925–1975*, Stanford University Press, Stanford.
- Krawczyk M. [2013], *Pułapka płynności a monetarna akomodacja polityki fiskalnej*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Kuttner K.N., Posen A.S. [2001], *The Great Recession: Lessons for Macroeconomic Policy from Japan*, „Brookings Paper on Economic Activity”, no. 2.
- METI [2013], *White Paper on International Economy and Trade 2013*, <http://www.meti.go.jp/english/report/data/gIT2013maine.html> (20.09.2013).
- MOF [2014], *How Big Is Japan's Debt?*, <http://www.mof.go.jp/english/gallery/201407e.htm> (16.06.2015).
- MOFA [2014], *Japan is back*, [http://www.mofa.go.jp/announce/pm/abe/us\\_20130222en.html](http://www.mofa.go.jp/announce/pm/abe/us_20130222en.html) (20.08.2014).
- Patrick H. [2013], *Abenomics: Japan's New Economic Policy Package*, Columbia Business School, Center on Japanese Economy and Business, Occasional Paper Series 62, <http://academiccommons.columbia.edu/item/ac:163445> (21.09.2013).
- Rzońca A. [2014], *Kryzys banków centralnych. Skutki stopy procentowej bliskiej zera*, C.H. Beck, Warszawa.
- Singh P.P. [2013], *Abenomics: The Objectives and the Risks*, Business Reporter, BBC News, <http://www.bbc.com/news/business-23339712> (30.08.2014).
- Stefanicki R. [2012], *Strzeż się fałszywych gejsz*, „Gazeta Wyborcza”, Magazyn świąteczny z dnia 20 marca 2012 r.
- Smith C. [2012], *The Curious Case of Japan in the 21st Century*, <http://www.forbes.com/sites/modeledbehavior/2012/08/06/the-curious-case-of-japan-in-the-21st-century/> (20.08.2014).

---

## STRESZCZENIE

---

Japoński model społeczno-gospodarczy wyraźnie różni się od amerykańskich czy europejskich rozwiązań. Rządzi nim ciągle zasada nadrzędności dobra wspólnego, harmonii społecznej i współdziałania, a nie konkurencja. Próby reform podejmowane w latach 90. XX wieku i w pierwszej dekadzie XXI wieku okazały połowiczne i nieskuteczne. Syndrom gospodarczej niemocy próbuje przełamać rząd premiera Shinzō Abe, wprowadzając radykalne reformy gospodarcze, określane mianem abenomiki.

Abenomika opiera się na działaniach inspirowanych zaleceniami dwóch przeciwstawnych kierunków w myśli ekonomicznej. Polityka monetarna i fiskalna to keynesowskie stymulowanie popytu, natomiast strategia wzrostu korzysta z zaleceń ekonomii podażowej. Abenomika zmierza do krótkofalowego stymulowania gospodarki i długofalowej strategii wsparcia

rozwoju przemysłu, modernizacji rolnictwa i ekspansji eksportowej. Realizacja działań długofalowych może przyczynić się do przebudowy dotychczasowego modelu społeczno-gospodarczego Japonii.

**Słowa kluczowe:** model gospodarczy, polityka fiskalna, polityka pieniężna, strategia wzrostu

---

## ABSTRACT

---

### ABENOMICS – TURN OR CONTINUATION IN JAPANESE SOCIO-ECONOMIC MODEL

At the beginning of the nineties of the 20<sup>th</sup> century, the Japanese economy definitely lost its high dynamics of development and fell into a long-term stagnation and deflation. The attempts of reforms made by the successive governments have turned out to be partial and ineffective. The syndrome of economic impotence appears to be vanishing due to the unorthodox activities undertaken by the government of Prime Minister Shinzō Abe. Abenomics is a “Policy mix” and great economic experiment of Japanese government set up to overcome the stagnation and deflation, and put in on a sustainable growth path. It consists of three elements: aggressive monetary easing, flexible fiscal policy, and growth strategy.

The aim of this article is to analyze of abenomics from point of view changes of Japanese socio-economic model.

**Key words:** abenomics, fiscal and monetary policy, growth strategy



## 4. ROZWÓJ SPOŁECZNO-GOSPODARCZY A WYZWANIA POLITYKI TRANSPORTOWEJ W CHINACH I INDIACH

### 4.1. Wprowadzenie

Transport uważa się za jedną z podstawowych determinant rozwoju ze względu na szereg pozytywnych efektów zewnętrznych, które generuje zarówno w wymiarze gospodarczym, jak i społecznym [zob. m.in.: *Transport* 2007, s. 1–4; Rodrigue, Notteboom 2014; Mendyk 2009, s. 22–28; National Research Council 2002]. We współczesnym świecie znaczenie systemów transportowych odzwierciedla się wielowymiarowo. Z jednej strony bowiem najbardziej rozwinięte kraje na świecie dysponują najlepszą infrastrukturą transportową, która poprzez efekty mnożnikowe wpływa pod wieloma względami na ich przewagę konkurencyjną. Z drugiej strony kraje rozwijające się, zwłaszcza tzw. kraje wschodzące<sup>1</sup> zabiegają o intensywne inwestycje transportowe, będące niejednokrotnie priorytetem polityki transportowej, aby owe efekty mnożnikowe wzmocnić. Wreszcie kraje słabiej rozwinięte i/lub znajdujące się w trudniej sytuacji gospodarczej ulegają marginalizacji bądź też zmagają się z wieloma trudnościami w dążeniach do poprawy infrastruktury transportowej, ale i tak niewystarczający poziom jej rozwoju przeważa często o braku sukcesu w tym zakresie<sup>2</sup>. Wydajny i efektywny transport przesądza bowiem zarówno o możliwości rozwoju gospodarki narodowej oraz gospodarek regionalnych i lokalnych, jak i o pozycji

---

\* Dr, Uniwersytet Opolski, Katedra Geografii Ekonomicznej i Gospodarki Przestrzennej.

<sup>1</sup> Za kraje (rynk wschodzące) są uznawane państwa cechujące się szybkim tempem wzrostu gospodarczego, potwierdzonego odpowiednim poziomem wybranych wskaźników ekonomicznych [MSCI 2014a]. Obecnie są wyróżnione 23 rynki wschodzące z Ameryki, Europy, Afryki Środkowo-Wschodniej i Azji [MSCI 2014b]. Za najważniejsze kraje wschodzące często uważa się tzw. kraje BRICS (*Brazil, Russia, India, China, South Africa*) – akronim BRICS został wykorzystany po raz pierwszy w raporcie z 2001 r. dotyczącym perspektyw gospodarczych tych właśnie krajów [Brazilian Ministry of External Relations].

<sup>2</sup> Można tu m.in. powołać się na badania przeprowadzone przez Ernst & Young. Zgodnie z ich wynikami niedostateczna infrastruktura transportowa i logistyczna stanowi piątą pod względem znaczenia czynnik utrudniający inwestycje w Afryce [Ernst & Young 2011].

ekonomicznej na arenie międzynarodowej. Na przykład główne, najbardziej wydajne szlaki transportowe łączą najbardziej rozwinięte centra gospodarcze świata, zaś handel światowy obsługują w większości przewoźnicy z krajów rozwiniętych [*Transport i spedycja...* 2002, s. 38–42].

Zależność pomiędzy rozwojem społeczno-gospodarczym a transportem uwiadacza się silnie w państwach wschodzących, odznaczających się coraz większą populacją i coraz silniejszym rozwojem gospodarczym na tle całego świata. Rozdział ma na celu określenie głównych trendów rozwoju transportu w dwóch największych krajach wschodzących pod względem liczby ludności – Chinach i Indiach – ze szczególnym naciskiem na bieżące wyzwania transportowe wynikające z obecnych trendów rozwoju społeczno-gospodarczego w omawianych państwach. Są to kraje o ogromnej powierzchni i liczbie ludności, a także wielkim i coraz mocniejszym potencjale gospodarczym, co pozostaje w silnym związku z kwestiami transportowymi. Pod uwagę wzięto nie tylko wymagania wynikające z dążenia do intensyfikacji procesów rozwojowych, lecz także implikacje wynikające z zaistniałej ścieżki rozwoju transportu i celów polityki transportowej. Doświadczenia państw rozwiniętych wskazują bowiem, że mechanizm rynkowy i niedostateczna (bądź nieodpowiednia) ingerencja państwa na rzecz wzmocnienia pozytywnych efektów zewnętrznych transportu prowadzi najczęściej do eskalacji efektów negatywnych oraz ich bezpośrednich i pośrednich konsekwencji. W pierwszym rzędzie przedstawiono główne argumenty przemawiające za znaczeniem transportu dla rozwoju społecznego i gospodarczego. Następnie przedstawiono skrótową charakterystykę transportu w Indiach i Chinach, opartą na podstawowych wskaźnikach, opisano również główne cele polityki transportowej. W końcowej części rozdziału omówiono obecne i potencjalne wyzwania i konsekwencje działań na rzecz rozwoju systemów transportowych analizowanych krajów, przy uwzględnieniu zarówno ekonomicznych efektów o różnym zasięgu (lokalnym, krajowym i międzynarodowym), jak i różnorodnych implikacji społecznych, gospodarczych czy środowiskowych. W rozdziale wykorzystano w głównej mierze raporty i dane statystyczne OECD, Banku Światowego i BRICS.

## 4.2. Rola transportu w kontekście rozwoju społeczno-gospodarczego

Już Adam Smith [1776] zwrócił uwagę na dwa fundamentalne ekonomiczne aspekty, w których ujawniają się korzyści ze sprawnie funkcjonującego systemu transportowego i rozwiniętej infrastruktury, a mianowicie przestrzenną dystrybucję aktywności ekonomicznej i podział pracy. Wydajny i efektywny transport nie tylko warunkuje procesy globalizacji czy internacjonalizacji, lecz także oddziałuje



na możliwości rozwoju na poziomie lokalnym, regionalnym i krajowym. W wymiarze gospodarczym za jeden z najważniejszych efektów – poza korzyściami wskazanymi przez A. Smitha – można uznać mobilność czynników produkcji, dzięki której możliwa staje się ekspansja rynków, korzyści skali, obniżka cen oraz większa dostępność produktów i usług. To z kolei wpływa na efektywność produkcji, poziom konsumpcji, a tym samym kształtuje konkurencyjność gospodarek na różnych poziomach [zob. m. in. Krugman 1998; *Transport* 2007, s. 1–4; Rodrigue, Notteboom 2014; Wachs 2011]<sup>3</sup>. Jak już wspomniano powyżej, poziom rozwoju transportu determinuje kondycję gospodarek krajowych, wpływa na kształtowanie przewagi komparatywnej, a także udział w handlu międzynarodowym.

Nie można również pominąć rozlicznych pozytywnych efektów składających się na społeczną rolę transportu. W pierwszym rzędzie można nawiązać do korzyści gospodarczych w postaci efektywniejszego funkcjonowania rynku pracy, który też dzięki transportowi zwiększa swój zasięg<sup>4</sup>. Powoduje to z jednej strony mniejsze bezrobocie, większą swobodę przestrzennego poruszania się po rynku pracy, wpływa na wzrost zamożności i/lub ograniczenie ubóstwa, a tym samym zmniejsza prawdopodobieństwo wykluczenia społecznego i poprawia jakość życia. W ten sam sposób można odnieść się do jednej z podstawowych społecznych funkcji transportu, a mianowicie umożliwiania bądź poprawy dostępu do różnego rodzaju usług, w tym usług publicznych, takich jak: służba zdrowia, administracja, edukacja, kultura itp. Nietrudno zauważyć, że poza determinowaniem poziomu i jakości życia stanowią one filary kształtowania społeczeństwa (w tym są niezwykle istotne dla budowania kapitału ludzkiego i społecznego), narodu i samego państwa [zob. m.in. World Bank 1999, s. 4–22; Mathew, Krishna Rao 2006, s. 3.1–3.5]. Nie bez znaczenia pozostają kwestie obronności państwa, bezpieczeństwa obywateli czy efektywność działania służb ratowniczych różnego rodzaju. Transport można uznać również za jeden z czynników ważnych z punktu widzenia budowania równości i sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej. Z jednej strony odpowiedni poziom transportu poprzez poprawę dostępności wielu usług i obiektów infrastruktury społecznej może wpłynąć na zmniejszanie się nierówności społecznych na poziomie krajowym, z drugiej natomiast może być rozpatrywany jako podstawa akcji humanitarnych, pomocy w przypadku klęsk żywiołowych, epidemii itp. na skalę światową.

<sup>3</sup> Należy również zauważyć, że nie zawsze rozwój transportu wpływa na wzrost i rozwój gospodarczy, czego przykładem są ogromne inwestycje w kolej w Stanach Zjednoczonych, które nie przyniosły spodziewanych rezultatów w przeciwieństwie do istniejącej już sieci dróg lądowych [Fogel 1962, 1964, cyt. za Banerjee i in. 2012, s. 2].

<sup>4</sup> Jako przykład sprawnie działającego systemu transportowego umożliwiającego międzynarodowy zasięg rynku pracy można wskazać jednolity rynek Unii Europejskiej i efekty w obszarze swobodnego przepływu osób.

Omawiając znaczenie transportu nie można jednak skupić się wyłącznie na korzyściach wynikających z odpowiedniego funkcjonowania tego sektora. Intensyfikacja procesów transportowych wpływa bowiem również na zwiększanie się tzw. negatywnych efektów zewnętrznych, do których można zaliczyć w szczególności kongestię, wypadki, zanieczyszczenie powietrza, wody i gleby, hałas i wibracje, nadmierne zużycie energii czy zajętość terenu i niszczenie krajobrazu [zob. m.in. IWW i INFRAS 2000, 2004; European Commission 2008]. W zależności od kierunków rozwoju systemu transportowego, wielości i intensywności procesów transportowych będących pochodną procesów społeczno-gospodarczych, a także poziomu rozwoju i popularności poszczególnych gałęzi koszty zewnętrzne transportu objawiają się z różną siłą. Współcześnie jednak kraje rozwinięte i rozwijające się borykają się z wyzwaniami dotyczącymi ograniczania kosztów zewnętrznych transportu, koncentrując się głównie na ograniczaniu transportu drogowego i promowaniu bardziej przyjaznych środowisku i człowiekowi gałęzi transportu, takich jak: transport kolejowy, wodny, zbiorowy transport osobowy, jazda rowerem czy chodzenie na piechotę [zob. m.in. OECD 2002].

Próbując skonstatować, jaką rolę odgrywa system transportowy w krajach wschodzących, należałoby wymienić szereg kwestii. Jako wiodące kierunki oddziaływania w procesie rozwoju społeczno-gospodarczego można tu wskazać:

- oddziaływanie na rozwój gospodarek krajowych, regionalnych i lokalnych, jak również na spójność i równomierność przestrzenną procesów rozwojowych;
- oddziaływanie na konkurencyjność gospodarek wschodzących na arenie międzynarodowej, m.in. poprzez kształtowanie oferty asortymentowej i cenowej produktów krajowych przeznaczonych na eksport i atrakcyjności inwestycyjnej dla produkcyjnych czy usługowych przedsiębiorstw zagranicznych (międzynarodowych) i tym samym udziału w wymianie międzynarodowej;
- determinowanie rozwoju społecznego, m.in. wskutek poprawy dostępności różnego rodzaju usług i obiektów, poprawy funkcjonowania rynku pracy, poprawy bezpieczeństwa, zwiększania równości wewnątrzpokoleniowej itp., co z kolei wpływa na poziom i jakość życia;
- obniżanie możliwości rozwojowych w sferze społecznej i gospodarczej z powodu negatywnych efektów zewnętrznych transportu.

Kierunki te można uznać za ogólnie zarysowane i zbieżne ze sferami oddziaływania transportu w różnych regionach świata. Z tego względu, aby określić, jakie wyzwania stoją przed krajami wschodzącymi, jest niezbędna przynajmniej krótka analiza sytuacji transportowej w analizowanych państwach, czemu poświęcono kolejny podpunkt.

### 4.3. Rozwój transportu w Chinach i Indiach

O poziomie i kierunkach oddziaływania transportu na rozwój społeczno-gospodarczy, a co za tym idzie – o specyfice wyzwań w ramach polityki transportowej danego kraju czy regionu decyduje szereg czynników, takich jak: poziom rozwoju gospodarczego i społecznego, poziom rozwoju systemów transportowych, wielkość wymiany wewnątrz krajowej i międzynarodowej, system polityczny i poziom ingerencji rządu (a także organizacji, instytucji i ugrupowań integracyjnych) itp. Z tego względu dwa omawiane kraje wschodzące – Indie i Chiny – znajdują się w zdecydowanie odmiennej sytuacji w porównaniu do państw wysoko czy średnio rozwiniętych, ale też w porównaniu do wielu innych krajów zaliczanych do rynków wschodzących. Szczegółowa analiza uwarunkowań rozwoju systemów transportowych omawianych krajów nie jest możliwa na łamach niniejszego opracowania, niemniej jednak w tabeli 4.1 zaprezentowano podstawowe wskaźniki obrazujące rozwój w Chinach i Indiach w latach 2000–2012.

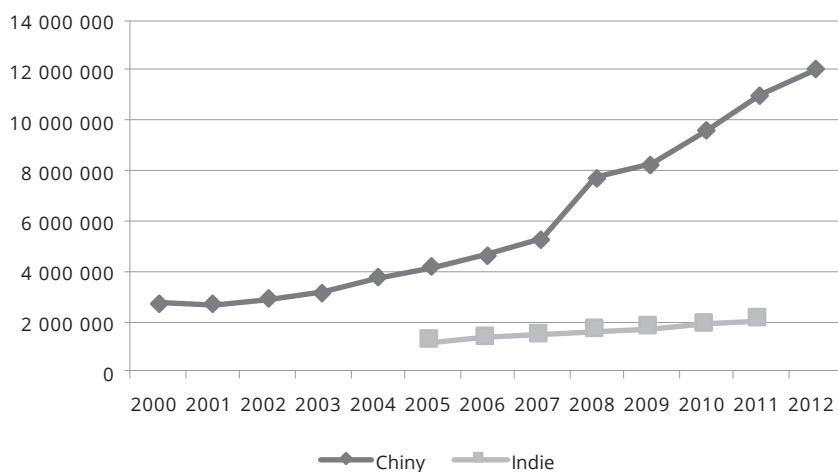
Tabela 4.1. Wybrane wskaźniki obrazujące rozwój Chin i Indii w latach 2000–2012

Wybrane wskaźniki	2000	2005	2010	2011	2012
liczba ludności (w mln)					
Chiny	1 280,43	1 318,18	1 359,82	1 368,44	1 377,07
Indie	1 042,26	1 127,14	1 205,63	1 221,16	1 236,69
gęstość zaludnienia (liczba ludności na 1000 km <sup>2</sup> )					
Chiny	131 908,3	135 797,1	140 087,2	140 975,1	141 863,7
Indie	107 372,6	116 117,1	124 202,1	125 802,1	127 402,1
PKB w cenach bieżących (w mln USD)					
Chiny	1 198 474,94	2 256 902,59	5 930 502,27	7 321 891,95	8 229 490,03
Indie	476 609,15	834 215,01	1 708 458,88	1 880 100,14	1 858 744,74
wzrost PKB (w %)					
Chiny	.	12,7	10,4	9,3	7,7
Indie	.	14,1	10,3	6,6	4,7
PKB <i>per capita</i> (w USD)					
Chiny	949,18	1 731,13	4 433,34	5 447,31	6 092,78
Indie	457,28	740,11	1 417,07	1 539,61	1 503,00
wskaźnik wartości importu (2000 = 100)					
Chiny	100,00	293,28	620,49	774,80	807,94
Indie	100,00	277,29	679,76	901,47	949,80
wskaźnik wartości eksportu (2000 = 100)					
Chiny	100,00	299,98	562,78	635,77	681,76
Indie	100,00	180,36	278,39	317,87	309,87

Źródło: OECD 2014; World Bank 2014a.

Jak wynika z tabeli 4.1, zarówno Chiny, jak i Indie doświadczały w latach 2000–2012 dynamicznego wzrostu gospodarczego nawet pomimo panującego kryzysu światowego. Z punktu widzenia wyzwań stojących przed systemami transportowymi omawianych państw istotne jest również bogacenie się społeczeństw, ponieważ z reguły wzrost zamożności pociąga za sobą z jednej strony rosnącą mobilność społeczeństw, z drugiej zaś zmianę nawyków transportowych w kierunku tych gałęzi i środków transportu, które w większym stopniu spełniają wymagane postulaty transportowe [szerzej m.in. Mendyk 2009, s. 101–104]. Najczęściej przejawia się to rosnącą popularnością transportu drogowego, przy czym w przewozach osób – głównie motoryzacji indywidualnej<sup>5</sup>. Uwagę należy zwrócić również na rosnący wolumen wymiany międzynarodowej. W latach 2000–2012 wartość importu w Chinach wzrosła ośmiokrotnie, a w Indiach ponad dziewięciokrotnie, natomiast wartość eksportu odpowiednio niemal siedmiokrotnie i trzykrotnie. Ma to ogromne znaczenie pod względem wydajności i efektywności transportu, ponieważ wymiana międzynarodowa bez transportu byłaby niemożliwa, a co więcej, poziom rozwoju transportu warunkuje jej opłacalność. Oczywiście wzrost produkcji krajowej również pociąga za sobą wzrost przewozów – zarówno czynników produkcji do przedsiębiorstw, jak i towarów do odbiorców.

Rysunek 4.1. Wzrost wielkości lądowych przewozów towarów w Chinach i w Indiach w latach 2000–2012 (w tonokilometrach)



Źródło: OECD 2014.

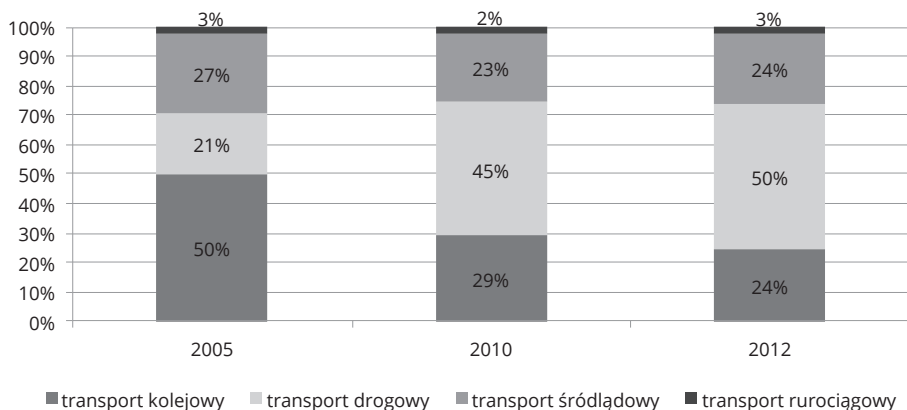
<sup>5</sup> Przykładem mogą tutaj być – poza analizowanymi krajami – państwa Europy Środkowo-Wschodniej, w których w okresie transformacji, a zwłaszcza po przystąpieniu do Unii Europejskiej, gwałtownie wzrósł wskaźnik motoryzacji, a transport drogowy zaczął znacząco dominować w przewozach osób i ładunków [EUROSTAT].

Na rysunku 4.1 zaprezentowano zmiany jedynie w lądowych przewozach towarów w omawianych krajach w latach 2000–2012. Wielkość przewozów wyrażana w tonokilometrach wzrosła w Chinach ponad czterokrotnie, natomiast w Indiach tylko w latach 2005–2011 ponad dwukrotnie. Duże znaczenie ma fakt, iż wielkość przewozów towarów rosła w wolniejszym tempie aniżeli produkt krajowy brutto i wolumen handlu zagranicznego, ponieważ uzależnienie wzrostu gospodarczego od transportu może często powodować problemy związane z wydajnością systemów transportowych, co może się przekładać na spowolnienie wzrostu<sup>6</sup>.

Jak już wspomniano, istotną rolę odgrywa nie tylko wielkość przewozów, lecz także sposób przewozu, w tym między innymi struktura gałęziowa. Każda z gałęzi transportu w odmienny sposób spełnia postulatory transportowe, takie jak szybkość i czas przewozu, masowość, punktualność itp., co wpływa m.in. na poziom kosztów i tym samym kondycję przedsiębiorstw, a także sprawność i opłacalność wymiany i w rezultacie na tempo rozwoju gospodarczego. Przeważnie transport drogowy w najlepszym stopniu spełnia jednocześnie postulatory szybkości, czasu i elastyczności dostaw, a także bezpieczeństwa. Jest też jedyną gałęzią umożliwiającą transport bezpośredni, a pomimo słabej regresji kosztów jednostkowych koszty transportu niejednokrotnie są porównywalne do kosztów przewozów kolejną [zob. m.in. Rydzkowski i Wojewódzka-Król 2007, s. 46–48]. Na rysunkach 4.2 i 4.3 ujęto strukturę gałęziową lądowych przewozów towarowych w Chinach w latach 2005–2012 i w Indiach w latach 2005–2011. W obu krajach zauważalny staje się coraz większy udział transportu drogowego, przy czym w Chinach zmiany te są zdecydowanie bardziej dynamiczne – w ciągu zaledwie kilku lat udział transportu drogowego wzrósł z 21% do 50% kosztem innych gałęzi. Pociąga to za sobą kilka istotnych konsekwencji. Przede wszystkim wszelkie przewozy mogą odbywać się pod warunkiem istnienia odpowiedniej infrastruktury. Należy tę infrastrukturę nie tylko zbudować, lecz także utrzymywać, co zostało omówione poniżej. Po drugie zmiany te powodują kolejne efekty gospodarcze i społeczne, np. rozwój sektora motoryzacyjnego, wzrost miejsc pracy w tym sektorze i w sektorach pokrewnych, a niejednokrotnie też załamanie w sektorach związanych z innymi gałęziami. W omawianych krajach ten ostatni efekt nie miał miejsca, ponieważ pomimo zmiany struktury gałęziowej wzrost wielkości przewozów odnotowano we wszystkich gałęziach [OECD 2014]. Wreszcie rosnący wolumen przewozów drogowych pociąga za sobą wyższy poziom negatywnych efektów zewnętrznych transportu, co powoduje bezpośrednio i pośrednio peyoratywne konsekwencje gospodarcze i społeczne.

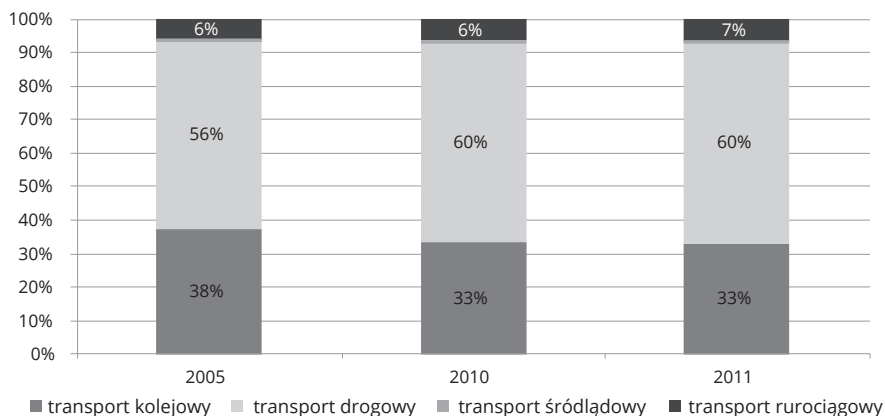
<sup>6</sup> Na przykład Unia Europejska postawiła sobie za cel oddzielenie wzrostu gospodarczego od wzrostu wielkości przewozów m.in. właśnie ze względu na niemożność ciągłego rozwoju systemów transportowych [zob. m.in. Skala 2012].

Rysunek 4.2. Struktura gałęziowa lądowych przewozów towarów w Chinach w latach 2005–2012 (według tonokilometrów)



Źródło: OECD 2014.

Rysunek 4.3. Struktura gałęziowa lądowych przewozów towarów w Indiach w latach 2005–2011 (według tonokilometrów)



Źródło: OECD 2014.

Omawiając przewozy towarowe w Chinach i w Indiach, nie można pominąć transportu morskiego, a to z kilku powodów. Oba kraje mają dostęp do oceanów i transport morski jest kluczową determinantą wymiany handlowej z innymi regionami świata, zwłaszcza ze względu na niedostateczny rozwój sieci transportowej łączącej Azję z Europą. Dodatkowo przewozy statkami morskimi są relatywnie tanie i bezpieczne, mimo że czas przewozu jest najdłuższy w porównaniu do innych gałęzi. Chiny w 2010 r. znajdowały się w pierwszej dziesiątce krajów pod względem tonażu

statków według kraju rejestracji, a także tonażu obsługiwanego przez przewoźników według kraju pochodzenia [Maritime Knowledge Centre 2012, s. 12]. Z kolei w Indiach w latach 2000–2012 wielkość przewozów kontenerowych obsługiwanych przez transport morski wzrosła z nieco ponad 32 mln do ponad 119 mln ton, a zatem niemal czterokrotnie.

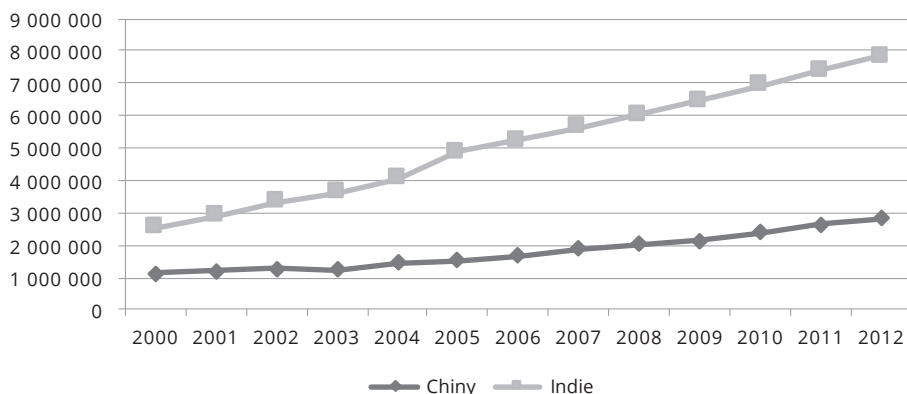
Warto zaznaczyć, że na wielkość wymiany międzynarodowej Chin i Indii, a zatem także na wielkości przewozów i na wyzwania w tym zakresie dla polityki transportowej, oddziałuje kilka czynników. Jednym z nich jest przynależność do ugrupowania integracyjnego ASEAN i do grupy państw BRICS, które mają na celu umocnienie pozycji globalnej krajów do nich przynależących. Ponadto istotną rolę odgrywają inwestycje zagraniczne – te, których celem jest terytorium Chin i Indii, ale również inwestycje chińskie i indyjskie w innych regionach świata. Efektywność tych inwestycji jest ściśle związana z efektywnością i wydajnością systemów transportowych.

Jak zaznaczono powyżej, tak ogromny wzrost wielkości przewozów przy zmianie struktury gałęziowej pociąga za sobą konieczność inwestycji w systemy transportowe w celu wspierania lub przynajmniej utrzymania ich wydajności. Na przykład w Chinach infrastruktura transportu drogowego była znacząco niedoinwestowana, co na przełomie wieków skłoniło rząd do podjęcia ogromnych inwestycji, a jako jeden z głównych programów ustanowiono Narodowy System Głównych Autostrad (*National Trunk Highway System* – NTHS) [Nogales 2004, s. 1]. W inne gałęzie również zainwestowano spore kwoty pieniędzy, jednak priorytet przypadł infrastrukturze drogowej – w latach 2000–2004 średniorocznie przeznaczono na nią około 35 mld USD, podczas gdy na następną w kolejności infrastrukturę kolejową – około 10 mld USD, sieć metra – około 4,5 mld USD, a najmniejsze kwoty przeznaczono na porty morskie, infrastrukturę lotniczą i najsurowiej potraktowaną infrastrukturę śródlądową. W kolejnych latach wartość inwestycji znacząco wzrosła, zwłaszcza w infrastrukturę drogową. Poniesienie tak ogromnych nakładów ze środków centralnych nie było możliwe – w odniesieniu do transportu drogowego zaledwie w około 1,5% zostały one pokryte ze środków budżetu rządowego, największą część stanowiły pożyczki wewnętrzne (z Chińskiego Banku Rozwoju i obligacji rządowych) [*Freight Mobility...* 2008]. W Indiach w latach 2004–2009 średniorocznie w infrastrukturę transportu lądowego inwestowano ponad 6 mld EUR (w cenach stałych, co wynosi niemal 8 mld USD), przy czym dla infrastruktury drogowej średnioroczne nakłady to ponad 4,5 mld EUR (niemal 6 mld USD) [OECD 2014]. Bardzo dużą rolę w zakresie wspierania finansowego inwestycji transportowych odgrywa również Bank Światowy, zwłaszcza w kontekście rozwoju zrównoważonego transportu miejskiego, a także Azjatycki Bank Rozwoju [zob. m.in. World Bank 2007].

Rosnący wolumen przewozów towarowych i wynikające stąd wyzwania w zakresie polityki transportowej to nie jedyne naglące kwestie w analizowanych krajach

wschodzących. Chiny i Indie to najludniejsze państwa na świecie, ze stale rosnącą populacją i – co za tym idzie – gęstością zaludnienia. Co istotne, w Chinach liczba ludności w 2012 r. była o 140 mln większa aniżeli w Indiach, jednak przyrost ludności w okresie 2000–2012 wyniósł tam około 7,5%, podczas gdy w Indiach – około 18,6% (zob. tabela 4.1). Wynika to nie tylko z dynamiki procesów demograficznych w Indiach, lecz także z ustanowionej pod koniec lat 70. kontroli populacji w przeludnionych Chinach. Polityka ta w 2013 r. uległa złagodzeniu, co może odzwierciedlić się w przyszłym gwałtowniejszym wzroście liczby ludności [Gazeta Wyborcza 2013]. Procesy te w połączeniu z coraz większym dobrobytem i zmianami stylu życia wskutek globalizacji i internacjonalizacji w ogromnym stopniu oddziałują na intensyfikację procesów transportowych, co obrazują dane zawarte na rysunkach 4.4 i 4.5.

Rysunek 4.4. Wzrost wielkości lądowych przewozów osób w Chinach i w Indiach w latach 2000–2012 (w mln osób)



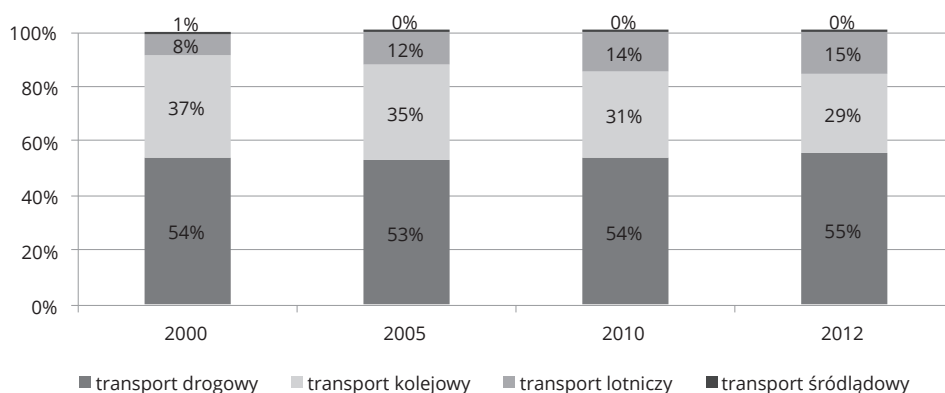
Źródło: OECD 2014.

W latach 2000–2012 wielkość przewozów osób wzrosła w Chinach ponad trzykrotnie, zaś w Indiach ponad dwuipółkrotnie. O ile gałęziowa struktura przewozów w Chinach nie uległa gwałtownym przemianom, o tyle wzrost liczby podróżujących osób pociąga za sobą znaczną intensyfikację procesów transportowych. Na uwagę zasługuje jednak fakt, iż maleje rola kolei, rośnie natomiast znaczenie transportu lotniczego. Można to powiązać z coraz większą otwartością Chin czy jej coraz silniejszą pozycją w handlu międzynarodowym, co odzwierciedla się również w zagranicznych kontaktach biznesowych. Mimo że udział transportu drogowego w przewozach osób w Chinach nie zwiększa się znacząco, wzrost liczby podróży i podróży wraz ze zmianą zachowań transportowych wynikającą z rozwoju społeczno-gospodarczego przekłada się na coraz większą popularność motoryzacji indywidualnej. W latach 2000–2011 liczba samochodów prywatnych wzrosła w tym kraju z 15 do 71 mln,



a wskaźnik motoryzacji (liczba samochodów na 1000 mieszkańców) podniósł się z 12 do 53 [BRICS 2011; *Number of Privatecars...* 2011]. Z jednej strony czyni to Chiny jednym z największych rynków motoryzacyjnych na świecie, a z drugiej powoduje mnogość problemów społecznych i ekonomicznych wynikających z negatywnych efektów zewnętrznych transportu.

Rysunek 4.5. Struktura gałęziowa przewozów osób w Chinach w latach 2000–2012 (w pasażerokilometrach)



Źródło: BRICS 2013, s. 144–145.

Struktura gałęziowa przewozów w Indiach jest trudna do jednoznacznego określenia i przeanalizowania ze względu na brak dokładnych danych w tym zakresie, dotyczących zwłaszcza drogowych przewozów osób. Niemniej jednak w latach 2001–2011 liczba pojazdów drogowych wzrosła w tym kraju z nieco poniżej 55 mln do niemal 142 mln, w tym liczba samochodów z ponad 5 mln do niemal 15,5 mln (wzrost wskaźnika motoryzacji z 5 do niemal 13). Na uwagę zasługuje fakt, że zarówno w Chinach, jak i w Indiach ogromną popularnością cieszą się pojazdy dwukołowe. Choć ich liczba w Indiach wzrosła z ponad 38 mln w 2001 r. do niemal 102 mln w 2011 r., tempo wzrostu jest tutaj niższe niż w przypadku samochodów. Mimo to w 2001 r. na 1000 mieszkańców przypadało około 36 pojazdów dwukołowych, a w 2011 r. było to już około 86 [Ministry of Statistics India]. Ograniczoność przestrzeni, zwłaszcza w dynamicznie rozwijających się miastach i metropoliach chińskich i indyjskich, sprawia, iż nawet przy niewielkim udziale w całkowitych przewozach motoryzacja indywidualna nie może stanowić dominującego sposobu przemieszczania się, ponieważ niemożliwe jest stworzenie dla niej sprawnego i efektywnego systemu transportowego. Dodatkowo na ogromną skalę wzrosły w ostatnich latach negatywne efekty zewnętrzne transportu, takie jak kongestia, zanieczyszczenie powietrza i hałas, co stanowi ogromny problem terenów zurbanizowanych w Chinach i Indiach [zob. m.in. Timilsinai Dulal 2010;

Kishimoto i in. 2013]. Rządy i samorządy obu krajów podejmują liczne wysiłki w celu opracowania i wdrożenia rozwiązań na rzecz bardziej zrównoważonego transportu miejskiego, ponieważ negatywne efekty zewnętrzne obniżają dobrobyt społeczny oraz powodują bezpośrednie i pośrednie straty gospodarcze. O ogromnej skali tych problemów może świadczyć duże zaangażowanie Banku Światowego oraz innych instytucji i organizacji międzynarodowych w budowanie polityki zrównoważonego transportu miejskiego w obu krajach [zob. World Bank 2014b; World Bank 2006; Asian Development Bank 2014].

Dynamiczny wzrost przewozów osobowych w Chinach i Indiach także stanowi bodziec do opisanych już ogromnych wydatków na rozwój infrastruktury. Co więcej, wiele nakładów ponoszonych jest właśnie na usprawnienia na rzecz bardziej zrównoważonego transportu (szczególnie w miastach) poprzez m.in. rozwój transportu publicznego (także innowacyjnego). Brak działań lub niedostateczna ingerencja państwa w tym zakresie może bowiem skutkować nie tylko osłabieniem pozytywnych efektów zewnętrznych omawianego sektora, ale wręcz paraliżem komunikacyjnym, a także wieloma pośrednimi negatywnymi skutkami w sferze gospodarczej i społecznej.

Wreszcie nie można zapominać o roli, jaką transport odgrywa z punktu widzenia poziomu i jakości życia. Dostępność dóbr i usług (w tym również np. dostęp do energii, wody pitnej itp.) oraz obiektów infrastruktury społecznej (np. edukacja, służba zdrowia, ale też kultura, sądownictwo itp.) stanowią podstawę rozwoju społecznego. Na podstawie danych przedstawionych powyżej i omówionych skrótowo można przypuszczać, iż dostępność transportu w Chinach i w Indiach wzrasta, co przekłada się na coraz wyższą jakość życia. Jednak dużą rolę odgrywają tutaj również wspomniane koszty zewnętrzne transportu, które jakość tę obniżają. Na przykład wskaźnik jakości życia obliczany przez Numbeo<sup>7</sup> uwzględnia kwestie transportowe m.in. pod względem wielkości ruchu (w tym kongestii i niewydajności systemów transportowych), prędkości transportu (w tym czasu niezbędnego do dotarcia w pożądane miejsce), a także emisji CO<sub>2</sub>. W 2014 r. na 76 zbadanych krajów Chiny plasowały się pod względem wskaźników dotyczących transportu na 36. miejscu, zaś Indie dopiero na 67. [Numbeo 2014]. Numbeo uwzględnia także zanieczyszczenie, główny nacisk stawiając na zanieczyszczenie powietrza (transport, zwłaszcza w miastach, stanowi jedno z głównych źródeł zanieczyszczeń), następnie wody i niewielki na pozostałe rodzaje zanieczyszczeń. Pod tym względem Chiny i Indie plasują się na szarym końcu – odpowiednio na 72. i 64. pozycji.

---

<sup>7</sup> Numbeo to międzynarodowa baza danych dotycząca miast i krajów, dostępna w sieci internetowej.

## 4.4. Podsumowanie

Opracowanie miało na celu określenie głównych trendów rozwoju transportu w Chinach i w Indiach, ze szczególnym naciskiem na wyzwania transportowe wynikające z obecnych trendów rozwoju społeczno-gospodarczego w omawianych państwach. Próbuąc podsumować wnioski płynące z powyższej ogólnej analizy w odniesieniu do zależności pomiędzy rozwojem społeczno-gospodarczym Chin i Indii, można wskazać na wiele złożonych kwestii. W pierwszym rządzie można skonstatować, iż z jednej strony sytuacja transportowa omawianych krajów wschodzących jest nieotypowa, a to ze względu na ich ogromny potencjał ludnościowy i ekonomiczny, a także dynamiczne procesy rozwojowe, których nie powstrzymał znacząco nawet kryzys światowy. Oba kraje wykazywały się – i w pewnym względzie nadal się wykazują – niedoinwestowaniem i niedorozwojem infrastruktury transportowej, co z pewnością ograniczało możliwości rozwojowe. Z tego względu podjęto ogromne inwestycje ukierunkowane w pierwszym rządzie na poprawę infrastruktury i kondycji transportu drogowego. O ile transport morski przesądza o udziale w wymianie globalnej (międzykontynentalnej), o tyle transport drogowy – z uwagi na swoje właściwości techniczno-eksploatacyjne – jest traktowany jako najbardziej odpowiedni do przewozu towarów i osób na bliskie, średnie, a nawet dalekie odległości w ramach kontynentów. Wydaje się więc, że inwestycje w transport drogowy mają służyć wspieraniu handlu wewnątrz krajowego i handlu z krajami azjatyckimi. Wyjątkowy dla Chin i Indii jest także przyrost wielkości przewozów zarówno towarowych, jak i osobowych. Można uważać, że struktura gałęziowa przewozów dopiero stopniowo zbliża się do tej, która charakteryzuje kraje wysoko rozwinięte (dominuje w niej transport drogowy<sup>8</sup>), jednak nie może ująć uwagi liczba przewożonych osób i ilość ładunków. Wskaźnik motoryzacji nawet nie zbliża się do poziomu typowego dla krajów rozwiniętych (np. dla UE-28 w 2012 r. wynosił 487 [European Union 2014, s. 84]), tymczasem oznacza roczny wzrost liczby pojazdów o około kilkanaście milionów. Same skutki tego zjawiska są wielotorowe. Z jednej strony bowiem Chiny stają się przeogromnym rynkiem motoryzacyjnym, z drugiej zaś rosnący sektor samochodowy przyczynia się do tworzenia miejsc pracy i stanowi efekt coraz większej przewagi komparatywnej. Nie bez znaczenia pozostaje tutaj kwestia negatywnych efektów zewnętrznych transportu, których nasilenie skłania np. Chiny do coraz większych inwestycji w innowacyjne, energooszczędne i ciche pojazdy [zob. m.in. A.T. Kearney, Inc. 2010]. I tutaj właśnie

---

<sup>8</sup> Na przykład w Unii Europejskiej transport drogowy obsługuje 80% handlu wewnątrzspółnotowego, a ponad 80% przewozów osobowych jest wykonywanych przy użyciu samochodów osobowych [EUROSTAT].

można zauważyć pewną analogię do krajów rozwiniętych, w których trendy rozwoju transportu obecne w Chinach i w Indiach uwidoczniły się zdecydowanie wcześniej i które wcześniej też musiały podjąć działania na rzecz zmian w polityce transportowej w celu promocji sposobów poruszania się bardziej przyjaznych środowisku i człowiekowi. Coraz większa popularność transportu drogowego i negatywne efekty tego trendu zmuszają bowiem do ograniczenia kosztów zewnętrznych transportu. Wiązą się one częściowo z niewydolnością i nieefektywnością systemów transportowych, ale przede wszystkim ograniczają pozytywne efekty wewnętrzne transportu i sprawiają, że zamiast sprzyjać rozwojowi społeczno-gospodarczemu, transport zaczyna go hamować.

Wydaje się, że w Chinach i Indiach następuje szybka poprawa funkcjonowania systemów transportowych wskutek znaczących inwestycji infrastrukturalnych, ale też i innych intensywnych działań w ramach polityki transportowej. Można stwierdzić, że stan i kondycja systemów transportowych, zwłaszcza w obliczu licznych ingerencji w ramach polityki transportowej, wciąż się poprawia i mimo wciąż wielu wyzwań (np. w celu dorównania krajom rozwiniętym pod względem gęstości infrastruktury czy dostępności transportu dla różnych grup społecznych) zmierza w kierunku sprzyjającym rozwojowi społecznemu i gospodarczemu.

Nawiązując do kierunków oddziaływania transportu na rozwój, zarysowanych w podpunkcie 4.2, można ogólnie skonstatować, iż transport przyczynia się w Chinach i w Indiach do rozwoju społecznego i ekonomicznego na różnych poziomach, chociaż wymaga to z jednej strony ogromnych inwestycji, aby rozwój systemów transportowych wspierał procesy rozwojowe w innych sferach, a z drugiej powoduje wielokrotnie zasygnalizowane koszty zewnętrzne, które wynikają w dużej części z chaotycznych i dynamicznych procesów rozwoju, w tym urbanizacji. Trudno też jednoznacznie stwierdzić, na ile rozwój transportu przyczynia się do wzmacniania spójności regionalnej w Indiach i Chinach, chociaż wiele z inwestycji nastawionych jest właśnie na budowanie systemów transportowych spajających terytorium tych państw [zob. m.in. Nogales 2004]. Bezspornie rozwój gospodarczy Chin i Indii, budowanie ich przewagi konkurencyjnej wobec innych państw i regionów na świecie, a także wzrost udziału w handlu międzynarodowym pociąga za sobą z jednej strony wzrost wielkości przewozów, a z drugiej wymaga zaplanowanych i dalekosiężnych działań i inwestycji w systemy transportowe. Procesy te zachodzą bardzo szybko, co zapewne sprzyja procesom rozwojowym. Również analizując wpływ zmian w transporcie na poziom i jakość życia, można dojść do wielu różnych wniosków. Wzrost inwestycji oznacza wzrost dostępności transportu, co wpływa na wzrost dostępności licznych dóbr, usług i obiektów infrastruktury społecznej. Można jednak zadać pytanie, na ile ta dostępność dotyczy różnych grup społecznych. Rozwarstwienie społeczne w omawianych krajach jest bezspornie ogromne, co może też powodować, iż

rozwój transportu nie przyczynia się w optymalnym stopniu do równości i sprawiedliwości wewnątrzpokoleniowej, ponieważ te środki transportu, które spełniają pożądane postulaty transportowe, zapewne nie są dla wszystkich dostępne. Wreszcie dynamiczny rozwój systemów transportowych, a także ogromny wzrost wielkości przewozów osobowych i towarowych powoduje istotne nasilenie negatywnych efektów zewnętrznych transportu, zwłaszcza na obszarach zurbanizowanych, przez co jakość życia istotnie się zmniejsza i co mobilizuje decydentów na różnych poziomach do jeszcze silniejszej ingerencji w kształtowanie trendów rozwojowych transportu.

## Literatura

- A.T. Kearney, Inc. [2010], *China 2015: Transportation and Logistics Strategies. Leadership Requires Innovation, Expansion and Redesigned Networks*, <http://www.atkearney.com/documents/10192/74d60d15-dc42-48a3-8dc8-7a2297f0be22> (31.08.2014).
- Asian Development Bank [2014], *Transport Projects*, <http://www.adb.org/sectors/transport/projects> (31.08.2014).
- Banerjee A., Dufloz E., Qianx N. [2012], *On the Road: Access to Transportation Infrastructure and Economic Growth in China* (revised version of the paper: Banerjee A., Dufloz E., Qianx N. [2004], *The Railroad to Success: The Effect of Access to Transportation Infrastructure on Economic Growth in China*), [economics.mit.edu/files/7782](http://economics.mit.edu/files/7782) (30.08.2014).
- Brazilian Ministry of External Relations, *Information about BRICS*, <http://brics6.itamaraty.gov.br/about-brics/information-about-brics> (28.08.2014).
- BRICS [2011], *BRICS Joint Statistical Publication 2011*, <http://www.stats.gov.cn/english/statisticaldata/otherdata/brics2011/> (7.05.2012).
- BRICS [2013], *BRICS Joint Statistical Publication 2013*, [http://www.statssa.gov.za/news\\_archive/Docs/FINAL\\_BRICS%20PUBLICATION\\_PRINT\\_23%20MARCH%202013\\_Reworked.pdf](http://www.statssa.gov.za/news_archive/Docs/FINAL_BRICS%20PUBLICATION_PRINT_23%20MARCH%202013_Reworked.pdf) (3.05.2014).
- Ernst & Young [2011], *It's Time for Africa, Ernst & Young's 2011 Africa Attractiveness Survey*, [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011\\_Africa\\_Attractiveness\\_Survey/\\$FILE/11EDA187\\_attractiveness\\_africa\\_low\\_resolution\\_final.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/2011_Africa_Attractiveness_Survey/$FILE/11EDA187_attractiveness_africa_low_resolution_final.pdf) (12.03.2012).
- European Commission [2008], *Handbook on Estimation of External Costs in the Transport Sector. Internalisation Measures and Policies for All External Cost of Transport (IMPACT)*, Delft, European Commission, [http://ec.europa.eu/transport/themes/sustainable/doc/2008\\_costs\\_handbook.pdf](http://ec.europa.eu/transport/themes/sustainable/doc/2008_costs_handbook.pdf) (5.02.2013).
- European Union [2014], *EU Transport in Figures – Statistical Pocketbook 2014*, Publications Office of the European Union, Luxembourg.

- EUROSTAT, *Modal split of passenger transport, % in total inland passenger-km*, <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/refreshTableAction.do;jsessionid=9ea7d07d30e83563e923411b465e89dddc5fc21e1bdd.e340aN8PchaTby0Lc3aNchuNah0Le0?tab=table-&plugin=1&pcode=tsdtr210&language=en> (31.08.2014).
- Freight Mobility and Intermodal Connectivity in China* [2008], Federal Highway Administration, U.S. Department of Transportation, American Association of State Highway and Transportation Officials, [http://international.fhwa.dot.gov/pubs/pl08020/fmic\\_08\\_03.cfm](http://international.fhwa.dot.gov/pubs/pl08020/fmic_08_03.cfm) (31.08.2014).
- Gazeta Wyborcza [2013], *Chiny łagodzą politykę jednego dziecka*. „Nie spieszcie się z drugim, bo czeka nas fala urodzeń”, z dnia 16 listopada 2013 r., [http://wyborcza.pl/1,75477,14962748,Chiny\\_lagodza\\_polityke\\_jednego\\_dziecka\\_\\_\\_Nie\\_spieszcie.html#ixzz3BxoLcCBZ](http://wyborcza.pl/1,75477,14962748,Chiny_lagodza_polityke_jednego_dziecka___Nie_spieszcie.html#ixzz3BxoLcCBZ) (31.08.2014).
- [http://www.cdeep.iitb.ac.in/nptel/Civil%20Engineering/Transportation%20Engg%201/03-Lte-xhtml/nptel\\_ceTEI\\_L03.pdf](http://www.cdeep.iitb.ac.in/nptel/Civil%20Engineering/Transportation%20Engg%201/03-Lte-xhtml/nptel_ceTEI_L03.pdf) (28.08.2014).
- IWW Uniwersitaet Karlsruhe, INFRAS [2000], *External Costs of Transport. Accident, Environmental and Congestion Costs in Western Europe*, Zurich/Karlsruhe, IWW Uniwersitaet Karlsruhe, INFRAS.
- IWW Uniwersitaet Karlsruhe, INFRAS [2004], *External Costs of Transport – Update Study. Final Report*, Zurich/Karlsruhe, IWW Uniwersitaet Karlsruhe, INFRAS.
- Kishimoto P.N., Zhang D., Zhang X., Karplus V.J. [2013], *Modeling Regional Transportation Demand in China and the Impacts of a National Carbon Constraint*, <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/download/6376.pdf> (31.08.2014).
- Krugman P. [1998], *The Role of Geography in Development*, Paper prepared for the Annual World Bank Conference on Development Economics, Washington, D.C., <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/84797-1251813753820/6415739-1251813951236/krugman.pdf> (28.08.2014).
- Maritime Knowledge Centre [2012], *International Shipping Facts and Figures – Information Resources on Trade, Safety, Security, Environment*, <http://www.imo.org/KnowledgeCentre/ShipsAndShippingFactsAndFigures/TheRoleandImportanceofInternationalShipping/Documents/International%20Shipping%20-%20Facts%20and%20Figures.pdf> (31.08.2014).
- Mathew T.V., Krishna Rao K.V. [2006], *Introduction to Transportation Engineering*, Bombay, National Programme on Technology Enhanced Learning.
- Mendyk E. [2009], *Ekonomika transportu*, Wyższa Szkoła Logistyki, Poznań.
- Ministry of Statistics India, *Number of Motor Vehicles Registered in India*, [http://mospi.nic.in/Mospi\\_New/upload/SYB2013/CH-20-MOTOR%20VEHICLES/Table-20.1.XLS](http://mospi.nic.in/Mospi_New/upload/SYB2013/CH-20-MOTOR%20VEHICLES/Table-20.1.XLS) (31.08.2014).
- MSCI [2014a], *About MSCI*, <http://www.msci.com/about/> (28.08.2014).
- MSCI [2014b], *MSCI Emerging Markets Indexes*, [http://www.msci.com/products/indexes/country\\_and\\_regional/em/#](http://www.msci.com/products/indexes/country_and_regional/em/#) (28.08.2014).

- National Research Council [2002], *Key Transportation Indicators: Summary of a Workshop*, The National Academies Press, Washington, DC.
- Nogales A. [2004], *CHINA: TRANSPORT SECTOR BRIEF*, World Bank, <http://www.worldbank.org/transport/transportresults/regions/eap/eap-china-output.pdf> (31.08.2014).
- Numbeo [2014], *Quality of Life Index for Country 2014 Mid Year*, [http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings\\_by\\_country.jsp](http://www.numbeo.com/quality-of-life/rankings_by_country.jsp) (31.08.2014).
- Number of Private Cars in China Exceeds 70 million* [2011], *People's Daily*, <http://english.peopledaily.com.cn/90001/90776/90882/7446381.html> (7.05.2012).
- OECD [2002], *OECD Guidelines towards Environmentally Sustainable Transport*, [http://www.oecd-ilibrary.org/environment/oecd-guidelines-towards-environmentally-sustainable-transport\\_9789264199293-en](http://www.oecd-ilibrary.org/environment/oecd-guidelines-towards-environmentally-sustainable-transport_9789264199293-en) (30.08.2014).
- OECD [2014], *OECD. Stat Extracts*, <http://stats.oecd.org/> (31.08.2014).
- Rodrigue J.-P., Notteboom T. [2014], *The Geography of Transport Systems*, Hofstra University, New York, <https://people.hofstra.edu/geotrans/eng/ch7en/conc7en/ch7c1en.html> (28.08.2014).
- Skala A. [2012], *Decoupling w sektorze transportu – weryfikacja zjawiska w warunkach spowolnienia wzrostu gospodarczego*, „Prace Naukowe Politechniki Warszawskiej”, z. 87 Transport.
- Smith A. [1776], *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, wersja wznowiona: Metalibri [2007], <http://metalibri.incubadora.fapesp.br/portal> (20.10.2008).
- Timilsina G.R., Dulal H.B. [2010], *Urban Road Transportation Externalities: Costs and Choice of Policy Instruments*, The World Bank, <http://www.thinkingtransport.org.au/sites/www.thinkingtransport.org.au/files/EXT%20-%202010-06-03%20-%20Urban%20Road%20Transportation%20Externalities,%20Costs%20and%20Choice%20of%20Policy%20Instruments.pdf> (31.08.2014).
- Transport* [2007], red. W. Rydzkowski, K. Wojewódzka-Król, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Transport i spedycja w handlu zagranicznym* [2002], red. T. Szczepaniak, PWE, Warszawa.
- Wachs M. [2011], *Transportation, Jobs, and Economic Growth*, „Access”, no. 38.
- World Bank [1999], *Managing the Social Dimensions of Transport. The Role of Social Assessment*, [http://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CC8QFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.socialassessment.com%2Fdocument-s%2FKudatWorks%2F1999%2F1999-Managing\\_Social-Dimensions-of-Transport\\_Role-of-Social-Assessment-Ayse-Kudat-citations.pdf&ei=e78BVOO7K8rcaqaDgogL&usg=AFQjCNHTU00XdV2ACpUVV29XVBIOVW\\_F\\_g&sig2=Zi2V7njEMsN5ZR045QmW9w&bvm=bv.74115972,d.bGQ](http://www.google.pl/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&cad=rja&uact=8&ved=0CC8QFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.socialassessment.com%2Fdocument-s%2FKudatWorks%2F1999%2F1999-Managing_Social-Dimensions-of-Transport_Role-of-Social-Assessment-Ayse-Kudat-citations.pdf&ei=e78BVOO7K8rcaqaDgogL&usg=AFQjCNHTU00XdV2ACpUVV29XVBIOVW_F_g&sig2=Zi2V7njEMsN5ZR045QmW9w&bvm=bv.74115972,d.bGQ) (28.08.2014).
- World Bank [2006], *China: Building Institutions for Sustainable Urban Transport*, <http://www.worldbank.org/transport/transportresults/regions/eap/china-bldg-inst.pdf> (31.08.2014).

World Bank [2007], *Transport Strategy Brief for South Asia Region*, <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/SOUTHASIAEXT/EXTSARREGTOPTRANSPORT/0,,menuPK:579607~pagePK:51065911~piPK:64171006~theSitePK:579598,00.html> (31.08.2014).

World Bank [2014a], *GDP Growth (Annual %)*, <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.KD.ZG> (31.08.2014).

World Bank [2014b], *India – Sustainable Urban Transport Project: P110371 – Implementation Status Results Report: Sequence 10*, <http://www.worldbank.org/projects/P110371/sustainable-urban-transport-project?lang=en> (31.08.2014).

---

## STRESZCZENIE

---

Rozdział ma na celu określenie głównych trendów rozwoju transportu w dwóch krajach wschodzących, największych pod względem liczby ludności – w Chinach i w Indiach – ze szczególnym naciskiem na wyzwania związane z zależnościami pomiędzy transportem a rozwojem społeczno-gospodarczym. W pierwszym rzędzie przedstawiono główne argumenty przemawiające za znaczeniem transportu dla rozwoju społecznego i gospodarczego. Następnie przedstawiono skrótową charakterystykę transportu w Chinach i w Indiach opartą na podstawowych wskaźnikach, wraz z omówieniem głównych wyzwań i konsekwencji w kontekście rozwoju systemów transportowych analizowanych krajów, przy uwzględnieniu różnorodnych implikacji społecznych, gospodarczych czy środowiskowych.

**Słowa kluczowe:** transport, rozwój społeczno-gospodarczy, Chiny, Indie

---

## ABSTRACT

---

### SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT IN CHINA AND INDIA AND CHALLENGES FOR TRANSPORT POLICY

This paper is aimed at presenting main trends in transport development in two emerging countries with the biggest population – China and India, with focus on challenges resulting from relations between transport and socio-economic development. First, key arguments are discussed for the meaning of transport for the socio-economic development. Then a brief characteristics of transport in China and India is shown, together with discussion on main challenges and consequences in the context of the development of transport systems in the countries analysed, including different social, economic and environmental implications.

**Key words:** transport, socio-economic development, China, India



## 5. SZACUNKI MNOŻNIKA FISKALNEGO DLA POLSKI

### 5.1. Wprowadzenie

Utrzymująca się recesja w Grecji i powolne tempo wchodzenia na ścieżkę wzrostu gospodarczego krajów Unii Europejskiej skłaniają do pytania o skuteczność zastosowanej w tych państwach polityki ekonomicznej. Odpowiedź na to pytanie wydaje się szczególnie interesująca w kontekście szacunków Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) dotyczących wielkości mnożnika fiskalnego. MFW – kojarzony dotąd z Konsensusem Waszyngtońskim i postrzegany jako zwolennik restrykcyjnej polityki makroekonomicznej w walce z kryzysem – przyznał, że w oficjalnych prognozach (w tym we własnej) nie dostrzeżono wielkości mnożnika.

Kwestia doboru instrumentów zarządzania makroekonomicznego w celu ograniczania skutków zapaści gospodarczej była i nadal jest szeroko dyskutowana przez ekonomistów i polityków gospodarczych. Są wśród nich zwolennicy poglądu, że przyczyną kryzysu jest nadmierna relacja długu do PKB, więc aby z niego wyjść, należy ograniczać dług przez cięcia w wydatkach rządowych. Przeciwnego zdania są zwolennicy aktywnej polityki ekonomicznej, którzy wskazują, że polityka „zaciskania pasa” tylko pogłębia recesję i dodatkowo prowadzi do wzrostu zadłużenia państwa.

Wyniki badań opublikowane w raporcie MFW z 2012 r. wskazują, że zalecenia promowane przez tę instytucję nie są skuteczne i mnożnik związany z konsolidacją fiskalną jest większy niż 1. Oznacza to, że redukcja wydatków rządowych o 1% wpływa na obniżenie tempa wzrostu gospodarczego o więcej niż 1%. Należy podkreślić, że jest to swoisty zwrot w dotychczas obowiązującej doktrynie MFW, a zarazem przesłanka do dyskusji nad kształtem skutecznej antycyklicznej polityki gospodarczej.

Rozdział ma na celu oszacowanie wartości mnożnika finansów publicznych w Polsce w latach 2003–2011 oraz próba sformułowania oceny i sugestii dla polityki gospodarczej w Polsce. Metodologia zastosowana przy obliczeniu wartości mnożnika

---

\* Dr, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny w Radomiu, Katedra Biznesu i Finansów Międzynarodowych.

została oparta na oszacowaniu krańcowej skłonności do konsumpcji i do importu. Część badawcza została poprzedzona prezentacją wyników badań dotyczących czynników determinujących efektywność impulsu fiskalnego i wartość mnożnika fiskalnego. Całość kończą podsumowania i wnioski.

## 5.2. Czynniki determinujące efektywność impulsu fiskalnego

Mnożnik fiskalny w teorii ekonomii definiuje się jako relację przyrostu łącznego popytu do będącego jego źródłem krańcowego przyrostu określonej zmiennej fiskalnej: wydatków rządu na zakup dóbr, podatków lub transferów. Z koncepcją mnożnika i aktywną polityką ekonomiczną, nastawioną na zapewnienie antycyklicznej reakcji na wahania koniunktury jest kojarzony J.M. Keynes. Należy podkreślić, że koncepcja ta działa przy założeniach właściwych dla tego nurtu ekonomii, tzn. chodzi o gospodarkę z wolnymi mocami produkcyjnymi, w której przedsiębiorstwa są gotowe odpowiadać na dodatkowy popyt zwiększoną produkcją. Ponieważ większa produkcja wymaga większego nakładu siły roboczej, mnożnik produkcji implikuje mnożnik zatrudnienia. Tak więc wzrost autonomicznych wydatków podnosi produkt i zatrudnienie [Snowdon, Vane, Wynarczyk 1998, s. 75–76].

Wyniki współczesnych badań empirycznych, weryfikujących założenia Keynesa, wskazują na czynniki, które oddziałują na wielkość mnożnika fiskalnego. Skuteczność polityki fiskalnej jest uzależniona od następujących czynników:

- 1) Krańcowa skłonność do konsumpcji. W modelach neoklasycznych kluczowymi kanałami transmisji impulsów polityki fiskalnej na zachowania jednostek gospodarujących są efekt majątkowy i międzyokresowa substytucja konsumpcji. Szok wywołany wzrostem wydatków rządowych implikuje wzrost obciążeń podatkowych konsumentów w przyszłości, co powoduje powstanie negatywnego efektu majątkowego. Prowadzi to do ograniczenia konsumpcji i wzrostu podaży pracy, wpływając jednocześnie na zmniejszenie poziomu płac realnych i popytu konsumpcyjnego. W tym przypadku pozytywny efekt wzrostu konsumpcji rządowej jest ograniczany przez spadek popytu prywatnego (wzrost produkcji jest mniejszy niż wzrost wydatków publicznych). Zatem zarówno mnożnik konsumpcyjny, jak i inwestycyjny są ujemne, natomiast mnożnik fiskalny jest mniejszy od 1 [Hall, 2009, s. 183–249, Woodford 2011, s. 1–35].
- 2) Czy impuls fiskalny ma charakter trwały czy raczej tymczasowy. Trwały charakter szoku fiskalnego negatywnie oddziałuje na efekt majątkowy i popyt konsumpcyjny, prowadząc do zmniejszenia wartości mnożnika fiskalnego. Roeger i Weld wskazują na większą skuteczność tymczasowych niż trwałych działań konsolidacyjnych w finansach publicznych w kontekście wzrostu PKB [Roeger, Weld

2010, s. 28–35]. W średnim i długim okresie, gdy stan finansów publicznych ulega poprawie, pojawia się przestrzeń do obniżki podatków, co sprzyja aktywności gospodarczej i stymuluje wzrost PKB. Stąd tymczasowe bodźce fiskalne są skuteczną metodą ożywienia gospodarki. Przeciwnie stanowisko prezentują Baxter i King, którzy dowodzą, że tymczasowy wzrost wydatków publicznych ma niewielki wpływ na wzrost produkcji, zatrudnienia i konsumpcji z uwagi na istnienie „doskonałego mechanizmu wygładzania skutków tymczasowego szoku fiskalnego” [Baxter, King 1993, s. 30]. Mechanizm ów utożsamiają z efektem zmniejszania prywatnych wydatków inwestycyjnych w związku z przejściowym wzrostem wydatków publicznych.

- 3) Kompozycja impulsu fiskalnego. Chodzi tu o zmiany poszczególnych pozycji budżetowych w stosunku do całkowitego wzrostu deficytu lub redukcji nadwyżki. Według Coenena, Strauba i Trabandta siła reakcji interwencji fiskalnej, polegającej na wzroście wydatków budżetowych w ciągu jednego roku, przyjmuje wartości powyżej 1<sup>1</sup>, podczas gdy szacunki krótkookresowego mnożnika polityki fiskalnej opartej na zmniejszeniu obciążeń podatkowych wynoszą znacznie poniżej 1 [Coenen, Straub, Trabandt 2012, s. 71–76].

Warto podkreślić, że w długim okresie pozytywnie na dynamikę PKB oddziałuje zmniejszenie skali wydatków budżetowych, a negatywnie – wzrost podatków i ograniczenie inwestycji publicznych [Komisja Europejska 2010, s. 31–35]. Zatem konsolidacja fiskalna jest swoistym kompromisem między kosztem w krótkim okresie a zyskiem w postaci wzrostu PKB i zatrudnienia w długiej perspektywie. Jeśli proces zacieśniania polityki fiskalnej jest właściwie zaplanowany i zakłada długookresowe bodźce do inwestowania i tworzenia miejsc pracy, wówczas ów koszt może wynikać z przejściowych zastrzeżeń co do wiarygodności tego planu. Erceg i Linde badali skuteczność zastosowanej w uniach monetarnych polityki fiskalnej opartej na zmianach po stronie wydatkowej i dochodowej. Wnioski wskazują na niższe wartości w przypadku konsolidacji opartej na zmianie wydatków w porównaniu do zmian po stronie podatkowej, przy założeniu, że nominalne stopy procentowe są bliskie 0 [Erceg, Linde 2010, s. 13].

- 4) Cechy strukturalne gospodarki, tj.: stopień elastyczności cen, płac i rynków. Według Leepera, Trauma i Walkera sztywność cen i płac sprzyja wyższej wartości mnożnika. Dzieje się tak dlatego, że na wzrost globalnego popytu firmy odpowiadają zwiększeniem produkcji, a nie cen [Leeper, Traum, Walker 2011, s. 17]. Linnenmann i Schabert wskazują jednak na to, że jeśli polityka fiskalna nie wpływa na oczekiwania inflacyjne, sztywne ceny osłabiają jej oddziaływanie

---

<sup>1</sup> Romer i Bernstein szacują wartość tego mnożnika na 1,6 [Romer, Bernstein 2009, s. 12].

na wzrost produkcji i zatrudnienia, gdyż hamują wzrost popytu [Linnenmann, Schabert 2003, s. 911–929].

- 5) Rodzaj stosowanej polityki monetarnej. Nowa szkoła keynesowska wskazuje rodzaj zastosowanej polityki monetarnej jako najważniejszą determinantę wielkości mnożnika fiskalnego. Z analizy modelu IS/LM Hicksa wynika, że wielkość mnożnika jest tym mniejsza, im wyższe stopy procentowe, gdyż wysokie oprocentowanie negatywnie oddziałuje na poziom inwestycji. Zatem jeśli bank centralny nie podnosi stóp procentowych w odpowiedzi na ekspansję fiskalną, można oczekiwać wysokich wartości mnożnika. Podsumowując: mnożnik fiskalny jest tym wyższy, im bardziej akomodacyjna jest polityka pieniężna [Woodford 2011, s. 12], to znaczy, że nominalne stopy procentowe nie są podnoszone w reakcji na efekty stymulacji fiskalnej i nie występuje aprecjacja kursu walutowego. Z drugiej strony jednak, jeśli producent uzna, że polityka władz centralnych jest proinflacyjna, to w reakcji na wzrost globalnego popytu zamiast zwiększyć produkcję podniesie ceny swoich produktów adekwatnie do oczekiwań inflacyjnych. W tym przypadku negatywnie wpłynie to na wysokość mnożnika.
- 6) Stopień otwarcia gospodarki. Wysoki stopień otwarcia gospodarki negatywnie oddziałuje na wartość mnożnika. Dzieje się tak dlatego, że wpływ bodźca fiskalnego na popyt wewnętrzny jest ograniczony, gdyż ekspansja fiskalna może prowadzić do zwiększenia popytu na import i zmniejszenia eksportu [Corsetti, Mueller 2012]. Stąd kraje mniejsze lub w mniejszym stopniu otwarte na handel zagraniczny mają niższe mnożniki.
- 7) Obowiązujący reżim kursu walutowego. Przy założeniu pełnej mobilności kapitału, stały kurs walutowy sprzyja wyższej wartości mnożnika fiskalnego z uwagi na akomodacyjny charakter polityki pieniężnej. Odwołując się do modelu Mundella-Fleminga, można to wyjaśnić w następujący sposób: ekspansja fiskalna powoduje wzrost popytu krajowego, a zacieśnianie polityki fiskalnej – jego spadek. Zmianie wartości transakcji na rynku krajowym towarzyszy zmiana w popycie na realny zasób krajowego pieniądza. Przy danej podaży pieniądza zmiana w popycie na niego stwarza presję na wzrost stóp procentowych, określających koszt alternatywny trzymania pieniądza. Presja na wzrost krajowych stóp procentowych wywołana ekspansją fiskalną powoduje wzrost popytu zagranicznego na aktywa krajowe. Konsekwencją tego jest aprecjacja kursu waluty krajowej, której towarzyszy pogorszenie eksportu netto [Rzońca 2007, s. 96].
- 8) Wielkość i siła oddziaływania automatycznych stabilizatorów. Duży sektor publiczny i wysoki poziom fiskalizmu zwiększa skuteczność rozluźnienia polityki fiskalnej. Siła działania automatycznych stabilizatorów zależy od struktury finansów publicznych, rodzaju szoku, jaki występuje, i od skali zaangażowania rządu w gospodarkę. Według Komisji Europejskiej (2007) współczynniki wrażliwości

deficytu budżetowego<sup>2</sup> na wahania cykliczne dla krajów Unii Europejskiej mieszczą się od 0,27 na Litwie do 0,65 w Danii. Zatem im większy sektor rządowy, tym bardziej działanie automatycznych stabilizatorów jest symetryczne i lepiej rozłożone w czasie, czego efektem jest płytsza recesja [Kalinowska 2011, s. 135–149]. Zatem wartości mnożników fiskalnych są tym wyższe, im mniejsza siła oddziaływania automatycznych stabilizatorów.

- 9) Stan finansów publicznych. Niski poziom długu publicznego i deficytu strukturalnego pozytywnie oddziałuje na wysokość mnożnika z uwagi na to, że impuls fiskalny nie podbija stóp procentowych, a inwestorzy są skłonni finansować wyższy dług, nie żądając wysokiej premii za ryzyko [Hemming, Mahfouz, Schimmelfennig 2002, s. 8–9].
- 10) Stopień rozwoju rynku finansowego. Słaby poziom rozwoju rynku finansowego ogranicza możliwość wygładzania konsumpcji<sup>3</sup> (*consumption smoothing*) (i inwestycji), co prowadzi do wzrostu wartości mnożnika wydatków państwa. Z drugiej strony jednak w krajach o ograniczonym dostępie do rynku finansowego rentowność emitowanych przez Skarb Państwa dłużnych papierów wartościowych jest wysoka, co negatywnie wpływa na wysokość mnożnika fiskalnego. Jednak w sytuacji, gdy odbiorcami długu państwa są wyłącznie podmioty krajowe, koszt emisji może być relatywnie niski, podnosząc wartość mnożnika [Spilimbergo, Symansky, Schindler 2009, s. 4].

Podsumowując: mnożnik wydatków publicznych jest wyższy, gdy:

- w pakiecie fiskalnym jest wysoki udział wydatków w relacji do cięć podatków;
- jest wysoka krańcowa skłonność do konsumpcji;
- środki są skierowane do gospodarstw domowych cierpiących na ograniczenie płynności;
- konsumenci nie biorą pod uwagę przyszłego wzrostu podatków;
- jest niska skłonność do importu;
- jest duża luka produkcyjna, co zmniejsza groźbę inflacji i restrykcji monetarnych [Spilimbergo, Symansky, Schindler 2009, s. 2–3].

### 5.3. Szacunki mnożnika fiskalnego – przegląd literatury

Wielkość mnożnika fiskalnego jest uzależniona od specyfiki gospodarki, jej otoczenia zewnętrznego i horyzontu czasowego, jaki obejmuje badanie. Szacunki

<sup>2</sup> Współczynniki te pokazują, o ile zmienia się deficyt sektora finansów publicznych w relacji do PKB na skutek zmiany luki popytowej 1% PKB.

<sup>3</sup> Wygładzanie konsumpcji dotyczy sytuacji, w której część bieżącego dochodu konsumenta zostaje zaoszczędzona, co umożliwi utrzymanie wysokiego poziomu konsumpcji w czasach niskiego dochodu.

Tabela 5.1. Szacunki mnożnika wydatków państwa – wybrane wyniki badań empirycznych

Źródło	Metodologia	Kraj	Rodzaj szoku fiskalnego (G – wydatki rządowe, T – podatki, I – inwestycje rządowe)	Wartość mnożnika w określonym przedziale czasu				
				pierwszy kwartał	pierwszy rok	drugi rok	trzeci rok	wartość skumulowana z dwóch lat
Blanchard i Perotti (2002)	Model VAR oszacowany na podstawie danych 1960: Q1–1997: Q4	USA	G TD <sup>a</sup> G ST <sup>b</sup> T TD T ST	0,8 0,9 0,7 0,7	0,5 0,6 0,7 1,1	0,5 0,7 0,7 1,3	1,1 0,7 0,4 1,3	1,1 1,3 1,4 2,3
Broda i Parker (2008)	Modelowanie ekonometryczne: studium przypadku dotyczące zwrotu nadpłaconego podatku w 2008 r.	USA	Zwrot nadpłaconego podatku	0,2				
Bryant i inni (1988)	Porównanie wyników wielu modeli VAR	USA	G		0,6 do 2	0,5 do 2,1	0,5 do 1,7	1,1 do 4,1
Cogan i inni (2009)	Model oparty na analizie krzywych IS-LM	USA	G, T	1,0	0,7 do 0,9	0,5 do 0,6	0,4	1,1 do 1,5
Coronado, Lupton i Sheiner (2005)	Modelowanie ekonometryczne: studium przypadku dotyczące ulg podatkowych w ramach ustawy <i>Jobs and Growth Tax Relief Reconciliation</i> z 2003 r.	USA	Wzrost wielkości zasiłków rodzinnych, redukcja podatku dochodowego potrąconego z płacy	0,3	0,3			
Dalsgaard, André i Richardson (2001)	Model INTERLINK stosowany przez OECD	USA	Wzrost wydatków rządowych o 1% PKB w badanym kraju ( <i>country specific shock</i> ) Wzrost wydatków rządowych o 1% PKB we wszystkich krajach OECD ( <i>global shock</i> ) G, <i>country specific shock</i> G, <i>global shock</i> G, <i>country specific shock</i> G, <i>global shock</i>		1,1	1	0,5	2,1
		Japonia			1,5	1,3	0,7	2,8
		strefa euro			1,7 2,6 1,2 1,9	1,1 1,9 0,9 1,5	0,4 0,6 0,5 0,7	2,8 4,5 2,1 3,4

Freedman, Laxton i Kumhof (2008)	Zintegrowany Model Polityki Monetarnej i Fiskalnej ( <i>Annual GIMF Model Simulations</i> )	USA strefa euro Japonia gospodarki wschodzące Azji pozostałe	I, transfery Wyplata jednorazowych transferów I, transfery Wyplata jednorazowych transferów I, transfery Wyplata jednorazowych transferów I, transfery Wyplata jednorazowych transferów I, transfery Wyplata jednorazowych transferów		0,5 0,2 0,5 0,2 0,5 0,2 0,7 0,4 0,7 0,3	0,3 0,0 0,3 0,0 0,3 0,0 0,4 0,1 0,4 0,1	-0,1 -0,15 -0,1 -0,2 -0,1 -0,2 -0,2 -0,3 -0,3 -0,2 -0,25	0,8 0,2 0,8 0,2 0,8 0,2 1,1 0,5 1,1 0,4
Ministerstwo Skarbu Wielkiej Brytanii (2003)	Model QUEST Komisji Europejskiej	Niemcy Hiszpania Francja Irlandia Włochy Holandia Portugalia Szwecja Wielka Brytania	T G T G T G T G T G T G G T G		0,2 0,4 0,1 0,5 0,1 0,5 0,1 0,4 0,1 0,5 0,1 0,4 0,4 0,7 0,3 0,4 0,2 0,3			
Ilizetki i Végh (2008)	Model VAR oszacowany dla 27 gospodarek rozwijających się ( <i>developing</i> ) i 22 wysoko rozwiniętych ( <i>high income</i> ).	wysoko rozwinięte rozwijające się	G G	0,4 0,6	0,7 0,4	0,9 0,1	0,8 -0,11	1,5 0,5





wartości mnożników fiskalnych są zawarte w szerokich granicach. Dolny przedział obejmuje wielkości od 0,3 dla wpływów do 0,5 dla wydatków inwestycyjnych i 0,3 dla pozostałych wydatków. Górne wartości tych mnożników wynoszą odpowiednio 0,6; 1,8 i 1,0 [IMF 2009, s. 32]. Podane wartości mogą być zaniżone z uwagi na brak właściwych danych statystycznych. W ocenie skuteczności polityki fiskalnej w analizowanej literaturze wykorzystano następujące metody: duże strukturalne modele makroekonomiczne (takie jak INTERLINK, QUEST), studia przypadków i podejście wektorowej autoregresji (VAR). Tabela 5.1 przedstawia dokładniejsze szacunki mnożnika wydatków rządowych.

Porównując wyniki przedstawionych badań, generalnie można przyjąć, że wartości mnożnika wydatków publicznych są wyższe niż mnożnika podatkowego, co jest zgodne z założeniami teorii Keynesowskiej. Dodatkowo analizy R. Perottiego wskazują, że po 1980 r. wielkości mnożnika fiskalnego są coraz niższe. Autor tłumaczy to liberalizacją w sferze handlu i finansów międzynarodowych, tym, że płynne kursy walutowe ograniczają skuteczność polityki fiskalnej, zmianą w założeniach prowadzonej polityki monetarnej, rozwojem rynku kredytowego i zmniejszeniem liczby konsumentów zagrożonych utratą płynności.

## 5.4. Wartość mnożnika fiskalnego w Polsce

Proces mnożnikowy wydatków publicznych ( $m$ ) w gospodarce otwartej jest uzależniony od krańcowej skłonności do konsumpcji ( $MPC$ )<sup>4</sup> i krańcowej skłonności do importu ( $MPI$ )<sup>5</sup>:

$$m = \frac{1}{1 - MPC + MPI} \quad (1)$$

Z równania (1) wynika, że im większa krańcowa skłonność do konsumpcji i im mniejsza importochłonność przyrostu wydatków publicznych, tym wyższa wartość mnożnika. W modelu Keynesa poziom wydatków konsumpcyjnych gospodarstw domowych jest uzależniony od poziomu ich dochodu rozporządzalnego. Im większy jest dochód w dyspozycji gospodarstw domowych, tym większe są wydatki konsumpcyjne. Dla wyznaczenia parametru krańcowej skłonności do konsumpcji oszacowano funkcję konsumpcji Keynesa:

<sup>4</sup> Krańcowa skłonność do konsumpcji to stosunek przyrostu wydatków konsumpcyjnych do przyrostu dochodu.

<sup>5</sup> MPI informuje, o ile zwiększą się zakupy zagranicznych towarów wtedy, gdy wartość produkcji w kraju wzrasta o złotówkę.

$$\ln W_t = \beta_0 + \beta_1 \ln D_t + \varepsilon_t \quad (2)$$

gdzie:

$W_t$  = wydatki na osobę w gospodarstwach domowych (w PLN)

$D_t$  = dochody rozporządzalne w gospodarstwach domowych (w PLN)

Wyniki estymacji równania KMNK wskazują na istnienie autokorelacji pierwszego rzędu reszt modelu. W celu usunięcia efektów autokorelacji zastosowano uogólnioną metodę Cochrane'a-Orcutta (Górecki 2010, s. 131). Wyniki oszacowania modelu zawarto w tabeli 5.2.

Tabela 5.2. Wyniki estymacji równania (2)

	$\beta_1$	$\beta_0$
Oszacowanie parametru	0,57 <sup>a</sup>	312,5
$R^2$	0,95	
DW	1,62	

<sup>a</sup> Zmienna istotna przy poziomie istotności 1%.

Źródło: obliczenia własne przy zastosowaniu programu GRETL.

Parametr  $\beta_1$  odpowiada wartości krańcowej skłonności do konsumpcji, która wynika z trwałych zmian dochodu. Na podstawie oceny parametru  $\beta_1$  można stwierdzić, że wzrost realnych dochodów o 100 PLN powoduje wzrost wydatków konsumpcyjnych średnio o 57 PLN (krańcowa skłonność do konsumpcji w analizowanym okresie wynosi 0,57). Ocenę wyrazu wolnego  $\beta_0$  można traktować jako wydatki autonomiczne.

Drugim parametrem, który decyduje o wartości mnożnika wydatków państwowych, jest krańcowa skłonność do importu. Wartość MPI można wyznaczyć, szacując funkcję:

$$\ln I_t = \partial_0 + \partial_1 \ln Y_t + \varepsilon_t \quad (3)$$

gdzie:

$I_t$  – wartość importu (w mln PLN)

$Y_t$  – PKB (w mln PLN)

Tabela 5.3. Wyniki estymacji równania (3)

	$\alpha_1$	$\partial_0$
Oszacowanie parametru	0,466728 <sup>a</sup>	-113383
$R^2$	0,96	
DW	1,967764	

<sup>a</sup> Zmienna istotna przy poziomie istotności 1%.

Źródło: Obliczenia własne przy zastosowaniu programu GRETL.

Na podstawie równania (3) można oszacować przyrost popytu na dobra importowane wywołany wzrostem PKB. Wzrost PKB o 1 mln PLN generował przeciętnie wzrost importu o około 460 tys. PLN w latach 2003–2011.

Wykorzystując oszacowane parametry *MPC* i *MPI*, można wyznaczyć skumulowaną wartość mnożnika wydatków państwowych w Polsce w latach 2003–2011:

$$m = \frac{1}{1 - 0,57 + 0,4667} = 1,11$$

Skumulowana roczna wartość mnożnika fiskalnego w latach 2003–2011 wynosi 1,11. Oznacza to, że każdy dodatkowy 1 PLN wydany z budżetu państwa generował 1,11 PLN przyrostu dochodu narodowego. Natomiast zmniejszenie wydatków rządowych o 1 PLN oznaczało zmniejszenie dochodu narodowego o 1,11 PLN. Należy podkreślić, że oszacowana wartości mnożnika fiskalnego dotyczy dziewięcioletniego okresu, na który składały się lata zarówno dobrej koniunktury, jak i spowolnienia. Badania wskazują, że wartości mnożnika są znacznie wyższe w okresie recesji niż w czasie wzrostowej fazy cyklu [Auerbach, Gorodnichenko 2011, s. 26]. Wynika to z tego, że wzrost wydatków rządowych przy utrzymującej się ujemnej luce produktowej wywiera relatywnie słaby efekt wypychania z uwagi na pozostające wolne moce produkcyjne w sferze realnej [Baum i in. 2012, s. 5]. Ponadto typowy dla recesji efekt delewarowania, który wiąże się ze wzrostem liczby firm i gospodarstw domowych mających ograniczony dostęp do kredytu, wpływa na wzrost wielkości mnożnika [Silva i in. 2013, s. 4]. O wyższej wartości mnożnika w czasie recesji decyduje mniejsza elastyczność cen niż w okresie ekspansji – firmy odpowiadają na wzrost zagregowanego popytu, nie tylko podnosząc ceny, lecz także zwiększając produkcję [Silva i in. 2013, s. 4].

Biorąc pod uwagę powyższe argumenty: kosztem realizowanych programów oszczędnościowych jest osłabienie dynamiki wzrostu, co jest szczególnie niekorzystne w okresie trwającej recesji.

Tabela 5.4. Szacunki mnożnika fiskalnego dla Polski i wybranych krajów UE w 2009 r.

	Polska	Wielka Brytania	Francja	Niemcy	Hiszpania	Włochy	Portugalia	Grecja
Mnożnik	2,22	2,38	2,03	1,54	1,75	2,28	1,82	2,57

Źródło: NATIXIS 2010, s. 5.

Jak się okazuje, najwyższą wartość mnożnika oszacowano dla Grecji. Oznacza to, że redukcja wydatków rządowych o 1 EUR zmniejsza dochód narodowy o blisko 2,6 EUR. Biorąc pod uwagę negatywne skutki dostosowań fiskalnych dla wzrostu gospodarczego, należy oczekiwać niskiej efektywności konsolidacji finansów

publicznych w tym kraju (NATIXIS 2010, s. 6), zatem tego, że działania zalecane przez MFW, które miały uzdrowić grecką gospodarkę, mogą przynieść skutki odwrotne od oczekiwanych.

## 5.5. Podsumowanie

Niepewność co do skutków działań podjętych w ramach polityki fiskalnej wynika z tego, że jej założenia są ustalane w procesie politycznym, na który dorobek nauk ekonomicznych ma relatywnie niewielki wpływ. Nie do końca wiadomo, jaki jest bezpieczny próg zadłużenia publicznego, w którym momencie inwestorzy zaczną domagać się wyższego oprocentowania, tak jak to miało miejsce w krajach PIIGS w 2010 r. Rzeczywistość gospodarcza potwierdza, że w warunkach kryzysowych szybkie i gwałtowne ograniczenie wydatków budżetowych nie jest opłacalne. Przyznaje to MFW i potwierdzają badania J. Bradford DeLonga i L. Summersa.

W czasach niekryzysowych negatywne skutki zacieśniania polityki fiskalnej mogą być łagodzone przez poluzowanie polityki monetarnej. W sytuacji, gdy stopy procentowe są na bardzo niskim poziomie, nie ma miejsca na rekompensującą reakcję ze strony władz monetarnych na dalsze cięcia w wydatkach publicznych. Drugim czynnikiem, który decyduje o niskiej skuteczności wdrażanych programów konsolidacyjnych, jest to, że są one realizowane przez wszystkie państwa jednocześnie. Taka skoordynowana akcja oznacza, że produkcja w każdym z nich zostaje ograniczona nie tylko na skutek działań prowadzących do równoważeniu budżetu, lecz także takiej samej polityki realizowanej w innych krajach (decydują o tym powiązania w ramach jednolitego rynku). Biorąc powyższe pod uwagę, należy oczekiwać, że mnożniki fiskalne zostaną znacznie podniesione, a przez to ich wpływ na wzrost PKB będzie znacznie większy.

Wyniki przeprowadzonego badania wskazują, że dla całego dziewięcioletniego okresu objętego analizą skumulowana wartość mnożnika fiskalnego w Polsce jest relatywnie niewielka (około 1,1). Oszacowanie mnożnika dla poszczególnych lat (w zależności od fazy cyklu) stanowi obszar do dalszych poszukiwań empirycznych.

## Literatura

- Auerbach A.J., Gorodnichenko Y. [2011], *Fiscal Multipliers in Recessions and Expansions*, University of California, Berkely.
- Baum A., Poplawski-Ribeiro M., Weber A. [2012], *Fiscal Multipliers and the State of the Economy*, IMF.

- Baxter M., King R.G. [1993], *Fiscal Policy in General Equilibrium*, „American Economic Review”, no. 83.
- Coenen G., Straub R., Trabandt M. [2012], *Fiscal Policy and the Great Recession in the EUR Area*, „American Economic Review Papers and Proceedings”, no. 102(3).
- Corsetti G., Müller G., *Has Austerity Gone too Far?*, <http://www.voxeu.org> (lipiec 2013).
- European Commission [2010a], *European Economic Forecast – Autumn 2010*, „European Economy”, no. 7/2010.
- European Commission [2010b], *Public Finances in EMU*, „European Economy”, no. 4.
- European Commission [2007], *Public Finances in EMU*, „European Economy”, no. 3.
- Erceg C.J., Lindé J. [2010], *Is There a Fiscal Free Lunch in a Liquidity Trap?*, „Board of Governors of the Federal Reserve System Discussion Papers”, no. 1003.
- Górecki B. [2010], *Ekonometria. Podstawy teorii i praktyki*, Key Text, Warszawa.
- Hall R.E. [2009], *By How Much Does GDP Rise if Government Buys More Output?*, „Brooking Papers on Economic Activity”, vol. 40.
- Hemming R., Mahfouz S., Schimmelpfennig A. [2002], *Fiscal Policy and Economic Activity during Recessions in Advanced Economies*, „IMF Working Paper”.
- Kalinowska K. [2011], *Determinanty skuteczności stabilizacyjnej polityki fiskalnej w warunkach kryzysu*, w: *Od kryzysu do ożywienia. Dylematy współczesnej polityki finansowej*, red. J. Bednarczyk, W. Przybylska-Kapuścińska, CeDeWu, Warszawa.
- Leeper E.M., Traum N., Walker T.B. [2011], *Clearing up the Fiscal Multiplier Morass*, „NBER Working Paper”, no. 17444.
- Linnemann L., Schabert A. [2003], *Fiscal Policy in the New Neoclassical Synthesis*, „Journal of Money, Credit and Banking”, vol. 35(6).
- Rzońca A. [2007], *Czy Keynes się pomylił?*, Scholar, Warszawa.
- Roeger W., Veld J. [2010], *Fiscal Stimulus and Exit Strategies in the EU: a Modelbased Analysis*, „Economic Papers”, no. 426.
- Romer C., Bernstein J. [2009], *The Job Impact of the American Recovery and Reinvestment Plan*, [http://otrans.3cdn.net/45593e8ecbd339d074\\_13m6bt1te.pdf](http://otrans.3cdn.net/45593e8ecbd339d074_13m6bt1te.pdf) (lipiec 2013).
- Sliva R., Carvalho V.M., Ribeiro A.P. [2013], *How Large Are Fiscal Multipliers? A Panel-Data VAR Approach for the EUR Area*, „FEP Working Papers”.
- Snowdon B., Vane H., Dynarczyk P. [1998], *Współczesne nurty teorii makroekonomii*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Spilimbergo A., Symansky S., Schindler M. [2009], *Fiscal Multipliers*, IMF, SPN/09/11. Group of Twenty Meeting of the Ministers and Central Bank Governors March 13–14, 2009 London, U.K. Global Economic Policies and Prospects Note by the Staff of the International Monetary Fund.
- S&P [2012], *The Eurozone’s New Recession – Confirmed*.
- Woodford M. [2011], *Simple Analytics of the Government Spending Multiplier*, „American Economic Journal: Macroeconomics”, vol. 3(1), no. 17.

UKIE [2008], *Przegląd budżetu 2008–2009*, [http://polskawue.gov.pl/files/Dokumenty/Prze-gląd\\_budżetu\\_Unii\\_Europejskiej/Przegląd\\_budżetu\\_CIE.pps](http://polskawue.gov.pl/files/Dokumenty/Prze-gląd_budżetu_Unii_Europejskiej/Przegląd_budżetu_CIE.pps) (lipiec 2013).

---

## STRESZCZENIE

---

Mnożnik fiskalny to relacja przyrostu PKB do egzogenicznej zmiany deficytu budżetowego. Aktywna polityka budżetowa w celu ograniczania skutków kryzysu finansowego, prowadzona przez większość krajów Unii Europejskiej, USA i Japonię, oraz polityka konsolidacji fiskalnej, zalecane przez Międzynarodowy Fundusz Walutowy w stosunku do najbardziej zadłużonych gospodarek Wspólnoty, skłaniają do pytania o skuteczność podejmowanych działań w kontekście wielkości mnożnika wydatków publicznych.

Celem badawczym opracowania jest oszacowanie skumulowanej wartości mnożnika fiskalnego dla gospodarki Polski w latach 2003–2011 i dla poszczególnych lat analizowanego okresu. W opracowaniu wyszczególniono czynniki, które determinują efektywność impulsu fiskalnego i przedstawiono dotychczasowy stan badań obejmujących szacunki mnożnika wydatków rządowych. Na podstawie danych GUS odnoszących się do sytuacji gospodarstw domowych i sytuacji makroekonomicznej w Polsce oszacowano wartości mnożnika fiskalnego w ujęciu rocznym, które mieszczą się w granicach od 1,72 do 2,64, oraz wartość skumulowaną na poziomie około 1,11. Wyniki badań potwierdzają skuteczność ekspansji fiskalnej zarówno w krótkim, jak i w długim okresie. Jednocześnie poddają w wątpliwość zasadność restrykcyjnych działań w zakresie polityki budżetowej w czasie recesji.

**Słowa kluczowe:** mnożnik fiskalny, antycykliczna polityka gospodarcza

---

## ABSTRACT

---

### FISCAL MULTIPLIER ESTIMATES FOR POLAND

The fiscal multiplier is the ratio of GDP growth to the exogenous change in the budget deficit. The active fiscal policy aimed at mitigating the impact of the financial crisis, implemented by the majority of EU states, the USA and Japan, and the policy of fiscal consolidation recommended by the International Monetary Fund to the most indebted economies of the Community raise a questions about the effectiveness of measures taken in the context of the size of the public spending multiplier.

The research aim of the paper is to estimate the cumulative value of the fiscal multiplier for the Polish economy in the years of 2003–2011 and individually for each year of the analysed period. The paper details the factors that determine the effectiveness of the fiscal impulse and

shows the current state of research involving estimates of the government spending multiplier. Based on GUS (Polish Central Statistical Office) data relating to the situation of households and the macroeconomic situation in Poland annual fiscal multiplier values were estimated, which are within the range of 1.72 to 2.64 and the cumulative value of approximately 1.3. The results confirm the effectiveness of fiscal expansion both in the short and long term. At the same time, they question the validity of restrictive measures of the budgetary policy during a recession.

**Key words:** fiscal multiplier, countercyclical economic policy





## 6. TENDENCJE KONWERGENCYJNE W REGIONALNYCH UGRUPOWANIACH INTEGRACYJNYCH – ANALIZA EMPIRYCZNA NA PRZYKŁADZIE UNII EUROPEJSKIEJ, ASEAN I MERCOSUR

### 6.1. Wprowadzenie

W literaturze ekonomicznej już w połowie lat 80. XX wieku podważono słuszność hipotezy konwergencji realnej w skali globalnej, a zatem istnienie zjawiska konwergencji absolutnej [Baumol 1986; Dowrick i Nguyen 1989; de Long 1988]. Większość ekonomistów przychyliła się jednak do poglądu o istnieniu zbieżności dochodów *per capita* w obrębie krajów różniących się początkowym zasobem kapitału, ale mających jednakowe funkcje produkcji, jednakowy poziom oszczędności i dążących do tego samego celu, tj. stanu równowagi długookresowej (*steady state*). Takie grupy krajów są określane mianem klubów konwergencyjnych.

Zgodnie z koncepcją konwergencji warunkowej kraj o początkowo niskim zasobie kapitału charakteryzuje się większymi przyrostami dochodu ze względu na wysoką stopę zwrotu z inwestycji. Przyrosty dochodu w kraju bogatszym, o większych zasobach kapitałowych, są niższe, co może doprowadzić do zrównania się poziomów dochodu w obu krajach, ale pod warunkiem podążania przez nie tą samą lub przynajmniej zbliżoną ścieżką stanu ustalonego [Barro i Sala-i-Martin 1991, 1992; Mankiw, Romer i Weil 1992]. Na gruncie teoretycznym i empirycznym udowodniono bowiem, iż owo „doganianie” (konwergencja  $\beta$ ) nie gwarantuje wcale realnego zbliżania się poziomów dochodów gospodarek w długim okresie i redukcji różnic w poziomach rozwoju, a zatem tzw. konwergencji  $\sigma$  [Friedman 1992; Quah 1993]. Różnice w poziomie PKB *per capita* między krajami mogą się nawet powiększać, gdy kraje podążają w kierunku

---

\* Dr, Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny w Radomiu, Katedra Biznesu i Finansów Międzynarodowych.

różnych punktów równowagi długookresowej lub w trakcie dochodzenia do tego samego stanu ustalonego mają miejsce przypadkowe i asymetryczne szoki [Sala-i-Martin 1996]. Konwergencja typu  $\beta$  jest zatem warunkiem koniecznym istnienia konwergencji  $\sigma$ , ale nie warunkiem dostatecznym.

O zbieżności krajów do wspólnego stanu ustalonego, a tym samym przynależności do klubu konwergencyjnego decyduje niewątpliwie fakt podobieństwa ich gospodarek, tj. zbliżony poziom rozwoju gospodarczego i technologicznego, komplementarność struktur gospodarczych i wzajemne dostosowania w zakresie rozwiązań instytucjonalnych. Podążanie gospodarek w kierunku wspólnego punktu równowagi długookresowej jest zatem bardziej prawdopodobne w ugrupowaniach integracyjnych, obejmujących kraje zasadniczo spełniające wyżej wymienione warunki [Bukowski 2011].

W historii funkcjonujących obecnie ugrupowań integracyjnych, tj. Unii Europejskiej, MERCOSUR, ASEAN i innych, dosyć powszechne są przykłady akcesji krajów będących na poziomie rozwoju gospodarczego relatywnie niższym od liderów. Kraje Europy Zachodniej tworzące ówczesną EWG w latach 70. i 80. XX wieku w grono krajów członkowskich przyjęły kraje „kohezyjne”, tj. Irlandię, Grecję, Hiszpanię i Portugalię. Począwszy od 2004 r. Unię Europejską poszerzano o nowe kraje Europy Środkowej, Wschodniej i Południowej, transformujące swoje gospodarki. Indonezja, Malezja, Filipiny, Tajlandia i Singapur, czyli kraje, które w 1967 r. utworzyły Stowarzyszenie Państw Azji Południowo-Wschodniej (ASEAN), w latach 80. XX wieku zdecydowały się na integrację z Brunei, znacznie różniącym się pod względem struktury tworzenia PKB, a w latach 90. – z relatywnie mniej zamożnymi krajami, tj. Wietnamem, Laosem, Mjanmą (Birmą) i Kambodżą. Wspólny Rynek Południa (MERCOSUR) obok rozwiniętych pod względem gospodarczym Brazylii, Argentyny i Urugwaju tworzą relatywnie słabiej rozwinięte kraje, tj. Paragwaj, Wenezuela i Boliwia [Pozaeuropejskie ugrupowania... 2006].

O ile heterogeniczność grupy pod względem innych cech niż początkowy poziom dochodu *per capita* nie jest zbyt duża, logiczną konsekwencją powyższych procesów, powinna być konwergencja warunkowa  $\beta$ , czyli proces stopniowego „doganiania” przez kraje uboższe relatywnie bogatszych krajów członkowskich. Dzięki procesowi integracji w krajach zapóźnionych uruchamiają się bowiem kluczowe kanały przyspieszenia wzrostu gospodarczego, tj. liberalizacja handlu, reformy finansów publicznych, restrukturyzacja gospodarki, inwestycje w infrastrukturę i reformy instytucjonalne. Owe zmiany ujawniają się już nawet przed oficjalnym członkostwem jako efekt tzw. kotwicy integracyjnej [Rapacki i Próchniak 2012]. Istnienie konwergencji  $\beta$  w obrębie krajów członkowskich może, ale nie musi przełożyć się na niwelowanie rozbieżności rozwojowych w ramach ugrupowania (konwergencją  $\sigma$ ). Poza tym istotnie ujemna korelacja między początkowym poziomem PKB *per capita*

a średnim tempem wzrostu w grupie integrujących się krajów wcale nie przesądza o tym, że każdy z nich podąża w kierunku tego samego stanu ustalonego [Bernard i Durlauf 1996].

Niniejszy rozdział ma na celu zbadanie zjawiska konwergencji realnej w obrębie wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych, tj. Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN, innymi słowy – zjawiska podążania krajów członkowskich wspólną ścieżką wzrostu gospodarczego. W toku badań weryfikuje się istnienie konwergencji typu  $\beta$  i jej wpływ na zmniejszanie się dysproporcji rozwojowych między analizowanymi grupami krajów, czyli konwergencję  $\sigma$ . Ponadto, przeprowadzając test na istnienie klubów konwergencyjnych, bada się, czy w przypadku występowania mechanizmu konwergencji w obrębie analizowanych krajów wszystkie czy tylko niektóre podążają tą samą ścieżką wzrostu, przynależąc tym samym do jednego klubu konwergencyjnego.

Zakres czasowy przeprowadzonego badania empirycznego jest jednakowy dla wszystkich analizowanych ugrupowań i obejmuje lata 1993–2013. W przypadku Unii Europejskiej obejmuje on okres realizowania założeń unii celnej i innych wyższych form integracji w obrębie tzw. byłej piętnastki i dwunastu nowych krajów członkowskich (z wyłączeniem Chorwacji). W przypadku ASEAN na okres objęty analizą przypada czas rozszerzania dotychczasowej współpracy politycznej i kulturalnej krajów członkowskich o ściślejsze powiązania handlowe, wcielanie w życie Porozumienia w sprawie Wspólnej Efektywnej Preferencyjnej Taryfy Celnej (CEPT), tym samym budowanie Strefy Wolnego Handlu ASEAN (AFTA). Z kolei okres 1993–2013 dla krajów członkowskich MERCOSUR, zgodnie z założeniami założycielskiego Traktatu z Asunción, był związany z działaniami zakończonymi sukcesem na rzecz tworzenia strefy wolnego handlu (do końca 1994 r.) i próbami budowania pełnej unii celnej.

## 6.2. Zjawisko konwergencji realnej w Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN w latach 1993–2013

### 6.2.1. Metodologia

Analizę procesu konwergencji można przeprowadzić na trzech rodzajach danych: panelowych, uśrednionych dla kilkuletnich okresów i uśrednionych dla całego okresu. Za zastosowaniem danych panelowych przemawia znacznie większa liczba obserwacji i wyższa wiarygodność oszacowań pod względem statystycznym, wynikająca także w możliwości doboru wielu nowoczesnych metod ekonometrycznych właściwych dla tego typu danych. Jednak z ekonomicznego punktu widzenia analiza konwergencji uwzględniająca roczne notowania zmiennych jest obciążona wpływem cykli koniunkturalnych i wahań nieregularnych. Lepszym rozwiązaniem w tej sytuacji jest

zastosowanie danych uśrednionych, np. z dziesięcioletnich okresów. Badanie wpływu początkowego poziomu dochodu *per capita* na średniookresowe tempo wzrostu jest jak najbardziej zasadne z ekonomicznego punktu widzenia (tym bardziej, że w ten sposób można wyeliminować wpływ cykli koniunkturalnych, trwających zazwyczaj mniej niż 10 lat), ale mniej miarodajne statystycznie. Ponadto analizowany w badaniu okres 21 lat jest nieco za krótki na zastosowania tego typu metody. Zastosowanie danych uśrednionych z całego okresu wiąże się z małą liczbą obserwacji i stopni swobody, tym samym mniejsza jest wiarygodność statystyczna otrzymanych wyników. Metoda ta jest jednak bardziej wskazana z ekonomicznego punktu widzenia, gdyż pozwala badać długookresowe zależności, a konwergencja jest właśnie tego rodzaju procesem. Poza tym bazując na danych uśrednionych, można pominąć problem niestacjonarności danych i zastosować model regresji liniowej szacowany klasyczną metodą najmniejszych kwadratów [Rapacki i Próchniak 2012].

Z omówionych powyżej względów do weryfikacji postawionych hipotez badawczych wykorzystano ostatni omówiony sposób modelowania. W badaniu konwergencji typu  $\beta$  w poszczególnych ugrupowaniach integracyjnych wykorzystano formułę opracowaną przez Z. Matkowskiego i M. Próchniaka [2006] i oszacowano parametry strukturalne następującego równania:

$$\frac{1}{T} \ln \frac{Y_T}{Y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_0 + \varepsilon_t \quad (1)$$

Lewa strona równania obrazuje średnie tempo wzrostu PKB *per capita* między okresem  $T$  a okresem bazowym 0, tj. 1993–2013. Zmienną objaśniającą jest logarytm naturalny początkowego poziomu dochodu *per capita* (w 1993 r.), zaś  $\varepsilon_t$  jest składnikiem losowym.

W celu uzyskania pełniejszego obrazu konwergencji  $\beta$  model rozszerzono o dwie dodatkowe zmienne objaśniające  $X_1$  i  $X_2$  będące innymi czynnikami wzrostu gospodarczego niż początkowy poziom PKB *per capita*, mogącymi determinować różnice w stanach ustalonych między krajami. Za zmienną  $X_1$  przyjęto poziom otwartości gospodarek obliczany jako udział obrotów handlowych w PKB, za zmienną  $X_2$  – udział wydatków rządowych w PKB (średnie z całego okresu objętego badaniem lub w przypadku braku pełnego szeregu czasowego z okresu krótszego).

$$\frac{1}{T} \ln \frac{Y_T}{Y_0} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_0 + \varphi_1 X_1 + \varphi_2 X_2 + \varepsilon_t \quad (2)$$

Zmienne  $X_1$  i  $X_2$  nie obrazują oczywiście wszystkich cech gospodarek mogących mieć wpływ na to, czy kraje podążają w kierunku wspólnego stanu ustalonego. Wprowadzenie jednak zbyt dużej liczby zmiennych do modelu w przypadku niewielkiej liczby obserwacji uniemożliwiłoby zastosowanie KMNK jako metody szacowania

równania regresji (2). W obu równaniach ujemna wartość oszacowanego parametru  $\alpha_1$  oznacza występowanie zjawiska konwergencji, którego szybkość obrazuje wartość współczynnika  $\beta$  określanego wzorem:

$$\beta = -\frac{1}{T} \ln(1 + \alpha_1 T) \quad (3)$$

Im wyższa jest wartość współczynnika  $\beta$  (w przedziale od 0 do 1), tym szybsze tempo konwergencji.

W celu weryfikacji hipotezy zbieżności  $\sigma$  oszacowano linię trendu dla poziomów różnicowania dochodów między krajami (mierzonych odchyleniem standardowym logarytmów PKB *per capita*):

$$sd(\ln Y_T) = \alpha_0 + \alpha_1 T + \varepsilon_t \quad (4)$$

Ujemna wartość współczynnika  $\alpha_1$  (z przedziału od  $-1$  do  $0$ ) oznacza występowanie zbieżności typu  $\sigma$ .

### 6.2.2. Wyniki

Przytoczone formuły wykorzystano do przeprowadzenia badania w grupie 27 krajów członkowskich Unii Europejskiej (bez Chorwacji), 10 krajów ASEAN i 6 krajów należących do MERCOSUR. Dane dotyczące PKB *per capita* (dane w USD, ceny bieżące) w okresie 1993–2013 uzyskano z Międzynarodowego Funduszu Walutowego (International Monetary Fund World Economic Outlook Database 2014), pozostałe zaś z Banku Światowego (World Development Indicator Database 2014).

W tablicach ujęto oszacowania równań regresji dla konwergencji  $\beta$  i  $\sigma$  w obrębie badanych ugrupowań. Zawarto oszacowania parametrów strukturalnych ze statystykami t-studenta, wartościami p, poziomami istotności oraz testem F-Snedecora i współczynnikiem  $R^2$ . Dla każdego modelu przeprowadzono także test White'a na heteroskedastyczność składnika losowego. Brak stałości wariancji składnika losowego, prawdopodobny w modelach opartych na danych przekrojowych (wariancja może zależeć od PKB w danym kraju), sprawia bowiem, iż metoda KMNK może okazać się nie najefektywniejsza. Pożądane jest zatem występowanie jednorodności wariancji składnika losowego [Rapacki i Próchniak 2012]. W przypadku występowania konwergencji w tablicach umieszczono odpowiednią informację, a także dla konwergencji  $\beta$  obliczono jej szybkość.

### 6.2.3. Konwergencja $\beta$

W tabeli 6.1 ujęto wyniki oszacowania równania (1). Potwierdzają one istnienie ujemnej i statystycznie istotnej zależności między początkowym poziomem dochodu *per capita* a tempem jego wzrostu w latach 1993–2013 w krajach członkowskich Unii Europejskiej i ASEAN. Tempo doganiania krajów zamożnych przez kraje uboższe w przypadku Unii Europejskiej było znacznie wyższe (3,7%) niż w ASEAN (1,1%). Mechanizmu konwergencji nie zaobserwowano w obrębie krajów MERCOSUR. Mimo uzyskania ujemnej wartości parametru przy zmiennej obrazującej początkowy poziom PKB *per capita* okazała się ona nieistotna statystycznie (test t-studenta i test F-Snedecora). Testy na heteroskedastyczność równań regresji dają zadowalające wyniki, aczkolwiek w przypadku modelu szacowanego dla MERCOSUR, ze względu na niewielką liczbę obserwacji i stopni swobody, wynik testu White'a nie musi być do końca wiarygodny. Modele (1) szacowane dla UE-27 i ASEAN wykazują także wyższy stopień dopasowania do danych empirycznych (wysokie wartości  $R^2$ ).

Wyniki oszacowania równania (2) ujęte w tablicy 1, uwzględniającego dodatkowe zmienne  $X_1$  i  $X_2$ , potwierdzają istnienie mechanizmu doganiania w UE-27 i ASEAN (ujemne i statystycznie istotne wartości parametrów przy zmiennych obrazujących początkowy poziom dochodu *per capita*). W rozszerzonym modelu regresji dla MERCOSUR ze względu na niewielką liczbę obserwacji (stopni swobody) uwzględniono tylko jedną zmienną  $X_1$ , uzyskując w ten sposób lepsze, aczkolwiek i tak niezadowalające własności modelu. Nie znaleziono dowodów na istnienie konwergencji  $\beta$  w tym ugrupowaniu. Ani w Unii Europejskiej, ani w ASEAN nie znaleziono dowodu na istnienie związku między poziomem zaangażowania państwa w gospodarkę a tempem wzrostu krajów członkowskich. W obu modelach zmienna  $X_2$  okazała się być nieistotna statystycznie mimo otrzymania właściwego znaku oszacowanych parametrów.

Odnotowano natomiast statystycznie istotny wpływ stopnia otwartości gospodarki (zmienna  $X_1$ ) na szybkość konwergencji. Gdyby kraje ASEAN były bardziej zbliżone pod względem stopnia otwartości gospodarki, to konwergencja w ugrupowaniu przebiegałaby dwukrotnie szybciej (2,2%). W przypadku Unii Europejskiej szybkość konwergencji nie zmienia się po wprowadzeniu zmiennych obrazujących dodatkowe cechy gospodarek, a zatem przeważająca część wzrostu krajów członkowskich, zdecydowanie bardziej zbliżonych pod kątem zliberalizowania handlu niż kraje ASEAN, wynika z czystego mechanizmu konwergencji.

Oszacowane równania (2) dla UE-27 i ASEAN wykazują dobre własności statystyczne. Zmienne objaśniające, za wyjątkiem zmiennej  $X_2$ , są istotne statystycznie, a współczynniki  $R^2$  na poziomie 70% i 85%. Zadowalające wyniki dają także wyniki testu White'a. Model dla MERCOSUR ma pewne mankamenty.  $R^2$  jest relatywnie niski, a zmienne objaśniające, mimo poprawnych znaków, są nieistotne statystycznie.

**Tabela 6.1. Wyniki estymacji równań regresji (1) i (2) opisujących konwergencję  $\beta$  krajów Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN w latach 1993–2013; zmienna objaśniana:  $\ln(Y_t/Y_0)/T$  ( $T = 21$ ); estymacja KMNK**

Zmienne/ diagnostyka modelu	UE-27		MERCOSUR		ASEAN	
	(1)	(2)	(1)	(2)	(1)	(2)
STAŁA	0,290476 <sup>c</sup>	0,275565 <sup>c</sup>	0,116582	0,118301	0,141278 <sup>c</sup>	0,15119 <sup>c</sup>
błąd stand.	0,0211049	0,0215687	0,0626762	0,0890053	0,0218688	0,0251007
stat. t-studenta	13,7635	12,7761	1,8601	1,3291	6,4602	6,0233
wartość p	<0,00001	<0,00001	0,13639	0,27584	0,00020	0,00095
LN PKB <i>per capita</i> w 1993 r.	-0,025603 <sup>c</sup>	-0,025575 <sup>c</sup>	-0,008188	-0,008339	-0,010424 <sup>c</sup>	-0,017461 <sup>d</sup>
błąd stand.	0,00232635	0,00307858	0,00823408	0,0105376	0,003028	0,0060259
stat. t-studenta	-11,0059	-8,3076	-0,9945	-0,7914	-3,4426	-2,8977
wartość p	0,00001	0,0000	0,37626	0,48650	0,00879	0,02741
$X_1$		0,000139 <sup>d</sup>		0,001119		0,000109 <sup>e</sup>
błąd stand.		5,71522e-05		0,033731		5,2114e-05
stat. t-studenta		2,4363		0,0332		2,10508844
wartość p		0,02300		0,97563		0,0799135
$X_2$		-2,29721e-06				-0,00113638
błąd stand.		0,000574917				0,00091765
stat. t-studenta		-0,0040				-1,2383
wartość p		0,996885				0,26184
Test F- Snedecora <sup>a</sup>						
stat. F w. krytyczna	121,1306 4,2417	51,17983 3,028	0,989048 7,70865	0,371579 9,55209	11,85144 5,31766	4,523057 3,28876
wartość p	4,48e-11	2,45e-10	0,376265	0,717505	0,008790	0,055288
wynik	odrzućcie Ho	odrzućcie Ho	przyjęcie Ho	przyjęcie Ho	odrzućcie Ho	odrzućcie Ho
Test White'a <sup>b</sup>						
stat. testu LM w. krytyczna	0,980495 5,99146	9,41512 16,919	4,56697 5,99146	5,83166 9,48773	4,61324 5,99146	7,01799 12,5916
wartość p	0,612475	0,39987	0,101928	0,212078	0,0995973	0,319187
wynik	przyjęcie $H_0$	przyjęcie $H_0$	przyjęcie $H_0$	przyjęcie $H_0$	przyjęcie $H_0$	przyjęcie $H_0$
Ocena stopnia dopasowania modelu						
R <sup>2</sup>	0,828920	0,869718	0,198244	0,198538	0,597007	0,693395
skor. R <sup>2</sup>	0,822007	0,852724	-0,002195	-0,335771	0,546632	0,540093
Analiza konwergencji						
konwergencja $\beta$	tak	tak	nie	nie	tak	tak
współczynnik $\beta$	0,0367375 (3,7%)	0,0366772 (3,7%)	-	-	0,0117649 (1,1%)	0,021752267 (2,2%)
l. obserwacji	27		6		10	

<sup>a</sup> test F-Snedecora:  $H_0: \alpha_1, \alpha_2, \dots = \alpha_k$ ; odrzućcie  $H_0$  – oszacowany model zawiera zmienne istotne.

<sup>b</sup> test White'a:  $H_0$ : składnik losowy jest homoskedastyczny; przyjęcie  $H_0$  – występowanie jednorodności wariancji.

<sup>c</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 1%.

<sup>d</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 5%.

<sup>e</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 10%.

Źródło: obliczenia własne w programie GRETL.

## 6.2.4. Konwergencja $\sigma$

W tabeli 6.2 ujęto wyniki weryfikacji hipotezy konwergencji  $\sigma$  dla analizowanych grup krajów.

Tabela 6.2. Wyniki estymacji równań regresji opisujących konwergencję  $\sigma$  krajów Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN w latach 1993–2013; zmienna objaśniana: *sd\_1993\_2013*; estymacja KMNK

Zmienne/diagnostyka modelu	UE-27	MERCOSUR	ASEAN
STAŁA	1,1718 <sup>c</sup>	0,809349 <sup>c</sup>	1,75421 <sup>c</sup>
błąd standardowy	0,0184964	0,0265551	0,0241525
stat. t-studenta	63,3526	30,4781	72,6307
wartość p	<0,00001	<0,00001	<0,00001
T	-0,0282698 <sup>c</sup>	-0,00397259 <sup>e</sup>	-0,0119967 <sup>c</sup>
błąd standardowy	0,00147305	0,00211484	0,0019235
stat. t-studenta	-19,1913	-1,8784	-6,2369
wartość p	<0,000001	0,07575	<0,00001
test F- Snedecora <sup>a</sup>			
stat. F w. krytyczna	368,3070 4,38075	3,528528 4,38075	38,89877 4,38075
wartość p	6,74e-14	0,075755	5,45e-06
wynik	odrzućcie $H_0$	przyjęcie $H_0$	odrzućcie $H_0$
Test White'a <sup>b</sup>			
Stat. testu LM w. krytyczna	7,35912 9,21034	5,24187 9,21034	0,906506 5,99146
wartość p	0,025234	0,0727347	0,635557
wynik	przyjęcie $H_0$	przyjęcie $H_0$	przyjęcie $H_0$
Ocena stopnia dopasowania modelu			
R <sup>2</sup>	0,950943	0,156625	0,671841
Skor. R <sup>2</sup>	0,948361	0,112237	0,654570
Analiza konwergencji			
Konwergencja sigma	tak	nie	Tak
L. obserwacji	21		

<sup>a</sup> test F-Snedecora:  $H_0: \alpha_1 = \alpha_2 = \dots = \alpha_k$ ; odrzućcie  $H_0$  – oszacowany model zawiera zmienne istotne.

<sup>b</sup> test White'a:  $H_0$ : składnik losowy jest homoskedastyczny; przyjęcie  $H_0$  – występowanie jednorodności wariancji.

<sup>c</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 1%.

<sup>d</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 5%.

<sup>e</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 10%.

Źródło: obliczenia własne w programie GRETL.

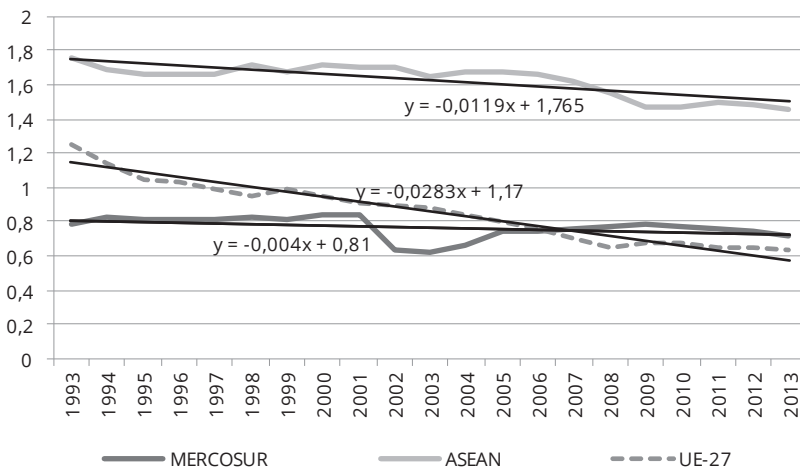
W latach 1993–2013 kraje członkowskie UE-27 i ASEAN wykazywały zbieżność typu  $\sigma$ , tzn. poziom zróżnicowania ich dochodów, mierzony odchyleniem standardowym logarytmów naturalnych PKB *per capita*, zmniejszał się w miarę upływu czasu



i postępujących procesów integracyjnych. Świadczą o tym ujemne i statystycznie istotne wartości parametrów strukturalnych  $\alpha_1$  w poszczególnych modelach. Wysoki poziom współczynników determinacji  $R^2$  wskazuje na istotny stopień dopasowania modeli i wyjaśnienia zmienności zmiennej zależnej. Model dla MERCOSUR ma nieco gorsze własności statystyczne. Również w przypadku tego ugrupowania otrzymano ujemne nachylenie linii trendu, jednak wyniki testu F-Snedecora dają podstawy do zakwestionowania istotności szacowanych parametrów. Ogólnie rzecz biorąc: należy stwierdzić, że konwergencja  $\sigma$  w tym ugrupowaniu nie występuje.

Analizując poziom zróżnicowania dochodów *per capita* i jego zmiany w poszczególnych ugrupowaniach, warto podkreślić, iż najwyższy poziom dysproporcji występował i nadal występuje w ASEAN, mimo wyraźniej tendencji spadkowej w kształtowaniu się odchylenia standardowego w latach 1993–2013. W MERCOSUR, mimo najniższego poziomu zróżnicowania krajów pod względem zamożności, dysproporcje w ciągu analizowanego okresu z zasadzie nie uległy zmianie (zob. rysunek 6.1).

Rysunek 6.1. Kształtowanie się odchylenia standardowego logarytmów naturalnych PKB *per capita* w krajach Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN w latach 1993–2013



Źródło: opracowanie własne.

Największe sukcesy w zakresie niwelowania różnic rozwojowych są widoczne w Unii Europejskiej. W przypadku wszystkich ugrupowań istnieje zatem wyraźna, uzasadniona zresztą teoretycznie, dodatnia korelacja między tempem doganiania (konwergencją  $\beta$ ) i tempem konwergencji  $\sigma$ .

### 6.3. Test na istnienie klubów konwergencyjnych w Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN w latach 1993–2013

#### 6.3.1. Metodologia

Koncepcja tzw. klubów konwergencyjnych jest ściśle związana z istnieniem kilku punktów równowagi długookresowej w skali globalnej (regionalnej), do których mogą dążyć kraje zbliżone do siebie pod względem gospodarczym [Galor 1996]. Metoda badania konwergencji wykorzystana powyżej nie identyfikuje tychże punktów, a istnienie w ramach ugrupowania integracyjnego konwergencji typu  $\beta$  wcale nie przesądza o tym, czy wszystkie kraje członkowskie podążają w kierunku jednego długookresowego punktu równowagi. Ponadto badanie konwergencji  $\sigma$  oparte na analizie zmian w czasie odchylenia standardowego dochodów *per capita* nie uwzględnia relatywnych zmian zamożności między krajami członkowskimi.

Hipoteza klubów konwergencyjnych może być bardziej kompleksowo weryfikowana poprzez wykorzystanie podejścia polegającego na wprowadzeniu funkcji wielomianowej do równania wzrostu [Chatterji 1992; Quah 1996]. Punktem wyjścia jest następujące równanie wzrostu, zaproponowane przez Barro i Sala-i-Martina [1995]:

$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{i,t} - \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{i,o} = a_i + b \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{i,o} + \varepsilon \quad (5)$$

gdzie:

$$a_i = x_i + (1 - e^{-\beta}) \ln(y_i^* + x_{i,o})$$

$$b = -(1 - e^{-\beta})$$

$x_i$  – tempo postępu technicznego

$y_i^*$  – długookresowy punkt równowagi

$\beta$  – szybkość konwergencji

Jeżeli kraje mają jednakowy poziom  $y^*$  i  $x_i$ , to  $a_i = const.$ , a w ich obrębie zachodzi konwergencja o szybkości  $\beta$ . Wychodząc z powyższych założeń, Chatterji i Dewhurst [1996] zmienne modelu (5) ujęli w formie luki (*gap*) PKB *per capita* analizowanego kraju  $i$  w stosunku do najzamożniejszego w grupie lidera. Odejmując zlogarytmowany poziom dochodu kraju  $i$  od maksymalnego i przenosząc zmienne właściwe dla danego okresu na tę samą stronę, otrzymali następujące równanie (6):

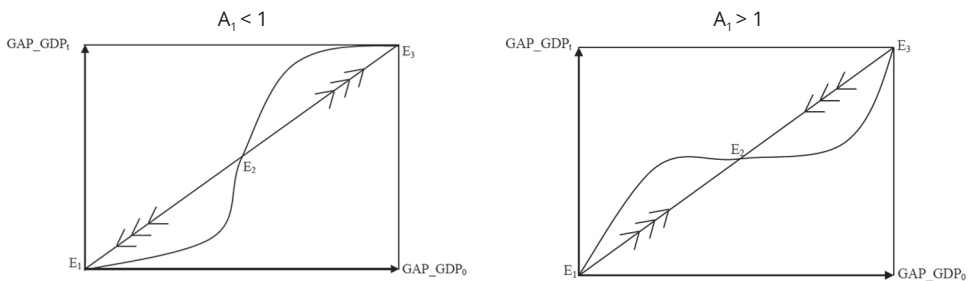
$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{max,t} - \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{i,t} = (1+b) \left[ \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{max,o} - \ln\left(\frac{Y}{L}\right)_{i,o} \right] + \varepsilon \quad (6)$$

$\ln(Y/L)_{max,t}$  i  $\ln(Y/L)_{max,0}$  oznaczają PKB *per capita* kraju najbogatszego, zaś  $\ln(Y/L)_{i,t}$  i  $\ln(Y/L)_{i,0}$  – pozostałych krajów w okresie  $t$  i bazowym  $0$ . W celu uwzględnienia możliwości istnienia kilku punktów równowagi długookresowej do modelu wprowadzono zmienną  $k$  obrazującą rozpiętość dystansu między krajem  $i$  a liderem. Ujmując ową lukę jako  $GAP_{GDP} = \ln(Y_{max}) - \ln(Y_i)$ , model konwergencji sprowadzono do następującej nieliniowej postaci:

$$GAP_{GDP,t} = A_1 (GAP_{GDP,0}) + A_2 (GAP_{GDP,0})^2 + \dots + A_k (GAP_{GDP,0})^k \quad (7)$$

Liczba klubów konwergencyjnych zależy od wartości  $k$ . W punkcie równowagi długookresowej luka między krajem  $i$  a liderem nie występuje, a zatem  $GAP_{GDP,t} = GAP_{GDP,0}$ . Gdy  $k = 3$ , istnieją trzy punkty równowagi, tj. w miejscach przecięcia funkcji (7) z linią 45 stopni. W zależności od wartości współczynnika  $A_1$  mogą mieć miejsce dwa różne przypadki (por. rysunek 6.2).

Rysunek 6.2. Możliwe kluby konwergencyjne:  $A_1 < 1$ ,  $A_1 > 1$



Źródło: opracowanie własne.

Jeżeli  $A_1 < 1$ , rozwiązanie równania (7) wyznacza trzy punkty równowagi  $E_1$ ,  $E_2$  i  $E_3$ . Kraje o dystansie do lidera w okresie bazowym ( $GAP_{GDP,0}$ ) niższym niż poziom wyznaczony w punkcie  $E_2$  wykazują zbieżność do wspólnego z liderem punktu równowagi  $E_1$ . Kraje o rozmiarach luki wyższym niż poziom wyznaczony w punkcie  $E_2$  wykazują dywergencję w stosunku do lidera i podążają w kierunku relatywnie niższego poziomu PKB *per capita* (punkt  $E_3$ ). Mamy zatem do czynienia z dwoma klubami konwergencyjnymi. Gdy  $A_1 > 1$ , wszystkie kraje o rozmiarze dystansu do lidera niższym niż jego poziom wyznaczony w punkcie  $E_3$  wykazują zbieżność do wspólnego punktu równowagi  $E_2$ , tworząc tym samym jeden klub konwergencyjny. Kraje o rozmiarach luki między  $E_2$  i  $E_3$  wykazują konwergencję do pozostałych, w tym do lidera, a kraje o rozmiarach dystansu między  $E_1$  i  $E_2$  – konwergencję do pozostałych za wyjątkiem lidera. Kraje o rozmiarze luki większym niż  $E_3$  wykazują dywergencję w stosunku do wszystkich krajów objętych badaniem.

### 6.3.2. Wyniki

W tabeli 6.3 ujęto wyniki oszacowania poniższego równania (8) dla Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN.

$$GAP_{GDP,2013} = A_1 (GAP_{GDP,1993}) + A_2 (GAP_{GDP,1993})^2 + A_3 (GAP_{GDP,1993})^3 \quad (8)$$

Poziomy luki PKB *per capita* w 1993 r. i 2013 r. ( $GAP_{GDP,1993}$  i  $GAP_{GDP,2013}$ ) w Unii Europejskiej (UE-27) obliczono w odniesieniu do Luksemburga, w MERCOSUR – Argentyny, a w ASEAN – Singapuru, a zatem w odniesieniu do lidera, najzamożniejszego w danej grupie. W tabeli zawarto także podstawowe testy weryfikujące statystyczną istotność parametrów i stopnia dopasowania modeli.

Tabela 6.3. Kluby konwergencyjne w UE-27, MERCOSUR i ASEAN w latach 1993–2013; zmienna objaśniana GAPGDP, 2013; estymacja KMNK

Wyszczególnienie/ zmienna	A <sub>1</sub> (błąd stand.) t-studenta	A <sub>2</sub> (błąd stand.) t-studenta	A <sub>3</sub> (błąd stand.) t-studenta	Stat. F (wartość p)	R <sup>2</sup> Skor. R <sup>2</sup>
UE-27	1,74119 <sup>a</sup> (0,120141) 14,4929	-0,573874 <sup>a</sup> (0,0935428) -6,1349	0,0716572 <sup>a</sup> (0,0169739) 4,2216	578,5879 (8,59e-22)	0,9869 0,9858
MERCOSUR	-2,21383 <sup>a</sup> (0,207086) -10,6904	3,2874 <sup>a</sup> (0,292588) 11,2356	-0,901673 <sup>b</sup> (0,0943331) -9,5584	339,4339 (0,002939)	0,9980 0,9961
ASEAN	1,12359 <sup>b</sup> (0,40322) 2,7865	-0,0443921 <sup>c</sup> (0,0204162) -2,1744	-0,00398058 (0,0325149) -0,1224	388,8550 (2,93e-07)	0,9949 0,9932

<sup>a</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 1%.

<sup>b</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 5%.

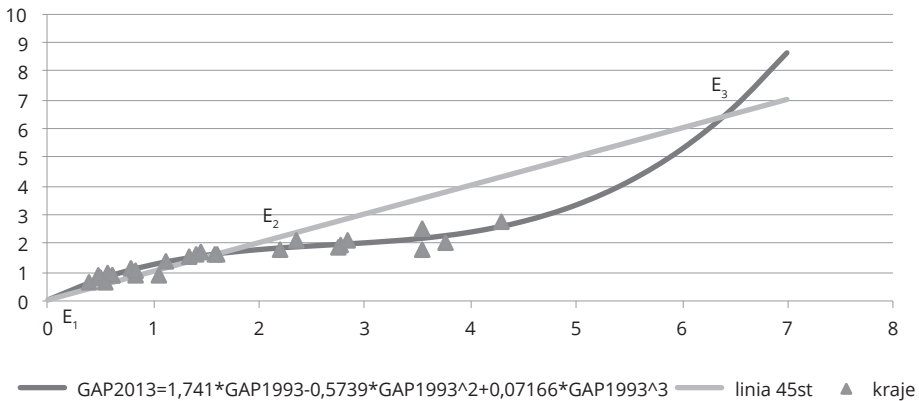
<sup>c</sup> zmienna istotna statystycznie na poziomie 10%.

Źródło: obliczenia własne w programie GRETL.

Na wykresach poniżej ujęto graficzną interpretację wyników. Punkty równowagi ( $E_1, E_2, E_3$ ) wyznaczono poprzez przecięcie estymowanej funkcji (8) z linią 45 stopni. W przypadku MERCOSUR wyznaczenie powyższych punktów okazało się niemożliwe (brak przecięcia funkcji i linii 45 stopni), co potwierdza brak konwergencji realnej w tym ugrupowaniu.

Parametr  $A_1$  w modelu dla Unii Europejskiej wynosi 1,74, co oznacza, że kraje członkowskie zmierzają do wspólnego punktu równowagi długookresowej  $E_2$ , tworząc tym samym jeden klub konwergencyjny. W przypadku żadnego z nich nie zaobserwowano w okresie bazowym luki PKB *per capita* (w stosunku do najbardziej rozwiniętego Luksemburga) o wartości wyższej niż 6,39 (odpowiadającej punktowi  $E_3$ ) (zob. rysunek 6.3).

Rysunek 6.3. Kluby konwergencyjne w Unii Europejskiej w latach 1993–2013



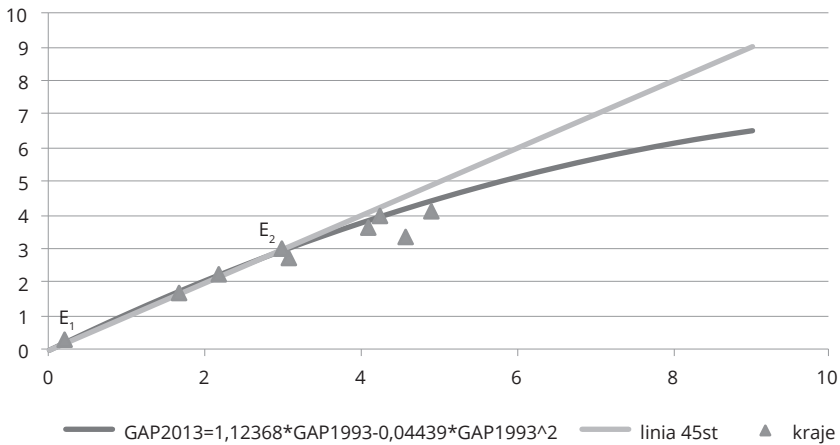
Źródło: obliczenia własne.

Kraje z luką PKB *per capita* mieszczącą się przedziale (1,62; 6,39], tj. Bułgaria, Czechy, Węgry, Estonia, Litwa, Łotwa, Polska, Rumunia i Słowacja, charakteryzowały się niższym poziomem luki w 2013 r. w porównaniu z 1993 r. (linia estymowanej funkcji znajduje się poniżej linii 45 stopni). Doganiały zatem kraje relatywnie bogatsze, w tym lidera, wykazując konwergencję „z góry” (*upward convergence*). Pozostałe kraje UE z dystansem do lidera o wartości w przedziale (0; 1,62] charakteryzowały się jego wzrostem w analizowanym okresie (linia estymowanej funkcji (8) powyżej linii 45 stopni), czyli konwergencją „z dołu” (*downward convergence*). Wykazywały dywergencję w stosunku do Luksemburga, ale zbieżność do wspólnego z pozostałymi krajami punktu równowagi. Docelowo analizowane kraje powinny osiągnąć PKB *per capita* odpowiadający 86% poziomu dochodu Luksemburga.

W równaniu (8) estymowanym dla ASEAN parametr  $A_3$  okazał się być nieistotny statystycznie, dlatego funkcję zredukowano do funkcji kwadratowej ze statystycznie istotnymi parametrami  $A_1$  i  $A_2$ . Dla  $k = 2$  wyznaczono dwa punkty równowagi  $E_1$  i  $E_2$  (zob. rysunek 6.4).

Wartość parametru  $A_1$  równa 1,12 oznacza, iż Brunei, Malezja i Tajlandia, a zatem kraje o najniższym poziomie luki dochodowej w 1993 r. (w przedziale (0; 2,78]) w latach 1993–2013 wykazywały dywergencję w stosunku do Singapuru i podążały w kierunku punktu równowagi  $E_2$ . Do tego samego punktu równowagi zmierzały także doganiające kraje bogatsze (w tym lidera) kraje o rozmiarze luki wyższej niż 2,78, tj. Kambodża, Filipiny, Indonezja, Laos, Mjanma i Wietnam. Kraje członkowskie ASEAN tworzyły zatem jeden klub konwergencyjny, zmierzając docelowo do dochodu odpowiadającego 75% poziomu PKB *per capita* Singapuru.

Rysunek 6.4. Kluby konwergencyjne w ASEAN w latach 1993–2013



Źródło: obliczenia własne.

## 6.4. Podsumowanie

Przeprowadzone analizy i testy dostarczają dowodów na to, iż ugrupowania integracyjne mogą stanowić jeden klub konwergencyjny. Za słuszością tej tezy przemawia przykład Unii Europejskiej i ASEAN. W ugrupowaniach tych ma miejsce proces doganiania, wynikający z różnic krajów w zakresie początkowego zasobu kapitału (konwergencja  $\beta$ ), którego siła zdecydowanie przekłada się na tempo niwelowania różnic rozwojowych w obrębie krajów członkowskich (konwergencję  $\sigma$ ).

W świetle wyników przeprowadzonego badania istotny wpływ na tempo konwergencji ma podobieństwo krajów w zakresie stopnia otwartości gospodarek, będące przecież logiczną i najbardziej oczywistą konsekwencją integracji regionalnej. Można zatem stwierdzić, że ujednolicone działania krajów na rzecz liberalizowania wzajemnych obrotów handlowych w ramach ugrupowań dynamizują proces konwergencji realnej.

Przykład MERCOSUR świadczy o tym, że sama przynależność do ugrupowania nie przesądza o wystąpieniu mechanizmu konwergencji. Przyczyn braku występowania procesu doganiania krajów bogatszych przez biedniejsze i niwelowania w ten sposób dysproporcji rozwojowych w tym ugrupowaniu może być kilka. Po pierwsze UE i ASEAN są ugrupowaniami o długiej tradycji, dobrze rozwiniętej strukturze instytucjonalnej, w tym mechanizmach rozstrzygania sporów i dochodzenia do kompromisów, co sprzyja wzajemnej koordynacji polityki makroekonomicznej i nie tylko. Po drugie, wspomniane ugrupowania w okresie objętym analizą konsekwentnie i skutecznie likwidowały wzajemne bariery w handlu, a w krajach MERCOSUR w obliczu

wstrząsów gospodarczych obserwowano powroty do polityki protekcyjnej. Po trzecie, kraje MERCOSUR znacznie różnią się poziomem interwencjonizmu państwowego i są relatywnie mniej stabilne politycznie. Po czwarte, w badaniach uwzględniono Wenezuelę, oficjalnie funkcjonującą w strukturach ugrupowania dopiero od 2012 r., co mogło mieć pewien wpływ na kształt ostatecznych wyników.

Otrzymane wyniki badań wskazują na pewne tendencje w procesie konwergencji w skali regionalnej i ich możliwe przyczyny. Nie są jednak do końca jednoznaczne. Sugeruje to konieczność przeprowadzenia jeszcze bardziej szczegółowej analizy konwergencji w ramach ugrupowań integracyjnych. Warto byłoby sprawdzić, czy i w jakim stopniu inne czynniki niż uwzględnione w niniejszym opracowaniu wpływają na różnice w ścieżkach wzrostu krajów członkowskich. Uwzględnienie szerokiego wachlarza determinant wzrostu wymaga innego sposobu modelowania, np. wykorzystania danych panelowych, tym samym zastosowanie innych metod estymacji.

## Literatura

- Barro R.J. [1997], *Makroekonomia*, PWE, Warszawa.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. [2003], *Economic Growth*, MIT Press, Cambridge.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. [1992], *Convergence*, „Journal of Political Economy”, vol. 100, no. 2.
- Barro R.J., Sala-i-Martin X. [1991], *Convergence across States and Regions*, „Brookings Papers on Economic Activity”, no. 1.
- Baumol W.J. [1986], *Productivity Growth, Convergence and Welfare*, „American Economic Review”, vol. 76.
- Bernard A.B., Durlauf S.N. [1996], *Interpreting Tests of the Convergence Hypothesis*, „Journal of Econometrics”, no. 71.
- Bukowski S.I. [2011], *Unia ekonomiczna i monetarna a różnice w rozwoju regionów gospodarczych – ujęcie teoretyczne*, w: *Polityka kohezji i konwergencja gospodarcza regionów Polski oraz krajów Unii Europejskiej. Wybrane zagadnienia*, red. S.I. Bukowski, Difin, Warszawa.
- Chatterji M. [1992], *Convergence Clubs and Endogenous Growth*, „Oxford Review of Economic Policy”, no. 8.
- Chatterji M., Dewhurst J. [1996], *Convergence Clubs and Relative Economic Performance in Great Britain, 1977–1991*, „Regional Studies”, no. 30.
- Dawrick S., de Long J.B. [2001], *Globalisation and Convergence*, „Paper for NBER Conference on Globalisation in Historical Perspective”.
- Dowrick S., Nguyen D. [1989], *OECD Comparative Economic Growth 1950–85: Catch-Up and Convergence*, „American Economic Review”, vol. 79, no. 5.
- Friedman M. [1992], *Do Old Fallacies Ever Die?*, „Journal of Economic Literature”, vol. 30.
- Lechman E. [2011], *Catching-up and Club Convergence from Cross-National Perspective. A Statistical Study for the Period 1980–2010*, „MPRA Paper”, no. 37383.

- Long de B. J. [1988], *Productivity Growth, Convergence and Welfare*, „American Economic Review”, vol. 78.
- Maddala G.S. [2006], *Ekonometria*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Mankiw N., Romer D., Weil D. [1992], *A Contribution to the Empirics of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 107.
- Pozaeuropejskie ugrupowania integracyjne* [2006], red. J. Rymarczyk, M. Wróblewski, Oficyna Wydawnicza Arboretum, Wrocław.
- Próchniak M. [2006], *Metodologia analizy konwergencji poziomu dochodów*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2006*, red. M. Weresa, Instytut Gospodarki Światowej, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Rapacki R., Próchniak M. [2012], *Wzrost gospodarczy w krajach Europy Środkowo-Wschodniej na tle wybranych krajów wschodzących*, „Gospodarka Narodowa”, nr 1–2.
- Solow R. [1956], *A Contribution to the Theory of Economic Growth*, „Quarterly Journal of Economics”, vol. 70, no. 1.
- Quah D.T. [1993], *Galton's Fallacy and Tests of the Convergence Hypothesis*, „Scandinavian Journal of Economics”, vol. 95, no. 3.

---

## STRESZCZENIE

---

Niniejszy rozdział ma na celu weryfikację hipotezy o istnieniu zjawiska konwergencji realnej w obrębie wybranych regionalnych ugrupowań integracyjnych, tj. Unii Europejskiej, MERCOSUR i ASEAN, zwłaszcza w okresie po ich rozszerzeniu o kraje relatywnie słabiej rozwinięte gospodarczo. Do zbadania istnienia konwergencji typu beta i jej wpływu na konwergencję sigma w analizowanych grupach krajów wykorzystano metody ekonometryczne, zwłaszcza przekrojowe regresje wzrostu. Wyniki badań przeprowadzonych dla lat 1993–2013 wskazują na istnienie konwergencji beta i jej istotnego wpływu na niwelowanie dysproporcji rozwojowych w obrębie krajów członkowskich Unii Europejskiej i ASEAN. Nie znaleziono natomiast dowodów na istnienie procesu konwergencji w krajach MERCOSUR.

W świetle przeprowadzonych badań istotny wpływ na proces konwergencji ma stopień otwartości analizowanych gospodarek. Ujednolicone działania krajów na rzecz liberalizowania wzajemnych obrotów handlowych w ramach ugrupowań dynamizują proces konwergencji realnej.

Dodatkowe badanie na istnienie klubów konwergencyjnych, przeprowadzone przy wykorzystaniu podejścia polegającego na wprowadzeniu funkcji wielomianowej do równania wzrostu, potwierdza, że kraje członkowskie Unii Europejskiej i ASEAN podążają w kierunku wspólnego punktu równowagi długookresowej, tworząc tym samym jeden klub konwergencyjny. Wyniki badań otrzymane dla MERCOSUR wskazują na konieczność rozszerzenia



wachlarza determinant wzrostu gospodarczego i zastosowania modeli panelowych w bardziej szczegółowych analizach.

**Słowa kluczowe:** konwergencja realna, wzrost gospodarczy, kluby konwergencyjne, regionalne ugrupowania integracyjne

---

## ABSTRACT

---

### CONVERGENCE TENDENCIES IN REGIONAL ORGANIZATIONS – AN EMPIRICAL STUDY FOR THE EUROPEAN UNION, ASEAN AND MERCOSUR

The aim of the chapter is empirical analysis of convergence process in the selected regional organizations- the European Union, ASEAN and MERCOSUR, especially after extending them by less developed countries. The econometric methods, based mainly on growth regression models, are implemented to verify the hypothesis about the existence of beta convergence and its impact on sigma convergence in these groups of countries. The results of the investigation for the period 1993–2013 point at the existence of beta convergence and its important impact on reducing income disparities among Member States of the European Union and ASEAN. The evidence on the convergence process (beta and sigma) in MERCOSUR has not been found. In the light of conducted research, the level of trade liberalisation of economies has an essential impact on convergence. The more similar activities of countries to open their economies are, the higher pace of convergence process among them is.

An additional survey on the existence of convergence clubs, conducted using the approach based on polynomial functions, confirms, that Member States of the European Union and ASEAN were approaching the same steady state and creating a common convergence club. The results, different than expected, obtained for MERCOSUR, suggest extending the number of determinants of economic growth and implementing panel data models in the subsequent surveys.

**Key words:** real convergence, economic growth, convergence clubs, regional organizations



## 7. WSPÓLNA POLITYKA ROLNA I ROLNICTWO EKOLOGICZNE JAKO JEDNO Z NAJWIĘKSZYCH WYZWAŃ W ZAKRESIE INTEGRACJI PAŃSTW CZŁONKOWSKICH UNII EUROPEJSKIEJ

### 7.1. Wprowadzenie

Wspólna Polityka Rolna stanowi obecnie jedną z najważniejszych polityk wspólnotowych Unii Europejskiej, a jej postanowienia są przenoszone na wszystkie kraje członkowskie w celu budowy jednolitego rynku rolnego i zapewnienia bezpieczeństwa żywnościowego.

Wspólna Polityka Rolna (WPR) powstała na mocy Traktatu Rzymskiego z 1957 r., zaś oficjalnie zaczęła funkcjonować w 1962 r. Traktat Rzymski włączył rolnictwo do tzw. wspólnego rynku Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej (EWG w 1993 r. stała się Wspólnotą Europejską, a później Unią Europejską). Poprzez tworzenie wspólnych instytucji ekonomicznych, politycznych i prawnych kraje wchodzące w skład państw członkowskich zamierzały doprowadzić do równomiernego rozwoju gospodarczego, spójności ekonomicznej i poprawy dobrobytu swoich obywateli, a jednymi z fundamentalnych obszarów działań stały się rolnictwo i Wspólna Polityka Rolna [*Czym jest Wspólna Polityka Rolna...* 2013].

Cele Wspólnej Polityki Rolnej, które zostały zapisane w Traktacie Rzymskim (art. 39), zakładały zwiększenie produktywności, zapewnienie bezpieczeństwa dostaw żywności po cenach przystępnych dla konsumentów, stabilizowanie rynków i zagwarantowanie godziwego poziomu życia rolniczej społeczności. Realizacja tych celów została oparta na trzech nadrzędnych zasadach: ujednoczenie rynku, preferencji wspólnotowej i solidarności finansowej. Jednocześnie w Traktacie zwrócono uwagę, iż Wspólna Polityka Rolna powinna uwzględniać specyficzną strukturę społeczną rolnictwa, regionalne różnice strukturalne i naturalne oraz związki rolnictwa z całą gospodarką [Wójcik 2011].

---

\* Dr, Uniwersytet Łódzki, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej.

Wspólna Polityka Rolna przeszła szereg reform na przestrzeni ostatnich kilkudziesięciu lat, a jej obecne cele wynikają z szeregu uwarunkowań rynkowych. Zrównoważony rozwój rolnictwa stał się jednym z priorytetowych obszarów działań w zakresie realizacji postanowień WPR, a rolnictwo ekologiczne wiedzie prym wśród stosowanych metod wytwórczych.

Rozdział ten ma na celu znalezienie odpowiedzi na to, w jaki sposób kształtuje się współcześnie Wspólna Polityka Rolna, a także określenie, jaki jest jej wpływ na rozwój rolnictwa ekologicznego w Unii Europejskiej. Poniższe rozważania będą koncentrować się również na próbie stwierdzenia, czy rolnictwo ekologiczne stanowi obecnie jeden z obszarów strategicznych dla rozwoju rynków rolnych w krajach członkowskich. Zainteresowanie powyższymi zagadnieniami jest podyktowane wieloma czynnikami. Należą do nich przede wszystkim aktualność problematyki rozwoju rolnictwa ekologicznego w Polsce, w innych krajach Unii Europejskiej i świata oraz kryzysy związane z bezpieczeństwem środowiska naturalnego i redukcją głodu na świecie. Rolnictwo ekologiczne stanowi obecnie dominujący trend w zakresie produkcji rolniczej na całym świecie. Niezwykle istotne jest również to, że właśnie taki typ rolnictwa jest aktualnie postrzegany jako jedyna słuszna droga rozwoju rynków rolnych w przyszłości.

Metodą badawczą, która zostanie wykorzystana dla realizacji powyżej postawionego celu, jest analiza dostępnych dokumentów i literatury przedmiotu.

## 7.2. Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej. Funkcje i cele wspólnotowe rolnictwa europejskiego

We wszystkich państwach członkowskich UE rolnicy podtrzymują żywotność obszarów wiejskich i tradycyjny styl życia. Należy również podkreślić, iż gospodarstwa rolne i rolnicy mają olbrzymi wpływ na kształtowanie obszarów wiejskich, ich rozwój, a także budowę infrastruktury. Z rolnictwem jest związanych wiele miejsc pracy na obszarach wiejskich. Na obszarach rolniczych właściciele gospodarstw rolnych wykazują duży popyt na maszyny, paliwa, nawozy i opiekę weterynarzy dla swoich zwierząt. W tych sektorach zatrudnienie znajduje wiele osób. Inne zajęcia to czynności wykonywane na dalszych etapach łańcucha produkcji, związane na przykład z przygotowywaniem, przetwarzaniem i pakowaniem żywności. Jeszcze inne obejmują magazynowanie, transport i sprzedaż detaliczną produktów spożywczych. Podsumowując te rozważania, należy podkreślić, iż rolnictwo i produkcja żywności są podstawowymi elementami naszej gospodarki i społeczeństwa. W 28 państwach członkowskich UE żyje około 12 mln rolników, a w sektorze spożywczym pracują 4 mln osób. Sektory rolnictwa i produktów spożywczych łącznie zapewniają 7%

wszystkich miejsc pracy i generują 6% europejskiego produktu krajowego brutto [Zrozumieć Politykę Unii Europejskiej... 2014].

Rolnictwo w Unii Europejskiej spełnia wielorakie funkcje [Wilkin 2010, s. 17–28]:

- 1) Sektor rolnictwa jest odpowiedzialny za zarządzanie zasobami ziemi w celu utrzymania jej wartościowych właściwości, stwarzanie warunków dla dziko żyjących zwierząt i roślin, ochronę dobrostanu zwierząt, utrzymanie bioróżnorodności i poprawę obiegu substancji chemicznych w systemach produkcji rolnej.
- 2) Europejski sektor rolnictwa, w którym stosuje się bezpieczne, czyste i przyjazne dla środowiska metody produkcji, dostarcza produkty najwyższej jakości spełniające wymagania konsumentów.
- 3) Europejska polityka rolna wspomaga społeczności wiejskie. Unia Europejska nie tylko wspiera produkcję żywności, lecz także przyczynia się do promowania obszarów wiejskich jako miejsca zamieszkania, pracy i wypoczynku.

Zauważyć można, że cele WPR odpowiadają roli państwa we wsparciu rolnictwa w wypełnianiu przez nie swoich podstawowych funkcji. Najczęściej wymienia się następujące funkcje rolnictwa [Przyszłość WPR... 2010]:

- produkcyjna (produkcja żywności, pasz, biomasy, włókien),
- usługowa (turystyka, działalność dodatkowa, usługi na rzecz społeczności, gospodarka odpadami, recykling),
- bezpieczeństwo żywności, dobrostan zwierząt,
- społeczna (przechowywania zasobów siły roboczej, zatrudnienie bezpośrednio i pośrednio),
- przestrzenna (infrastruktura wiejska),
- środowiskowa (zachowanie naturalnych zasobów i bioróżnorodności, żywotność wiejskiego środowiska, utrzymanie wód gruntowych i powierzchniowych cieków wodnych, zarządzanie krajobrazem),
- kulturowa (utrzymanie lokalnej tradycji i obiektów historycznych).

Europejska polityka rolna jest tworzona na szczeblu unijnym przez przedstawicieli państw członkowskich i wcielana w życie na szczeblu lokalnym przez poszczególne państwa. Jej celem jest zwiększanie rentowności rolnictwa i jednocześnie zachęcanie rolników do wytwarzania produktów wysokiej jakości, na które jest zapotrzebowanie na rynku, oraz do wyszukiwania nowych możliwości rozwoju, takich jak odnawialne źródła energii przyjazne dla środowiska<sup>1</sup>.

Wdrażana od 1962 r. Wspólna Polityka Rolna miała przede wszystkim na celu podnoszenie produktywności, zapewnienie odpowiedniego poziomu życia rolnikom przez wzrost dochodów rolniczych, stabilizację rynków, zabezpieczenie trwałego dostępu do zaopatrzenia w żywność oraz zagwarantowania umiarkowanych cen

<sup>1</sup> [http://eur-lex.europa.eu/pl/dossier/dossier\\_42.htm#1](http://eur-lex.europa.eu/pl/dossier/dossier_42.htm#1) (20.09.2013).

produktów rolnych. Zrealizowana w pełni od 1968 r., Wspólna Polityka Rolna charakteryzowała się dominacją instrumentów regulujących ceny i rynki, takich jak ceny instytucjonalne, zakupy inwestycyjne, subsydia eksportowe, dopłaty wyrównawcze, cła i inne instrumenty ograniczające import. Były to więc głównie instrumenty eliminujące bądź łagodzące niedoskonałości rynku i wspomagające dochody rolników. Z upływem czasu instrumenty te zostały uzupełnione o kwoty produkcyjne i elementy działań strukturalnych. Skutkiem prowadzenia takiej polityki było zapewnienie samowystarczalności, bezpieczeństwa żywnościowego, stabilizacja rynków rolnych, a także znaczna ekspansja eksportu. Niewątpliwie jednak polityka ta przyczyniła się do powstawania nadprodukcji, jak również wysokich kosztów budżetowych. Znacznym problemem było też dokonywanie nieuzasadnionego podziału korzyści wynikających z prowadzenia Wspólnej Polityki Rolnej i niekorzystny wpływ na funkcjonowanie światowych rynków rolnych [Adamowicz 2005].

Dotychczasowa rola, a także cele Unii Europejskiej w zakresie rolnictwa zawsze polegały na:

- zapewnieniu swoim obywatelom stałego dostępu do bezpiecznej żywności po konkurencyjnych cenach (utrzymywanie bezpieczeństwa żywnościowego),
- promowaniu stabilizacji i rozwijaniu rynków produktów rolnych we wszystkich krajach członkowskich Unii,
- gwarantowaniu właściwego standardu życia europejskim rolnikom przy równoczesnym wspieraniu modernizacji i rozwoju przemysłu rolnego.

Z uwagi na ciągłe zmiany otaczającego nas świata, co ma przełożenie również na światopogląd obywateli i ich oczekiwania, Wspólna Polityka Rolna w coraz większym stopniu koncentruje się na następujących kwestiach [*A partnership between...* 2014]:

- podwyższeniu standardów jakości europejskich produktów żywnościowych,
- gwarantowaniu bezpiecznego dostępu do żywności,
- poprawie jakości życia społeczności wiejskich,
- promowaniu trwałego i zrównoważonego rozwoju, z uwzględnieniem zachowania zasobów naturalnych w trosce o los przyszłych pokoleń,
- zwiększeniu działań w celu zapewniania zdrowia i godziwych warunków hodowli zwierząt,
- zmniejszeniu udziału kosztów ponoszonych na realizację WPR w budżecie wspólnotowym, który w przeważającej części jest zasilany przez podatników, czyli obywateli.

Kierunek, w jakim dotychczas Wspólna Polityka Rolna się rozwija, wskazuje, że jej celem strategicznym jest rolnictwo konkurencyjne na światowych rynkach, które spełnia wysokie standardy pod względem ochrony środowiska naturalnego, bezpieczeństwa żywności, dobrego traktowania zwierząt w ramach dynamicznie rozwijającej się i zrównoważonej gospodarki rolnej. Z powyższego wynika, że

dzisiejsza Wspólna Polityka Rolna to polityka kreowana przez społeczeństwo, które stoi po stronie dalszego udzielania wsparcia dla rolnictwa, ale pod warunkiem, że rolnictwo to spełni oczekiwania obywateli, podatników i konsumentów, w tym samym czasie tylko w małym stopniu wprowadzając zakłócenia w warunkach konkurencji na rynku międzynarodowym. Według danych pochodzących z ostatniego Eurobarometru (stan na grudzień 2014 r.) ponad trzy czwarte Europejczyków (77%) uważa, że wspólna polityka rolna (WPR) jest korzystna na wszystkich obywateli UE. A ponad 90% z nich popiera główne kierunki nowej WPR, takie jak bardziej sprawiedliwa i lepiej ukierunkowana pomoc (92%) oraz ustanowienie zależności pomiędzy pomocą finansową przyznawaną rolnikom a przestrzeganiem praktyk rolnych korzystnych dla środowiska naturalnego (zazielenianie – 91%)<sup>2</sup>. Ponad 80% Europejczyków popiera główne cele WPR czy to w zakresie zaopatrzenia w żywność, czy rozwoju obszarów wiejskich w sposób bardziej zgodny z zasadami zrównoważonego rozwoju, czy też wspierania młodych rolników.

W najbliższym czasie Wspólna Polityka Rolna powinna ulec dalszym zmianom, tak aby sprostać realizacji następujących celów<sup>3</sup>:

- utrzymać pozycję aktywnie reagującej polityki, która realizuje i wychodzi naprzeciw oczekiwaniom i potrzebom społeczeństwa Unii,
- promować zrównoważone rolnictwo, którego efektem jest bezpieczna żywność wysokiej jakości,
- kłaść nacisk na ochronę środowiska naturalnego i właściwe traktowanie zwierząt,
- wspierać wielofunkcyjną rolę, jaką niewątpliwie odgrywają rolnicy, dostarczając społeczeństwu dobra publiczne,
- promować wzrost gospodarczy, rozwój obszarów wiejskich i tworzenie nowych miejsc pracy na obszarach wiejskich,
- wzmocnić konkurencyjność i innowacyjność w sektorze rolniczym w taki sposób, aby rolnictwo wspólnotowe było gotowe stawić czoła wyzwaniom rynku globalnego,
- opierać się na prostych i klarownych zasadach i ograniczyć biurokrację.

Wspólna Polityka Rolna także po 2013 r. będzie odgrywać kluczową rolę w zapewnieniu w UE: bezpieczeństwa żywnościowego, zrównoważonego rozwoju rolnictwa i obszarów wiejskich, równych warunków konkurencji na jednolitym rynku rolnym, a także silnej pozycji konkurencyjnej UE na globalnym rynku rolnym. Z uwagi na wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich Wspólna Polityka Rolna po 2013 r. powinna być także efektywnym instrumentem skierowanym na nowe unijne wyzwania, związane m.in. z ochroną zasobów naturalnych, zmianami klimatycznymi, gospodarką wodną, różnorodnością biologiczną i energią odnawialną. Aby zapewnić

<sup>2</sup> [http://ec.europa.eu/public\\_opinion/archives/eb\\_special\\_419\\_400\\_en.htm#410](http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/eb_special_419_400_en.htm#410) (29.05.2015).

<sup>3</sup> <http://leaderatorium.pl/www2/images/stories/biblioteka/wpr2013/wpr2013.pdf> (13.04.2014).

skuteczność WPR w realizacji powyższych zadań w przyszłości, kolejne zmiany tej polityki powinny [*Draft Report on...* 2010]:

- zachować w pełni jej unijny charakter, w szczególności w wymiarze finansowym, zapewniając przez to równe warunki konkurencji na jednolitym rynku UE,
- powiązać poziom i alokację wsparcia finansowego poszczególnych działań, w tym płatności bezpośrednich, z aktualnymi i przyszłymi celami, co wymaga m.in. odejścia od przestarzałych i nieuzasadnionych w obecnej sytuacji historycznych pułapów płatności bezpośrednich odzwierciedlających intensywność i poziom produkcji rolnej w poszczególnych państwach członkowskich sprzed kilkunastu lat,
- ograniczyć koszty wdrożeniowe po stronie instytucji UE i państw członkowskich, co wymaga dalszego uproszczenia tej polityki. Przyszła Wspólna Polityka Rolna musi być zrozumiała dla rolników i dla podatników, a bez jej znacznego uproszczenia nie będzie to możliwe.

### 7.3. Rolnictwo ekologiczne w Unii Europejskiej – statystyki i trendy

Sektor rolnictwa ekologicznego w Unii Europejskiej w ciągu ostatnich kilku lat rozwija się w dynamiczny sposób. Całkowita powierzchnia ziem uprawianych w sposób ekologiczny w Unii Europejskiej i ziem będących w okresie konwersji uległa znacznym zmianom w ostatniej dekadzie. Rysunek 7.1 przedstawia, w jaki sposób zmieniła się całkowita powierzchnia ziem uprawianych w sposób ekologiczny na przestrzeni lat 2002–2011. Całkowita powierzchnia ziem ekologicznych (uprawianych w sposób ekologiczny i będących w okresie konwersji) wzrosła z 5,7 mln ha do 9,6 mln ha, co oznacza dla EU-27 wzrost o 6% rocznie. Największe tempo wzrostu zostało jednak odnotowane dla EU-N12<sup>4</sup> – powierzchnia upraw ekologicznych wzrosła z 0,6 mln ha do 2,1 mln ha (+13% rocznie). Pomimo dużego rozwoju sektora rolnictwa ekologicznego w EU-N12 większość ziem uprawianych ekologicznie to obszary UE-15<sup>5</sup> – 78% całkowitej powierzchni ziem uprawianych ekologicznie w EU-27 w 2011 r. [*Facts and Figures on Organic...* 2013].

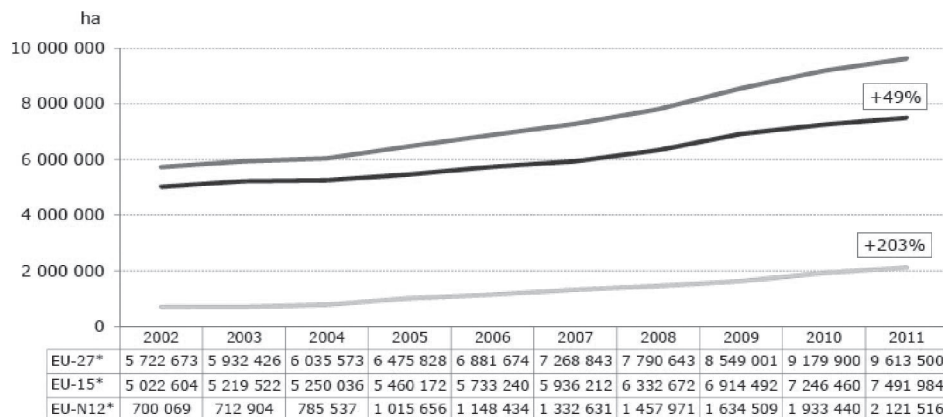
Na koniec 2011 r. w Unii Europejskiej 10,6 mln ha ziem uprawianych było w sposób ekologiczny przez 290 tys. rolników. W całej Europie 2,2% wszystkich ziem uprawnych i 5,4% w Unii Europejskiej to obszary uprawiane w sposób ekologiczny [*The World of Organic...* 2013].

<sup>4</sup> EU-N12 – kraje członkowskie, które przystąpiły do UE po 2004 r.

<sup>5</sup> UE-15 – kraje członkowskie, które przystąpiły do UE przed 2004 r.



Rysunek 7.1. Powierzchnia ziem uprawianych w sposób ekologiczny w Unii Europejskiej



\* Oszacowane wartości dla BG, CZ, DK, EE, IE, CY, LV, LT, LU, MT, PL, RO, SI i SK w różnych latach.

Źródło: Eurostat data on the basis of Council Regulation (EC) No. 834/2007 on organic production (online data code: food\_in\_porg1).

W odniesieniu do dominujących trendów w zakresie gospodarstw ekologicznych w Unii Europejskiej okazuje się, iż gospodarstwa te charakteryzują się zazwyczaj większą powierzchnią niż gospodarstwa prowadzone w konwencjonalny sposób. Dane na temat gospodarstw ekologicznych dowodzą również, iż właścicielami gospodarstw ekologicznych są osoby młodsze aniżeli gospodarstw prowadzonych w konwencjonalny sposób. Ponadto przeprowadzone badania dowiodły, iż na terenie Unii Europejskiej gospodarstwa ekologiczne są prowadzone w dominującym stopniu przez mężczyzn. W kwestii poziomu wykształcenia i edukacji kobiet prowadzących gospodarstwa ekologiczne badania wykazały, iż częściej przystępują one do szkoleń zawodowych niż właścicielki gospodarstw konwencjonalnych [*The World of Organic...* 2013]<sup>6</sup>.

Ponad 270 tys. uczestników rynku ekologicznego (producentów, przetwórców i importerów) zarejestrowano w 2011 r. w UE-27. Dużą część uczestników rynku rolnictwa ekologicznego (około 235 tys.) stanowili producenci rolni, którzy zajmowali się również przetwarzaniem i/lub importowaniem produktów ekologicznych. Producenci ci byli także najbardziej aktywnymi uczestnikami rynku rolnictwa ekologicznego w EU-15. Pomimo iż w 2002 r. zarejestrowano 11,6 tys. producentów rolnictwa ekologicznego w EU-N12, to ich liczba w 2011 r. wzrosła aż do 50 tys. Spowodowane to było między innymi dodatkowym wsparciem finansowym z Unii

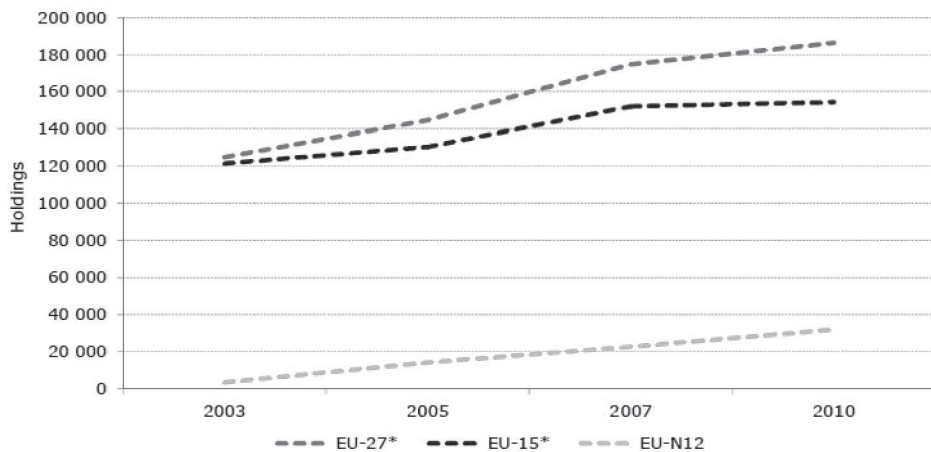
<sup>6</sup> Badania prowadzone przez FiBL (Research Institute for Organic Agriculture FiBL, <http://www.fibl.org/en/about-us.html> (28.06.2015).

Europejskiej na prowadzenie ekologicznej produkcji rolnej, co zyskały te kraje z uwagi na akcesję [The World of Organic... 2013].

Działalność gospodarstw ekologicznych w 2011 r. koncentrowała się nie tylko na uprawie roślin, lecz także na zbiorach owoców i kwiatów oraz hodowli zwierząt. Statystyki dowodzą, iż poziom wyżej wymienionych typów produkcji na terenie Unii Europejskiej odznaczał się tendencją wzrostową w badanym okresie.

Badania nad rolnictwem ekologicznym w UE dowiodły ponadto, iż największy udział upraw ornych i sadów stanowią trwałe użytki zielone (około 45%), zboża (15%) i uprawy stałe (około 13%). Hodowla owiec (46%) i bydła (30%) stanowiły dominujący trend w zakresie ekologicznej hodowli zwierząt.

Rysunek 7.2. Ewolucja liczby gospodarstw ekologicznych na terenie Unii Europejskiej w latach 2003–2010



\* Dane niedostępne dla MT (2003–2007) and PL and SI (2003).

Źródło: Eurostat FSS data (online data code: ef\_mporganic).

## 7.4. Przyszłość Wspólnej Polityki Rolnej

Wspólna Polityka Rolna pełni niezwykle istotną, a zarazem szczególną rolę w procesie integracji europejskiej. Działania podejmowane na rzecz wypełniania celów wspólnotowych w ramach WPR często przekraczają tradycyjnie pojmowane funkcje rolnictwa, sprowadzające się do produkcji żywności.

Reformy WPR, które zostały przeprowadzone na przestrzeni ostatnich lat, przyczyniły się do tego, iż stała się ona polityką nowoczesną, a ponadto odznacza się dużym potencjałem adaptacyjnym do nowych wyzwań, jakie stoją przed Wspólnotą

[*Odpowiedź Polski...* 2014]. Należy także zauważyć, że Wspólna Polityka Rolna przyczynia się do wprowadzania zrównoważonego rozwoju w wielu płaszczyznach życia i gospodarki całej Wspólnoty, jak również realizacji celów Strategii Europa 2020. Wspólna Polityka Rolna odegrała kluczową rolę w kwestii rozszerzenia Unii Europejskiej o dwanaście nowych państw członkowskich z Europy Wschodniej i Środkowej, co przyczyniło się do ich bezpośredniego włączenia w jednolity rynek UE, a także umożliwiło przyspieszenie procesów dostosowawczych, restrukturyzacyjnych i modernizacyjnych, a w konsekwencji doprowadziło do aktywizacji i rozwoju obszarów wiejskich [*Jaka będzie WPR...* 2009]. Wspólna Polityka Rolna w ciągu pierwszych lat członkostwa Polski w UE przyczyniła się do wzrostu ekonomicznego i aktywizacji społecznej obszarów wiejskich, a także poprawy spójności ekonomicznej i społecznej w rozszerzonej UE. Wspólnotowy charakter polityki rolnej w płaszczyźnie instytucjonalnej, legislacyjnej i finansowej coraz wyraźniej znajduje uzasadnienie.

Jednym z najważniejszych celów WPR jest dążenie do zapewnienia równych warunków konkurencji, co odbywa się poprzez zapobieganie różnemu poziomowi wsparcia tego sektora między państwami członkowskimi<sup>7</sup>. Każde z państw członkowskich odznacza się odmiennym podejściem do polityki rolnej (rodzajem preferencji) i możliwości jej finansowania. Warto tu także podkreślić, że nowe wyzwania, jakie stoją przed rolnictwem i polityka rolą Unii Europejskiej, mają charakter ponadgraniczny. Oznacza to, iż wszelkie działania w tym zakresie powinny być podejmowane na poziomie wspólnotowym. Najnowsze unijne prognozy wskazują, iż w perspektywie średnio- i długookresowej jest przewidziany wzrost globalnego popytu na surowce rolne, a to może przyczynić się do powstania problemów na światowym rynku żywnościowym [*Global agriculture...* 2009]. W odniesieniu do tej kwestii jest uzasadnione nie tylko dążenie Wspólnoty do zagwarantowania bezpieczeństwa żywnościowego w ramach UE, lecz także jej aktywny udział w zapewnieniu globalnego bezpieczeństwa żywnościowego. Będzie to związane z zapewnieniem korzystnych warunków instytucjonalnych i ekonomicznych, a także będzie oznaczać, iż dotychczasowe cele traktatowe określone w art. 33 pozostaną aktualne po 2013 r.<sup>8</sup>.

Obszary rolnicze UE gospodarują dużą częścią zasobów naturalnych w Unii, co oznacza, że należy dążyć do lepszego wykorzystania potencjału rolnictwa w kontekście realizacji celów wspólnotowych, które są związane z przeciwdziałaniem globalnym problemom środowiskowym, w tym w szczególności zmianom klimatycznym i spadkowi bioróżnorodności [Biuletyn Informacyjny 2009]. Wspólna Polityka Rolna winna odegrać jedną z najważniejszych ról we wspólnotowych działaniach

<sup>7</sup> [http://europa.eu/legislation\\_summaries/agriculture/general\\_framework/index\\_pl.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/general_framework/index_pl.htm) (25.05.2014).

<sup>8</sup> <http://archiwum-ukie.polskawue.gov.pl/www/serce.nsf/0/defc44f978962198c1256e820047891f?open> (9.08.2014).

w zakresie ograniczenia zmian klimatycznych i adaptacji do ich skutków, jak również zapobiegania utracie różnorodności biologicznej na terenach wykorzystywanych do celów rolniczych.

Warty podkreślenia jest również fakt, że stawianie coraz większych wymogów unijnych w stosunku do produkcji artykułów rolnych znajduje akceptację społeczną, ale wiąże się także z szeregiem kosztownych zabiegów i inwestycji dostosowawczych, wzrostem kosztów utrzymania gospodarstw rolnych oraz niepełnym wykorzystaniem potencjału produkcyjnego. Wyraźnie dostrzegalne ponadto jest to, iż w przyszłości niezbędne będzie znalezienie kompromisu między celami ilościowymi (bezpieczeństwo żywnościowe) a środowiskowymi (bezpieczeństwo środowiskowe). Wzrost kosztów produkcji, wynikający z ograniczeń i dostosowań, stawia bowiem europejskich rolników w gorszej pozycji konkurencyjnej wobec producentów z krajów, które nie stosują takich wymogów. W wielu regionach UE, szczególnie w nowych państwach członkowskich, rolnictwo jest wciąż podstawową formą działalności zarobkowej ludności wiejskiej [Zrozumieć politykę... 2014].

Istota działalności rolniczej w utrzymaniu struktury społecznej i gospodarczej pozostaje wciąż kluczowa. Wspólna Polityka Rolna wywiera duży wpływ terytorialny poprzez wsparcie finansowe i promowanie właściwego gospodarowania gruntami w ramach I filaru. Ważną rolę w tym zakresie pełni także II filar WPR poprzez wspieranie restrukturyzacji, inwestycji i promowanie zrównoważonych metod gospodarowania, a także dywersyfikację obszarów wiejskich. Cechą charakteryzującą europejskie rolnictwo jest dominujący udział małych, rodzinnych gospodarstw rolnych i najprawdopodobniej sytuacja ta nie zmieni się zasadniczo w perspektywie 10–20 lat pomimo postępującej restrukturyzacji<sup>9</sup>. Będą one wciąż pełnić istotną rolę w realizacji wielu wspólnotowych funkcji publicznych gospodarki wiejskiej. Dlatego należy założyć, iż wsparcie dochodów w ramach WPR zdeterminuje żywotność ekonomiczną gospodarstw i korzyści wynikające z wielofunkcyjności europejskiego rolnictwa [The Future of... 2014].

## 7.5. Przyszły kształt Wspólnej Polityki Rolnej

Wspólna Polityka Rolna również po 2013 r. będzie odgrywać niezwykle ważną rolę w utrzymywaniu bezpieczeństwa żywnościowego UE, rozwoju obszarów wiejskich i aktywizacji zawodowej rolników, wprowadzania zasad zrównoważonego rozwoju do produkcji rolnej, a także stanowienia silnej pozycji konkurencyjnej UE na globalnym rynku rolnym. Z uwagi na wielofunkcyjność rolnictwa i obszarów wiejskich

<sup>9</sup> [https://www.minrol.gov.pl/pol/content/.../Stanowisko\\_WPR\\_2013.pdf](https://www.minrol.gov.pl/pol/content/.../Stanowisko_WPR_2013.pdf) (28.06.2015).

Wspólna Polityka Rolna po 2013 r. powinna być także efektywnym instrumentem skierowanym na nowe unijne wyzwania, związane m.in. z ochroną zasobów naturalnych, zmianami klimatycznymi, gospodarką wodną, różnorodnością biologiczną i energią odnawialną [*Zrozumieć politykę...* 2014].

Dla zapewnienia skuteczności WPR w realizacji powyższych zadań w przyszłości dalsze zmiany tej polityki powinny być ukierunkowane na [*Rezolucja Parlamentu...* 2010]:

- utrzymanie w pełni jej wspólnotowego charakteru, w szczególności w wymiarze finansowym, zapewniając przez to równe warunki konkurencji na jednolitym rynku UE,
- uzależnienie poziomu, rodzaju i alokacji wsparcia finansowego poszczególnych działań, w tym płatności bezpośrednich, z aktualnymi i przyszłymi celami, co jest związane m.in. z odejściem od przestarzałych i nieuzasadnionych w obecnej sytuacji historycznych pułapów płatności bezpośrednich, odzwierciedlających intensywność i poziom produkcji rolnej w poszczególnych państwach członkowskich sprzed kilkunastu lat,
- ograniczenie kosztów implementacyjnych po stronie instytucji UE i państw członkowskich, co wiąże się z dalszym upraszczaniem tej polityki.

Przyszła Wspólna Polityka Rolna musi być klarowna i zrozumiała dla rolników, a także podatników, co bez dalszego jej upraszczania nie będzie możliwe. Biorąc pod uwagę rozszerzenie zakresu celów WPR o nowe wspólnotowe wyzwania przy zachowaniu większości dotychczas realizowanych zadań kluczową rolę solidarności finansowej dla sprawnego funkcjonowania jednolitego rynku, a także zmniejszenia poziomu wsparcia cenowego niezbędne jest zapewnienie odpowiedniego poziomu finansowania wspólnotowego tej polityki po 2013 r. co najmniej na obecnym poziomie<sup>10</sup>. Jednocześnie ważnym zagrożeniem dla dostarczania europejskiej wartości dodanej przez WPR w przyszłości byłoby zwiększenie współfinansowania tej polityki z budżetów krajowych, a w szczególności wprowadzenie współfinansowania krajowego płatności bezpośrednich. Wprowadzenie takich zmian zahamowałaby proces spójności gospodarczej we Wspólnocie, zarazem zmuszając biedniejsze państwa członkowskie do zwiększenia wydatków publicznych w celu zapewnienia równych warunków konkurencji dla ich sektorów rolnych na jednolitym rynku lub też do rezygnacji z korzyści ekonomicznych związanych z konkurencją na równych zasadach w tym sektorze. Próby przeniesienia wszystkich działań w ramach WPR na poziom krajowy są niedopuszczalne.

---

<sup>10</sup> <http://www.doradztworolnicze.com.pl/systemy-produkcji/produkty-regionalne-i-tradycyjne/1600-jaka-bedzie-wpr-po-2013-roku?start=1> (12.04.2013).

Biorąc pod uwagę wszystkie wymienione powyżej uwarunkowania, niezbędne jest również zachowanie dotychczasowej struktury WPR, tj. wszystkich trzech elementów obecnej polityki: wspólnej organizacji rynków, systemu płatności bezpośrednich i polityki rozwoju obszarów wiejskich [*Common Agricultural...* 2013].

## 7.6. Podsumowanie

Wspólna Polityka Rolna Unii Europejskiej stanowi obecnie jedną z najważniejszych wspólnotowych polityk sektorowych. Utworzenie jednolitego rynku rolnego dla wszystkich krajów członkowskich, ustanowienie zasad i priorytetowych celów oraz ujednolicenie norm prawnych w zakresie rynków rolnych jest obecnie postrzegane jako najważniejszy obszar działań zarówno dla obecnych krajów członkowskich Unii Europejskiej, jak i przyszłych członków Wspólnoty. Obecny kształt Wspólnej Polityki Rolnej jest efektem szeregu przeprowadzonych reform, które przyczyniły się do ukierunkowania jej na wspieranie działań w zakresie zrównoważonego rozwoju, w tym także rolnictwa. Rolnictwo ekologiczne aktualnie jest postrzegane jako jedyna właściwa droga dla rozwoju rynków rolnych Unii na przyszłość, a produkcja ekologicznych wyrobów rolnych ma się przyczynić do zagwarantowania bezpieczeństwa żywnościowego Europy.

Rekapitulacja rozważań przedstawionych w niniejszym rozdziale pozwala na sformułowanie kilku zasadniczych wniosków.

- 1) Wspólna Polityka Rolna stanowi jedną z najważniejszych polityk sektorowych Unii Europejskiej, a jej obecne priorytety wynikają z szeregu przeprowadzonych reform.
- 2) Głównym celem Wspólnej Polityki Rolnej obecnie jest wspieranie rozwoju obszarów wiejskich, rozwijanie infrastruktury obszarów rolniczych, lokowanie inwestycji w regionach wiejskich, organizowanie pomocy finansowej dla młodych rolników, zapewnianie bezpieczeństwa żywnościowego Europy.
- 3) Wspólna Polityka Rolna po 2013 r. wprowadza nową strukturę płatności bezpośrednich, które są przyznawane w bardziej sprawiedliwy sposób, są lepiej ukierunkowane na realizację określonych działań, a także przyczyniają się do zrównoważonego rozwoju i zielonych inwestycji.
- 4) Priorytetowym obszarem w zakresie rozwoju unijnych rynków rolnych jest wspieranie konkurencyjności europejskiego rolnictwa, lokowanie zielonych inwestycji i rozwoju technologicznego na terenach wiejskich.
- 5) Polityka jakości produktów rolnych stanowi jeden z kluczowych elementów Wspólnej Polityki Rolnej, a wzrost jakości produktów rolnych przyczynia się do wzrostu konkurencyjności europejskich rolników.

- 6) Systemy jakości rolnictwa ekologicznego, rozwinięty system certyfikacji i kontroli przyczyniają się do zachowania wysokiej jakości produktów rolnych.
- 7) Rolnictwo ekologiczne stanowi jeden z najważniejszych priorytetów rozwojowych Wspólnej Polityki Rolnej, należy więc wspierać rolników stosujących ekologiczne metody wytwórcze.

## Literatura

- Adamowicz M. [2005], *Przesłanki rozwoju wielofunkcyjności rolnictwa i zmian we Wspólnej Polityce Rolnej*, „Zagadnienia Ekonomiki Rolnej” 1, Biuletyn Informacyjny 2009, nr 7–8, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, [www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl) (10.08.2014).
- Biuletyn Informacyjny [2009], nr 7–8, Ministerstwo Rolnictwa i Rozwoju Wsi, [www.minrol.gov.pl](http://www.minrol.gov.pl) (10.08.2014).
- Common Agricultural Policy after 2013. What Will Change* [2013], Library Briefing, Library of the European Parliament.
- Chmielewska-Gil W., Chlebicka A., Poslednik A. [2010], *Przyszłość WPR – najważniejsze głosy w dotychczasowej dyskusji*, FAPA, Warszawa.
- Draft Report on the Future of the Common Agricultural Policy after 2013* [2010], Rapporteur: G. Lyon, Committee on Agriculture and Rural Development.
- Facts and Figures on Organic Agriculture in the European Union*, Agriculture and Rural Development, European Commission, October 2013.
- The Future of the CAP after 2013*, Copa Cogeca, Bruxelles, PR (10) 3360.
- Wilkin J. [2010], *Wielofunkcyjność rolnictwa. Kierunki badań, podstawy metodologiczne i implikacje praktyczne*, Instytut Rozwoju Wsi i Rolnictwa Polskiej Akademii Nauk, Warszawa.
- Wójcik G. [2011], *Wspólna Polityka Rolna i jej wpływ na rozwój rolnictwa i obszarów wiejskich po akcesji w Unii Europejskiej*, Wiadomości Zootechniczne, R. XLIX, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków.
- The Word of Organic Agriculture 2013: Key Indicators* [2013], FIBL & IFOAM.
- Zrozumieć politykę Unii Europejskiej – Rolnictwo* [2014], Komisja Europejska, Luksemburg: Urząd Publikacji Unii Europejskiej.
- Źródła internetowe:
- <http://archiwum-ukie.polskawue.gov.pl/www/serce.nsf/0/defc44f978962198c1256e820047891f?open>.
- [http://ec.europa.eu/agriculture/capexplained/sustain/index\\_pl.htm](http://ec.europa.eu/agriculture/capexplained/sustain/index_pl.htm).
- <http://leaderatorium.pl/www2/images/stories/biblioteka/wpr2013/wpr2013.pdf>.
- <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:C:2011:351E:0103:0118:PL:PDF>.
- [http://eur-lex.europa.eu/pl/dossier/dossier\\_42.htm#1](http://eur-lex.europa.eu/pl/dossier/dossier_42.htm#1).
- [http://europa.eu/legislation\\_summaries/agriculture/general\\_framework/index\\_pl.htm](http://europa.eu/legislation_summaries/agriculture/general_framework/index_pl.htm).
- [http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/pl/agriculture\\_pl.pdf](http://europa.eu/pol/pdf/flipbook/pl/agriculture_pl.pdf).

- <http://www.agronews.com.pl/print.php?id=33&aid=4011>.
- <http://www.arimr.gov.pl/pomoc-unijna/wspolna-polityka-rolna/czym-jest-wspolna-polityka-rolna.html>.
- <http://www.doradztworolnicze.com.pl/systemy-produkcji/produkty-regionalne-i-tradycyjne/1600-jaka-bedzie-wpr-po-2013-roku?start=1>, data.
- [http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/Issues\\_papers/HLEF2050\\_Global\\_Agriculture.pdf](http://www.fao.org/fileadmin/templates/wsfs/docs/Issues_papers/HLEF2050_Global_Agriculture.pdf).
- [http://www.mir.gov.pl/fundusze/Fundusze\\_Europejskie\\_2014\\_2020/Negocjacje\\_2014\\_2020/Raporty/Documents/Odpowiedz\\_Polski\\_na\\_Consultation\\_Paper\\_KE\\_w\\_sprawie\\_prze-gladu\\_budzetu\\_UE.pdf](http://www.mir.gov.pl/fundusze/Fundusze_Europejskie_2014_2020/Negocjacje_2014_2020/Raporty/Documents/Odpowiedz_Polski_na_Consultation_Paper_KE_w_sprawie_prze-gladu_budzetu_UE.pdf).
- [https://www.minrol.gov.pl/pol/content/.../Stanowisko\\_WPR\\_2013.pdf](https://www.minrol.gov.pl/pol/content/.../Stanowisko_WPR_2013.pdf).

---

## STRESZCZENIE

---

Rolnictwo i leśnictwo, dominujące na olbrzymiej części obszaru Europy, odgrywają kluczową rolę w kształtowaniu dobrej kondycji gospodarki rolnej, jak również wpływają na krajobraz obszarów wiejskich. Rolnictwo w dalszym ciągu znacząco przyczynia się do ich zrównoważonego rozwoju gospodarczego. Rolnicy zajmują się wieloma dziedzinami: od produkcji żywności i produktów rolnych nieprzeznaczonych do spożycia, aż po zagospodarowywanie obszarów wiejskich, ochronę przyrody i turystykę. Reformy Wspólnej Polityki Rolnej przyczyniły się do ponownego usystematyzowania i sprecyzowania jej celów. Za priorytetowe działanie uznano ukierunkowanie Wspólnej Polityki Rolnej na rolnictwo ekologiczne, co stanowi obecnie jedno z największych wyzwań, jakiemu muszą stawić czoła państwa członkowskie Unii Europejskiej.

Rozdział ten ma na celu znalezienie odpowiedzi pytania, w jaki sposób kształtowała się Wspólna Polityka Rolna, jakie są jej główne cele i postanowienia oraz prognozy na przyszłość, a ponadto określenie, jaki wpływ na rozwój rolnictwa ekologicznego w Unii Europejskiej ma Wspólna Polityka Rolna i czy stanowi jeden z obszarów strategicznych dla rozwoju rynków rolnych w krajach członkowskich.

**Słowa kluczowe:** wspólna polityka rolna, rolnictwo ekologiczne, sektor rolny w Unii Europejskiej, wyzwania dla rozwoju rynków rolnych, integracja europejska



---

**ABSTRACT**

---

**COMMON AGRICULTURAL POLICY AND ORGANIC FARMING AS ONE OF THE BIGGEST CHALLENGES FOR THE INTEGRATION OF THE MEMBER STATES OF THE EUROPEAN UNION**

Agriculture and forestry plays significant role in the vast majority of the European Union's territory. What is more, it has a great influence in shaping the health of rural economies, as well as affect the rural landscape. Agriculture still contributes significantly to the sustainable economic development. Farmers involved in many areas, from production of food and agricultural products not intended for human consumption, up to building infrastructure in rural areas, conservation of natural resources and tourism. Number of reforms of the Common Agricultural Policy has contributed to re-systematize and clarify its objectives. The priority action for the better future of Europe is to target the Common Agricultural Policy on organic farming. It is also perceived now as one of the biggest challenges to which Member States of the European Union need to face to.

The aim of this article is to find an answer how the Common Agricultural Policy has developed already, which are its main objectives, conditions and forecasts for the future. Moreover, the purpose of this article is to determine what the impact of the European Union's Common Agricultural Policy is on the development of organic agriculture and whether it is one of the strategic areas for the future of agricultural markets in the member states.

**Key words:** common agricultural policy, organic farming, the agricultural sector in the European Union, the challenges for the development of agricultural markets, European integration



## 8. OCENA REALIZACJI CELÓW LIZBOŃSKICH W POLSCE (NA PRZYKŁADZIE WIELKOPOLSKIEGO REGIONALNEGO PROGRAMU OPERACYJNEGO 2007–2013)

### 8.1. Wprowadzenie

Wyzwania związane z globalizacją i niską konkurencyjnością Unii Europejskiej wobec innych krajów, a także ujawnianie się głębszych barier strukturalnych dla wzrostu gospodarczego w Europie i jego ogólne spowolnienie doprowadziły do przyjęcia w 2000 r. planu działań pod nazwą Strategii lizbońskiej<sup>1</sup>. Po kilku latach efekty jej wdrażania zostały ocenione jako niewystarczające i w 2005 r. odnowiono jej postanowienia, skupiając się na wzroście gospodarczym i zatrudnieniu. Naczelnymi zadaniami stało się zapewnienie, że (1) Europa będzie jeszcze bardziej atrakcyjnym miejscem dla inwestowania i pracy, (2) wiedza i innowacje będą bijącym sercem europejskiego wzrostu gospodarczego, (3) polityki będą kształtowane tak, aby umożliwiały przedsiębiorstwom tworzenie większej liczby lepszych miejsc pracy [Komunikat 2005].

---

\* Mgr, Wrocławska Agencja Rozwoju Regionalnego.

<sup>1</sup> Strategia lizbońska, przyjęta w marcu 2000 r. na Szczycie Unii Europejskiej i uzupełniona na Szczycie Unii Europejskiej w Goeteborgu w 2001 r., zakładała przekształcenie Unii Europejskiej poprzez budowę społeczeństwa i gospodarki opartych na wiedzy w najbardziej konkurencyjną gospodarkę światową w ciągu zaledwie dziesięciu lat. Strategia lizbońska obejmuje trzy filary: ekonomiczny, społeczny i ekologiczny. Jej realizacji mają służyć: (1) szybkie przechodzenie do gospodarki opartej na wiedzy, (2) liberalizacja i integracja, które znajdują się jeszcze poza wspólnym rynkiem, (3) rozwój przedsiębiorczości, (4), wzrost zatrudnienia i zmiana modelu społecznego, (5) dbałość o trwałe podstawy zrównoważonego rozwoju [por. J. Szlachta 2005]. W marcu 2005 r. na Szczycie Rady Europejskiej przyjęto nowy dokument Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek Strategii lizbońskiej modyfikujący oryginalną strategię. Jako priorytety działań do 2010 r. przyjęto: podniesienie atrakcyjności Europy jako miejsca lokowania inwestycji i podejmowania pracy, rozwijanie wiedzy i innowacji dla wzrostu, tworzenie większej liczby stałych miejsc pracy [por. *Wspólne działania na rzecz...* 2005]. Tak sformułowane priorytety Odnowionej Strategii Lizbońskiej przeniesiono do Strategicznych Wytucznych Wspólnoty.

Dla lepszego wdrożenia Strategii lizbońskiej (SL) zapowiedziano promocję koncepcji Partnerstwa na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia wspartego Unijnym Programem Działań i krajowymi programami działań, zawierającymi zobowiązania dla krajów członkowskich. Przede wszystkim wprowadzono zintegrowany zbiór lizbońskich wytycznych stanowiących ramy działań dla państw członkowskich [MRR 2007b]. Przeniesieniem tych postanowień na grunt Polski było przyjęcie Krajowego Programu Reform na lata 2008–2011 na rzecz realizacji SL, czyli średniookresowego dokumentu planistycznego zawierającego reformy strukturalne niezbędne do zapewnienia podstaw do trwałego rozwoju kraju i osiągnięcia jak największych postępów w procesie realizacji celów rozwojowych. W ramach programów operacyjnych zawarto działania prolizbońskie spójne z rekomendacjami zawartymi w Strategicznych Wytycznych Wspólnoty, które stwierdzały konieczność większej identyfikacji z celami odnowionej Strategii lizbońskiej na każdym poziomie zarządzania rozwojem regionalnym [KPR 2008].

Jednocześnie, dla poprawy koordynacji polityki spójności Unia Europejska wprowadziła tzw. *earmarking* funduszy strukturalnych, co oznacza podporządkowanie realizacji celów tej polityki założeniom odnowionej SL. Oznacza to, że w zależności od celu od 60% do 75% całości środków powinno być przeznaczony na wspieranie projektów służących osiągnięciu celów SL [Churski 2008]. Dla lepszego realizacji zasady *earmarkingu* Rada (WE) wyznaczyła kategorie interwencji funduszy strukturalnych<sup>2</sup>, tzw. kategorie *earmarkingu* – w grupie tej znalazło się 48<sup>3</sup> spośród 86 wszystkich zdefiniowanych kategorii interwencji funduszy strukturalnych w latach 2007–2013. W ramach tej perspektywy finansowej Polska zdecydowała się na dobrowolne prowadzenie polityki spójności przy zastosowaniu *earmarkingu*, zobowiązując się do przeznaczenia na realizację celów SL minimum 60% wkładu z budżetu Unii Europejskiej do Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia w ramach celu „Konwergencja”. Wskaźnik *earmarkingu* dla 16 RPO w Polsce założono na poziomie 42% [MRR 2007a, s. 121].

Rozdział ten ma na celu przeprowadzenie studiów nad *earmarkingiem* funduszy strukturalnych w kontekście realizacji regionalnych programów operacyjnych w Polsce (na przykładzie badania Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego 2007–2013 – WRPO). Mimo iż Strategię lizbońską zastąpiono Strategią Europa 2020, zagadnienie „uszytniania” wydatków w regionach (w obecnej perspektywie finansowej 2014–2020 za pomocą tzw. *ring-fencing*<sup>4</sup>) pozostaje aktualne.

<sup>2</sup> Rozporządzenie Rady (WE) 1083/2006 z dnia 11 lipca 2006 r.

<sup>3</sup> W dokumencie informacyjnym (Dokument informacyjny KE nr 1: *earmarking* (przeznaczenie środków) z dnia 28 lutego 2007 r.) Komisja Europejska powiązała powyższe kategorie *earmarkingu* z 15 spośród 24 wytycznych (Zintegrowane Wytyczne na rzecz wzrostu i zatrudnienia na lata 2005–2008, dokument opublikowany w Dz. U. UE w dniu 6 sierpnia 2005 r., wydany przez Ministerstwo Rozwoju Regionalnego w marcu 2007 r.) do Odnowionej Strategii lizbońskiej.

<sup>4</sup> Pułapy finansowe dla określonych obszarów tematycznych alokacji środków UE.

W rozdziale zostaną porównane wyniki analiz wydatków prolizbońskich w ramach WRPO mierzone: (1) metodą earmarkingu i (2) metodą oszacowania związków poszczególnych projektów WRPO z wytycznymi do odnowionej Strategii lizbońskiej. Wnioski wynikające z porównania posłużą odpowiedzi na główne pytanie badawcze: czy earmarking funduszy jest satysfakcjonującym narzędziem mierzenia wydatków prolizbońskich w regionalnych programach operacyjnych, co pozwoli na krytyczne ujęcie zagadnienia usztywniania wydatków polityki spójności pod wpływem wytycznych UE.

## 8.2. Earmarking funduszy europejskich a RPO

W dokumencie Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013 (NSRO) zawarto wielkość alokacji dla Polski w ramach poszczególnych kategorii earmarkingu. Wynika z niej, iż w ramach 16 RPO na terenie Polski założono wkład UE do 37 spośród 48 kategorii earmarkingu (co należy podkreślić: w każdym z województw była realizowana jedynie część z wymienionych kategorii). Ukłonem w stronę UE-10<sup>5</sup> było rozszerzenie katalogu nakładów earmarkingowych o wydatki związane z infrastrukturą transportową (w zakresie dróg ekspresowych i autostrad), energetyczną i teleinformatyczną.

W opracowaniach poświęconych wdrażaniu SL w regionach dostrzegano, iż „Strategia lizbońska (...) jest dokumentem niezwykle trudnym do realizacji. Jej cele są wyznaczone dla Unii jako całości, realizacja zaś odbywa się w poszczególnych państwach członkowskich, które borykają się z różnorodnymi problemami” [Radło 2007]. Przy analizie wkładu RPO w osiągnięciu celów lizbońskich należy uwzględnić dwa równie ważne elementy: (1) kontekst społeczno-gospodarczy Polski na tle krajów tzw. starej Unii Europejskiej (UE-15), a także (2) fakt, iż RPO wpisują się w układ programów pomocowych wdrażanych na terenie kraju i krajową politykę spójności.

Specyfiką regionalnych programów operacyjnych jest struktura modelowana w zależności od potrzeb regionu. Podejmowane w ramach RPO działania w małym stopniu wpisywały się w kategorie earmarkingu, pomimo iż ich wkład na rzecz budowania potencjału regionalnego jest trudny do podważenia. Polska jako kraj nadrabiający dystans rozwojowy w stosunku do bogatszych krajów UE-15 wymaga w dalszym ciągu szeregu inwestycji nieobjętych obszarem interwencji prolizbońskich (wyznaczonym przez earmarking), a stanowiących warunek konieczny i punkt wyjścia

---

<sup>5</sup> Mianem UE-10 określa się 10 krajów członkowskich Unii Europejskiej, które wstąpiły do Unii w latach 2004 i 2007: Bułgaria, Czechy, Estonia, Węgry, Łotwa, Litwa, Polska, Rumunia, Słowacja i Słowenia.

dla osiągnięcia skuteczności inicjatyw na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia (warunkujących osiąganie celów lizbońskich, polegających m.in. na poprawie regionalnej infrastruktury technicznej, społecznej czy środowiskowej w celu osiągnięcia spójności z sieciami europejskimi).

Ważne jest również to, iż programy regionalne koncentrują się na działaniach sprzyjających wzrostowi gospodarczemu, w pośrednim stopniu wpływając na wzrost zatrudnienia w regionie. RPO mają charakter komplementarny do działań podejmowanych w ramach sektorowych programów operacyjnych, takich jak Program Operacyjny: Innowacyjna Gospodarka, Kapitał Ludzki oraz Infrastruktura i Środowisko (stanowiących kluczowy instrument realizacji celów Strategii lizbońskiej, zgodnie z NSRO 2007–2013). Na etapie programowania perspektywy finansowej 2007–2013 wyrażano wątpliwości co do wysokości środków lokowanych w kategoriach earmarkingowych<sup>6</sup> w ramach programów regionalnych wobec potencjalnego zbyt dużego obciążenia ich kategoriami wydatków nieuwzględniającymi potrzeb poszczególnych regionów. Za Kaczor [2007]: „Strategia to przede wszystkim »wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia«, jak mówi jeden z podstawowych dokumentów definiujących dzisiejszy jej wymiar [Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek. – przyp. aut.] (...) Z tego punktu widzenia każde działanie, które prowadzi do szybszego wzrostu gospodarczego czy zwiększenia zatrudnienia, jest – przez ostateczny efekt, a nie sposób oddziaływania i obszar tematyczny, którego dotyczy – wkładem w osiągnięcie jej celów”. W świetle powyższego niewątpliwie uznanie projektów nieobjętych kategoriami earmarkingowymi za projekty nieprzyczyniające się do realizacji celów Strategii lizbońskiej stanowi zbyt duże uproszczenie, co łatwo zauważyć, analizując wyniki badania wydatków prolizbońskich WRPO 2007–2013 [Zaleski et al. 2011].

### 8.3. Przykład Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007–2013

Zgodnie z dokumentem programowym Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007–2013 (dalej WRPO) zakładał podjęcie 24 z wyznaczonych dla RPO (48) kategorii earmarkingu, które zgodnie z dokumentem informacyjnym KE wpisują się zaledwie w 7 spośród 15 wytycznych do Strategii lizbońskiej<sup>7</sup>. WRPO

<sup>6</sup> Zgodnie z aneksem 2 Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia 2007–2013 wspierających wzrost gospodarczy i zatrudnienie.

<sup>7</sup> Kategorie interwencji w ramach WRPO odnoszą się jedynie do wytycznych nr 7, 8, 9, 10, 11, 15 i 16 SL. Zostały one zawarte w tabeli 8.2 w niniejszym opracowaniu w części dotyczącej wytycznych odnowionej Strategii lizbońskiej.

w zdecydowanej części przeznaczal środki na działania skoncentrowane na osiągnięciu spójności społeczno-gospodarczej regionu poprzez przeciwdziałanie marginalizacji północnego i południowego krańca regionu oraz działania na rzecz poprawy konkurencyjności. Działania WRPO były kierowane przede wszystkim na rozbudowę krajowego, wojewódzkiego i powiatowego układu komunikacyjnego, inwestycje w infrastrukturę techniczną na obszarach inwestycyjnych, wprowadzanie nowoczesnych technologii środowiskowych i poprawę infrastruktury wodno-kanalizacyjnej oraz bezpieczeństwa środowiskowego, modernizację infrastruktury zdrowia, dydaktycznej i turystycznej. Pomimo iż nie były to interwencje wpisujące się w kategorie earmarkingu, wykazywały one zgodność z wytycznymi Strategii lizbońskiej, m.in. poprzez podejmowanie działań niezbędnych dla wzmocnienia konkurencyjności bazy przemysłowej (poprawa i rozbudowa infrastruktury transportowej i energetycznej, wpływającej zarazem na poprawę stanu infrastruktury transgranicznej z uwagi na położenie geograficzne województwa), rozwój centrów skupiających instytucje badawcze i przedsiębiorstwa poprzez zapewnianie infrastruktury podstawowej na terenach inwestycyjnych i inwestycje w systemy informacyjno-komunikacyjne. Ponadto WRPO obejmowało działania na rzecz podtrzymania bioróżnorodności (inwestycje w bezpieczeństwo środowiskowe), technologie przyjazne środowisku i promocję rozwiązań proekologicznych, wpisując się tym samym pośrednio w obszary środowiskowe odnowionej Strategii lizbońskiej.

### 8.3.1. Wytyczne do odnowionej Strategii lizbońskiej

Wytyczne Komisji Europejskiej zawarte w dokumencie Zintegrowane Wytyczne na rzecz wzrostu i zatrudnienia na lata 2005–2008 obejmowały zalecenie Rady Unii Europejskiej (Rady UE) z 12 lipca 2005 r. w sprawie ogólnych wytycznych polityki gospodarczej Państw Członkowskich i Wspólnoty oraz Decyzję Rady UE z 12 lipca 2005 r. dotyczącą wytycznych dla polityk zatrudnienia państw członkowskich. Dokument ten był instrumentem polityki makroekonomicznej na rzecz wzrostu i zatrudnienia, czyli realizacji nadrzędnych celów odnowionej w 2005 r. Strategii lizbońskiej<sup>8</sup>.

Tabela 8.1 prezentuje wytyczne odnowionej Strategii lizbońskiej, do których Komisja Europejska odniosła kody klasyfikacji według kryterium priorytetowych obszarów tematycznych (tj. kategorie interwencji) w okresie programowania 2007–2013<sup>9</sup>.

<sup>8</sup> Pakiet ten jednocześnie nakłada na państwa członkowskie obowiązek ustalenia Krajowego Programu Reform będącego wyrazem „unarodowienia” Strategii lizbońskiej.

<sup>9</sup> Komisja Europejska powiązała kody klasyfikacji według kryterium priorytetowych obszarów tematycznych w okresie programowania 2007–2013 w dokumencie informacyjnym KE nr 1: *earmarking* (przeznaczanie środków) z dnia 28 lutego 2007 r.

**Tabela 8.1. Zintegrowane wytyczne na rzecz wzrostu i zatrudnienia na lata 2005–2008 (kolorem zostały wyróżnione te wytyczne, które są powiązane przez Komisję Europejską z kategoriami earmarkingowymi realizowanymi w ramach WRPO)**

Nr wytycznej	Cel	Liczba zaleceń/decyzji Rady Unii Europejskiej dla państw członkowskich
7	Zwiększenie i poprawa inwestycji w dziedzinie B+R realizowanych w szczególności przez sektor prywatny	6
8	Wspieranie wszelkich form innowacji	6
9	Ułatwianie rozpowszechniania i efektywnego wykorzystania technologii informacyjno-komunikacyjnych (ICT) oraz tworzenia powszechnego społeczeństwa informacyjnego	6
10	Wzmocnienie konkurencyjnej przewagi bazy przemysłowej	1
11	Zrównoważone wykorzystanie zasobów i wzmocnienie efektu synergii między ochroną środowiska a wzrostem	4
15	Promowanie kultury w większym stopniu opartej na przedsiębiorczości i stworzenia otoczenia sprzyjającego rozwojowi MŚP	6
16	Rozbudowywanie, ulepszanie i powiązania infrastruktury w Europie oraz dokończenie realizacji priorytetowych projektów transgranicznych	3
17	Osiąganie pełnego zatrudnienia, poprawy jakości i wydajności pracy oraz wzmacnianie spójności społecznej i terytorialnej	1
18	Promowanie podejścia do pracy zgodnej z cyklem życia człowieka	5
19	Zapewnianie rynków pracy sprzyjających integracji, zwiększanie atrakcyjności pracy oraz czynienie pracy opłacalną dla osób jej poszukujących, w tym osób znajdujących się w gorszym położeniu i zawodowo nieaktywnych	2
20	Lepsze dostosowywanie się do potrzeb rynku pracy	3
21	Promowanie elastyczności przy równoczesnym zapewnianiu bezpieczeństwa zatrudnienia i redukowaniu segmentacji rynku pracy z uwzględnieniem roli partnerów społecznych	4
22	Kształtowanie sprzyjających zatrudnieniu kosztów pracy i mechanizmów ustalania płac	2
23	Zwiększanie i poprawa inwestycji w kapitał ludzki	3
24	Dostosowanie systemów edukacji i szkoleń do nowych wymogów dotyczących kompetencji zawodowych	3

Źródło: opracowanie własne na podstawie MRR 2007b.

Wytyczne nieujęte w powyższym zestawieniu odnoszą się do obszarów instytucjonalnych i prawnych oraz są adresowane do władz państw członkowskich, w związku z czym nie były brane pod uwagę w niniejszym badaniu. Zgodnie z dokumentem Komisji Europejskiej kategorie lizbońskie zawarte w WRPO zostały przyporządkowane do wytycznych nr 7–11 i 15–16.



### 8.3.2. Metodologia badania

W analizie wydatków prolizbońskich WRPO 2007–2013 stworzono i zastosowano metodę mierzenia związków pomiędzy rezultatami projektów realizowanych w ramach WRPO a wytycznymi do odnowionej Strategii lizbońskiej (pkt 3.1). Analizie poddano wszystkie projekty realizowane w ramach WRPO według stanu na 31 grudnia 2010 r., przyjmując założenie, iż każdy z nich w sposób bezpośredni (wydatki zaklasyfikowane w kategoriach earmarkingu) lub pośredni (wydatki z kategorii nieobjętych earmarkiem) przyczynia się do realizacji założeń Strategii lizbońskiej. Analizowana baza składała się z 1820 projektów dofinansowanych w ramach sześciu Priorytetów WRPO 2007–2013. Łączna wartość dofinansowania poddanego analizie wynosiła 7 016 873 539 PLN i obejmowała wkład krajowy publiczny i środki z budżetu UE. Programowym założeniem WRPO jest alokacja 42% środków wspólnotowych w kategoriach earmarkingu. W przeprowadzonym badaniu przyjęto założenie, iż na kwestię realizacji SL należy patrzeć przez pryzmat realizowanych zadań w ramach RPO, bez względu na źródło pochodzenia środków, którymi są finansowane. Pozwoli to uzyskać pełniejszy obraz udziału regionalnych programów operacyjnych w osiągnięciu celów lizbońskich.

W pierwszej fazie badania dokonano przyporządkowania wszystkich kategorii interwencji funduszy strukturalnych występujących w WRPO (zarówno kategorii earmarkingu, jak i nim nieobjętych) do obszarów strategicznych i priorytetowych wyznaczonych w SL<sup>10</sup>.

Istotą badania było oszacowanie związku rezultatów osiągniętych w ramach WRPO z wytycznymi do odnowionej Strategii lizbońskiej. Ponieważ Komisja Europejska w dokumencie informacyjnym powiązała kategorie earmarkingu z wybranymi wytycznymi, uznano, iż stanowi to wystarczającą podstawę do przyjęcia, że projekty z kategorii earmarkingu w 100% wpisują się w działania na rzecz Strategii (realizując ją bezpośrednio).

---

<sup>10</sup> Zgodnie z opracowaniem MRR obszary priorytetowe Strategii to (1) wzrost gospodarczy i (2) wzrost zatrudnienia. Wpisują się w nie trzy cele strategiczne: (1) rozwijanie wiedzy i innowacji dla wzrostu (w którym zawierają się następujące działania: przedsiębiorczość, B+R, innowacje), (2) uczynienie z Europy bardziej atrakcyjnego miejsca do inwestowania i podejmowania pracy (działania: infrastruktura transportowa, energetyczna, telekomunikacyjna, technologie środowiskowe, ekoinnowacje i OZE, energochłonność) oraz (3) tworzenie dużej liczby stałych miejsc pracy (działania: instytucje, instrumenty rynku pracy, system kształcenia i edukacji, podnoszenie kompetencji pracowników).



		II	2.2				X												
25	9	II	2.5				X												
29	1	II	2.6				X												
33	1	I	1.7	X				X											
39	3	III	3.7										X						
40	1	III	3.7										X						
41	1	III	3.7										X						
42	2	III	3.7										X						
43	71							X		X	X								
		III	3.2					X		X									
		III	3.7										X						
44	2	III	3.1							X	X	X	X						
45	8			X						X									
		I	1.7	X						X									
		III	3.4							X									
46	35			X						X		X							
		I	1.7	X						X									
		III	3.4							X		X							
51	16	III	3.3							X		X							
52	10	II	2.5					X		X									
53	12									X									
		III	3.5							X									
		III	3.6							X									
54	17							X		X		X							
		III	3.3							X		X							
		III	3.5							X									
		III	3.6					X		X									
57	66	VI	6.1	X				X	X	X	X							X	
58	38	VI	6.2	X				X	X	X	X							X	
59	2	VI	6.2	X				X	X	X	X							X	
61	7			X					X	X		X					X	X	X
		IV	4.1	X					X	X		X					X	X	X
		IV	4.2	X													X	X	X
75	31								X	X		X					X	X	
		V	5.1						X	X		X					X	X	
		V	5.2						X	X		X					X	X	
76	60	V	5.3						X	X		X							
79	14	V	5.4														X	X	X
Łączna liczba projektów	1 820																		

Źródło: opracowanie własne na podstawie MRR 2007b.

Tabela 8.3. Związek między zintegrowanymi wytycznymi i kodami klasyfikacji kategorii wydatków earmarkingu dla okresu programowania 2007–2013

Numer wytycznej odnowionej Strategii lizbońskiej <sup>11</sup>	Kategoria earmarkingu (wg kodów klasyfikacji na okres programowania 2007–2013) <sup>12</sup>
7–9	02, 03, 09, 13, 15
10, 15	05, 08
11	39–43, 52
16	10, 16, 29

Źródło: Dokument informacyjny Komisji Europejskiej nr 1: *earmarking* (przeznaczanie środków) z 28 lutego 2007 r.

Rezultaty projektów z kategorii nieobjętych earmarkiem poddano analizie pogłębionej. W wyniku analizy określonych grup projektów, wniosków o dofinansowanie, wytycznych odnowionej Strategii lizbońskiej i informacji na temat spójności priorytetów WRPO z wytycznymi SL zawartych w dokumencie programowym WRPO wyróżniono cztery kategorie związku między grupami projektów a wytycznymi SL. Kategorię A przypisano projektom prolizbońskim zgodnym z earmarkiem, co automatycznie przyznaje im 100% siły związku z wytycznymi SL. Pozostałe kategorie to: (1) o dobrej zgodności z wytycznymi Strategii lizbońskiej (B); (2) o średniej zgodności z wytycznymi Strategii lizbońskiej (C); (3) o zadowalającej zgodności z wytycznymi Strategii lizbońskiej (D); (4) o słabej zgodności z wytycznymi Strategii lizbońskiej (E).

#### Schemat ideowy badania

	Wartość projektów WRPO wg stanu na 31 grudnia 2010 r.	
	Projekty realizowane w ramach kategorii earmarkingu	Projekty realizowane w ramach kategorii nieobjętych earmarkiem
Sposób realizacji Strategii	bezpośredni	pośredni
Siła związku z wytycznymi do Strategii lizbońskiej	100%	<b>przyjęte 4 kategorie sił związku przyznawane grupom projektów:</b> B (70–80%) C (40–50%) D (20–30%) E (1–5%)
Wartość projektów przeznaczona na realizację założeń SL	100%	Suma oszacowanych udziałów wartości projektów przeznaczonych na Strategię
<b>Łączna kwota wydatków prolizbońskich WRPO</b>		

<sup>11</sup> Zgodnie z tabelą 8.2 w niniejszym opracowaniu.

<sup>12</sup> Kody klasyfikacji umożliwiają identyfikację kategorii interwencji, zestawienie takie znajduje się m.in. w uszczegółowieniu WRPO.

W następnej kolejności, przy założeniu, że pełnym (100%) związkiem z wytycznymi Strategii lizbońskiej charakteryzują się wyłącznie projekty realizowane w ramach kategorii earmarkingu, dla kategorii dobrej, średniej i zadowolającej przyjęto, że ich budowa zostanie oparta na równomiernym rozłożeniu środków na skali 0% do 100% (tj. odpowiednio 25%, 50%, 75%), z odchyleniem równym  $\pm 5\%$ .

W dalszej analizie wartości projektów wydatki oszacowane na podstawie przedziałów określających siłę związku rezultatów projektów z wytycznymi SL są traktowane jako wydatki prolizbońskie. Uzyskane tą metodą wartości wydatków prolizbońskich zostały doliczone do wartości projektów z kategorii earmarkingowych. Pozwoliło to na uzyskanie nominalnej wartości wydatków WRPO przeznaczonych na realizację celów lizbońskich (tj. łącznej kwoty wydatków prolizbońskich Programu).

### 8.3.3. Wyniki badania

Badaniem objęto łącznie 1820 projektów WRPO, w tym 1354 projekty były zaklasyfikowane w kategoriach earmarkingu (ich łączna wartość stanowiła 31,7% środków WRPO). Oznacza to, że zaledwie 466 projektów w kategoriach nieobjętych earmarkingiem konsumowało zarazem blisko 70% środków WRPO. Średnia wartość projektu w kategoriach earmarkingowych wynosiła zatem 1,5 mln PLN, zaś w kategoriach nieobjętych earmarkingiem – ponad 10 mln. Jest to uproszczona analiza dotycząca średniej wartości projektów WRPO, ale pozwala przypuszczać, iż duże projekty (mające kluczowe znaczenie dla regionu) były realizowane przede wszystkim w kategoriach nieobjętych earmarkingiem. Zaś liczna grupa projektów w kategoriach earmarkingu to przede wszystkim dotacje dla sektora przedsiębiorstw o relatywnie niskiej, średniej wartości projektu.

Analiza przeprowadzona za pomocą przedstawionej metody wykazała, iż wartość wydatków prolizbońskich w ramach WRPO nominalnie wyniosła 3 989 798 209 PLN, co stanowiło 56,86% ogółu dofinansowania WRPO. W tej kwocie zawierały się wydatki w wysokości 2 223 756 805 PLN realizowane w ramach kategorii earmarkingu (stanowiące 31,7% przyznanego dofinansowania w zakresie WRPO). Oznacza to, że analiza rezultatów projektów realizowanych w kategoriach nieobjętych earmarkingiem z wytycznymi do odnowionej Strategii lizbońskiej wykazała, iż wydatki prolizbońskie w ramach Programu są niemalże dwukrotnie wyższe niż wyznacza to earmarking. Jest to dostrzegalna różnica nawet przy uproszczonym założeniu, które przyjęto w badaniu, iż każdy projekt z kategorii earmarkingu w 100% realizuje cele Strategii lizbońskiej.

**Tabela 8.4. Rozkład wydatków prolibońskich w ramach WRPO wynikających z przeliczenia metodą szacowania związków projektów z wytycznymi do odnowionej Strategii libońskiej w układzie celów i obszarów priorytetowych Strategii libońskiej**

Cele Strategii libońskiej	Obszary priorytetowe	Wydatki w ujęciu nominalnym		Wydatki w ujęciu procentowym	
Rozwijanie wiedzy i innowacji dla wzrostu	Przedsiębiorczość	1 771 192 576	852 307 566	44,39%	21,36%
	B+R		482 257 153		12,09%
	Innowacje		436 627 856		10,94%
Uczynienie z Europy bardziej atrakcyjnego miejsca dla lokowania inwestycji i podejmowania pracy	Infrastruktura transportowa	2 132 337 722	1 152 183 843	53,44%	28,88%
	Infrastruktura energetyczna		126 677 403		3,18%
	Infrastruktura telekomunikacyjna		423 641 049		10,62%
	Technologie środowiskowe		205 468 205		5,15%
	Technologie OZE		150 430 332		3,77%
	Ekoinnowacje		67 594 606		1,69%
	Energochłonność		6 342 284		0,16%
Tworzenie większej liczby trwałych miejsc pracy	Instytucje, instrumenty rynku pracy	86 267 912	6 593 236	2,16%	0,17%
	System kształcenia i edukacji		40 191 539		1,01%
	Podnoszenie kompetencji pracowników		39 483 136		0,99%
SUMA		3 989 798 209		100%	

Źródło: opracowanie własne.

## 8.4. Podsumowanie

Strategia libońska była dokumentem trudnym do wdrożenia na poziomie krajów członkowskich Unii Europejskiej. Podobne trudności dotyczą wszystkich nadrzędnych Strategii ustalanych na poziomie unijnym, w tym obecnie obowiązującej następczyni SL – Strategii Europa 2020. Z uwagi na różną skalę i rodzaj problemów, z jakimi zmagają się poszczególne kraje członkowskie, dążenie do wzrostu gospodarczego i zatrudnienia musi się odbywać w sposób najlepiej przystający do realiów każdego z poszczególnych regionów. Inaczej mówiąc: nie każde działanie efektywnie sprzyjające wzrostowi gospodarczemu i zatrudnieniu w danym regionie wpisuje się w kategorie earmarkingowe czy ring-fencing. Earmarking – co do ogólnej zasady słuszną próbą zwiększenia skuteczności wdrażania planu działań rozwojowych UE na szczeblu krajów członkowskich (oraz regionalnym) stanowiła zarazem nadto sformalizowane kryterium wydatkowe i nie uwzględniała specyfiki (i potrzeb) poszczególnych państw i regionów. Szczególna trudność przy wydatkowaniu środków zgodnie z earmarkingiem

wyduje się dotyczyć RPO, które w układzie programów operacyjnych w Polsce mają być z założenia zorientowane na potrzeby regionu i modelowane przede wszystkim na poziomie regionalnym. Dla większości polskich województw najbardziej nagłym i koniecznym do poprawy warunkiem dla rozwoju jest poprawa stanu infrastruktury transportowej i telekomunikacyjnej. Działania RPO wymagają zatem koncentracji na kosztochłonnej budowie i modernizacji dróg, które mają znaczenie przede wszystkim w wymiarze regionalnym i lokalnym, uzupełniając krajową sieć dróg i podnosząc jej poziom do europejskich standardów (budowa sieci dróg krajowych i autostrad jest finansowana z Programu Operacyjnego Infrastruktura i Środowisko). Wydatki infrastrukturalne w ramach RPO nie wpisują się w interwencje według earmarkingu klasyfikowane jako prolizbońskie. Jednakże dokładna analiza rezultatów projektów RPO wskazuje, iż działania podejmowane w ramach RPO są niewątpliwie w większej mierze zorientowane na wzrost gospodarczy i rozwój niż określa to earmarking.

Warto wziąć pod uwagę nie tylko moment rozwojowy, w jakim znajduje się Polska i jej poszczególne województwa, lecz także specyficzne uwarunkowania krajowe: dużą powierzchnię, relatywnie zły stan infrastruktury podstawowej i szereg innych, koniecznych do podjęcia przedsięwzięć, których wykonanie stanowi warunek konieczny do dalszego rozwoju kraju i polskich regionów. Co pokazuje przykład WRPO – nierzadko szereg kosztochłonnych inwestycji stanowi uzupełnienie projektów realizowanych w kategoriach earmarkingu lub wręcz warunkuje skuteczność takich inwestycji. Mimo dużej zależności pomiędzy działaniami podejmowanymi w i poza kategoriami earmarkingu RPO w bardzo niskim zakresie realizują Strategię z Lizbony. Wydatki prolizbońskie WRPO według earmarkingu stanowiły 31,7% dofinansowania, podczas gdy stosując metodę zaprezentowaną w niniejszym artykule, do wydatków prolizbońskich zaliczono 56,86% kwoty dofinansowania WRPO.

Nowy okres programowania UE 2014–2020 i zastosowane w nim ring-fencingi niosą zatem pewne zagrożenia dla regionalnych programów operacyjnych w Polsce i w innych regionach UE. Powstaje pytanie, w jakim stopniu narzucona koncentracja tematyczna wydatków pro Europa 2020 zdeterminowała strukturę wydatków w ramach RPO, zmniejszając pulę środków na inwestycje rzeczywiście wymagające podjęcia w regionie, bez których uzyskanie efektywności działań jest niemożliwe (np. alokowanie dużych środków na dotacje dla przedsiębiorstw lub tworzenie stref inwestycyjnych będzie miało ograniczoną skuteczność bez poprawy stanu sieci komunikacyjnej, ogólnej dostępności przestrzennej). Usztywnianie wydatków w ramach polityki spójności może mieć szczególnie niekorzystne następstwa dla województw wschodniej Polski, w których słabą dostępnością komunikacyjną wskazuje się jako znaczącą barierę rozwojową. Jednakże nie tylko, ponieważ kosztochłonne inwestycje niewpisujące się w ring-fencingowe kategorie wydatków mają również duże znaczenie dla lepiej rozwiniętych regionów Polski, w tym aglomeracji

miejskich, w których brak skutecznego systemu transportowego i dobrej sieci komunikacyjnej spowalnia wzrost gospodarczy i może stanowić coraz istotniejszą barierę rozwojową. Nasuwa się zatem pytanie o zastosowanie usztywnień wydatków takich jak earmarking czy ring-fencing przy realizacji europejskiej polityki spójności – czy przyjęte progi nie wymuszają takiego ustalania struktury wydatków, która przede wszystkim umożliwi osiągnięcie wyznaczonych pułapów kosztem programowania wydatków adekwatnych do potrzeb regionu.

## Literatura

- Churski P. [2008], *Region społeczno-ekonomiczny i rozwój regionalny*, w: *Przemiany polskiej polityki regionalnej po akcesji do UE. Europejskie uwarunkowania – krajowe konsekwencje*, red. J.J. Parysek, T. Stryjakiewicz, Bogucki Wydawnictwo Naukowe, Poznań.
- The Council Regulation (EC) No. 1083/2006 of 11 July 2006 [2006], Bruksela.
- European Commission [2005], Communication to the Spring European Council, *Working Together for Growth and Jobs. A New Start for the Lisbon Strategy*, Bruksela.
- European Commission [2005], Communication from the President in agreement with vice-President and Commissioners including a Commission Recommendation on the broad guidelines for the economic policies of the Member States and the Community (under Article 99 of the EC Treaty), *Integrated Guidelines for Growth and Jobs (2005–2008)*, Bruksela.
- European Commission [2010], European Commission Information Paper No. 1: Earmarking of 28, Bruksela.
- European Commission and Directorate-General for Communication [2010], *Europe 2020. A Strategy for Sustainable and Inclusive Growth COM (2010)*, Bruksela.
- Kaczor T. [2007], *Potencjalny wpływ Regionalnych Programów Operacyjnych na osiągnięcie celów Strategii Lizbońskiej*, w: *Jak realizować Strategię Lizbońską w regionach?*, red. M.J. Radło, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.
- Komunikat na wiosenny szczyt Rady Europejskiej. Wspólne działania na rzecz wzrostu gospodarczego i zatrudnienia. Nowy początek strategii lizbońskiej* [2005], Bruksela.
- Krajowy Program Reform 2005–2008 [2005], Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego [2007], *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013*, Warszawa.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego [2007], *Zintegrowane Wytuczne na rzecz wzrostu i zatrudnienia na lata 2005–2008*, Dz. U. UE L205 z 6.08.2005, Warszawa.
- Radło J.M. [2007], *Jak realizować Strategię Lizbońską w regionach?*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Warszawa.



- Szlachta J. [2005], *Polska ścieżka rozwoju regionalnego w poszerzonej Unii Europejskiej*, w: *Region Bałtycki w nowej Europie. Biuletyn*, red. T. Parteka, J. Szlachta, W. Szydarowski, Komitet Przestrzennego Zagospodarowania Kraju PAN, z. 217, Warszawa.
- Zaleski J., Kudelko J., Mogiła Z., Tomaszewski P., Wysocka M., Zaleska M. [2011], *Wpływ projektów pro-lizbońskich wspartych w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego na lata 2007–2013 na rozwój społeczno-gospodarczy regionu*, WARR, Wrocław.
- Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego [2011], *Wielkopolski Regionalny Program Operacyjny na lata 2007–2013*, Poznań.
- [www.mrr.gov.pl](http://www.mrr.gov.pl).

---

## STRESZCZENIE

---

Pod koniec lat 90. wyzwania związane z globalizacją i spadającą konkurencyjnością europejskiej gospodarki doprowadziły do przyjęcia Strategii lizbońskiej. Innowacje, konkurencyjność, dynamiczny wzrost oparty na wiedzy, zwiększanie zatrudnienia i zrównoważony wzrost stały się głównymi celami rozwojowymi. Aby podporządkować realizację celów rozwojowych celom zapisanym w Strategii, wprowadzono narzędzie zwane earmarkingiem, który oznaczał orientację wydatków na wzmacnianie konkurencyjności poprzez inwestycje m.in. w B+R, kapitał ludzki i efektywność energetyczną. Earmarking stanowił kryterium mierzące stopień realizacji celów lizbońskich w programach operacyjnych. Niniejszy rozdział ma na celu przedstawienie analizy prolizbońskich wydatków w ramach Wielkopolskiego Regionalnego Programu Operacyjnego 2007–2013 (WRPO). Pośród 33 kategorii interwencji realizowanych w ramach WRPO, 16 stanowiło kategorie earmarkingowe. Pozostałych 17 kategorii interwencji zostało przeanalizowanych pod kątem ich wkładu na rzecz realizacji prolizbońskich celów. Rezultaty wykazały, że część wydatków niewpisujących się wydatki earmarkingowe w ramach WRPO w sposób znaczący przyczynia się do realizacji celów Strategii lizbońskiej. Wyniki te mogą być pomocne w dyskusji nad koniecznością usztywniania alokacji funduszy strukturalnych w obecnie trwającym okresie programowania 2014–2020.

**Słowa kluczowe:** earmarking, Strategia lizbońska, Europa 2020, rozwój regionalny, budżet UE

---

**ABSTRACT**

---

**ASSESSMENT OF THE IMPLEMENTATION OF LISBON STRATEGY GOALS IN POLAND (USING THE EXAMPLE OF REGIONAL OPERATIONAL PROGRAMME 2007–2013 FOR THE WIELKOPOLSKA REGION).**

At the end of the 1990s, the challenges of globalization and decreasing competitiveness of the EU economy led to the implementation of a new action plan known as the Lisbon Strategy. Innovations, competitiveness, dynamic knowledge-based economy, greater employment, sustainable economic growth became the main objectives of the plan. In order to achieve the goals of the Lisbon Strategy the European Union decided to put into force so called “earmarking” which meant dedicating Cohesion Policy funds to strengthen – among others – competitiveness, research and development activities, human capital and energy efficiency. Earmarking has created the criteria of evaluating the pro – Lisbon expenditures within the operational programmes. The main aim of this paper is to present the results of the analysis of Lisbon – oriented expenditures within the Regional Operational Programme 2007–2013 (WROP) for the Wielkopolska region in Poland. This paper will present the results of the analysis of compliance of approximately 1800 projects within WROP with the objectives of the Lisbon Strategy. Among the 33 intervention categories under the WROP, 16 were identified as those belonging to earmarking categories. The remaining 17 intervention categories were analyzed in detail in order to estimate the degree of their impact on the implementation of the Lisbon Strategy goals. The preliminary results indicate that the part of non-earmarking expenditure within WROP significantly pursues the goals of the Lisbon Strategy. It gives rise to a discussion on the rigidity of allocations of the EU funds. The conclusions might make a contribution to the debate regarding the rules of funds allocation within the Cohesion Policy in the new Financial Framework 2014–2020.

**Key words:** earmarking, Lisbon Strategy, Europe 2020, regional development, EU funding

## 9. OCENA WSPARCIA KONKURENCYJNOŚCI POLSKIEJ GOSPODARKI W RAMACH POLITYKI SPÓJNOŚCI UE NA LATA 2014–2020

### 9.1. Wprowadzenie

Rok 2014 jest początkiem nowej perspektywy finansowej UE, która będzie trwać do 2020 r. Formalnie jest on więc pierwszym, w którym w krajach Unii jest wdrażany nowy etap polityki spójności. W praktyce jednak realizacja programów operacyjnych rozpocznie się z co najmniej rocznym opóźnieniem. Nie zmienia to faktu, że przełom perspektyw jest dobrym momentem na podsumowanie i oceny okresu minionego oraz prognozy w odniesieniu do nadchodzącego. Tym bardziej, że temat polityki spójności, o której zwykle mówi się, używając określenia funduszy unijnych bądź europejskich, jest ciągle aktualny nie tylko wśród ekonomistów. Świat krajowej polityki często odwołuje się do „pieniędzy europejskich”, jako że są one dla niego dość nośnym i wygodnym motywem.

Dyskusja o funduszach unijnych ogniskuje się zasadniczo na wielkości kwot, jakie w ich ramach są wydawane. Kwestia właściwego wykorzystania tych środków jest o wiele mniej popularna, choć powinna być podstawową. Zwłaszcza że nadchodzący okres będzie prawdopodobnie ostatnim, w którym Polska otrzyma tak duże wsparcie. Warto więc podjąć próbę podejścia do niej przy wykorzystaniu danych dostępnych dla ubiegającej perspektywy finansowej. Ujmując to zagadnienie w kategoriach znanych z nauki ekonomii, warto zapytać, czy wdrażanie unijnego wsparcia w Polsce przynosi jedynie krótkotrwały efekt popytowy czy też towarzyszy mu również długotrwały efekt podaży. Choć ten pierwszy może przekładać się na chwilowe ożywienie gospodarcze i poprawiać w ten sposób wskaźniki makroekonomiczne, to jednak zasadniczym celem każdej polityki rozwojowej powinien być długotrwały i zrównoważony rozwój ekonomiczny, połączony z równie solidną

---

\* Dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

poprawą konkurencyjności gospodarki narodowej<sup>1</sup>. Już sama nazwa przeważającej części funduszy unijnych – fundusze strukturalne<sup>2</sup> – sugeruje, że celem ich działania powinny być efekty długotrwałe, polegające na pozytywnych przeobrażeniach struktury gospodarczo-społecznej.

Pytanie o trwałe skutki działania funduszy unijnych, czyli po prostu o ich efektywność, jest tym bardziej istotne, że nie można tak po prostu przyjąć założenia o skuteczności europejskiej polityki spójności. Przegląd wyników badań ekonometrycznych w tym zakresie nie prowadzi do konkluzji. Co gorsza, część z tych badań pokazuje głęboką nieefektywność tej polityki, a tylko nieliczne dowodzą jej efektywności, ale zwykle jedynie w pewnym zakresie. Z reguły też zwraca się uwagę na szereg uwarunkowań rzutujących na tę efektywność [Wostner, Slander 2009, s. 1].

Kwestia efektywności wykorzystania unijnego wsparcia w perspektywie 2014–2020 jest ważna także ze względu na kontekst, w jakim będzie ono miało miejsce. Należą do niego m.in. relatywnie słaba i niepewna koniunktura w skali świata, kryzys ciągle tłący się w strefie euro i niska w chwili obecnej innowacyjność polskiej gospodarki. Polityka gospodarcza prowadzona wobec tego rodzaju zagrożeń i słabości jest poważnym wyzwaniem i jako jedno z narzędzi powinna skutecznie wykorzystywać środki unijne.

Biorąc pod uwagę powyższe uwarunkowania, w rozdziale tym podjęto próbę oceny skuteczności wsparcia konkurencyjności krajowej gospodarki w perspektywie 2014–2020. Podejście do tego zagadnienia nie jest systematyczną oceną *ex ante*, ale refleksją z wykorzystaniem dostępnych danych i zapisów dokumentów. Dzięki temu nie jest jednak swego rodzaju elementem omawianego systemu, jak to ma miejsce w przypadku między innymi ocen zawartych w samych dokumentach programowych.

## 9.2. Metoda i założenia

Ze względu na zasadę N+2 wydatkowanie funduszy unijnych przyznanych Polsce w perspektywie lat 2007–2013 będzie trwało do 2015 r. Dopiero wtedy będzie można mówić o zrealizowaniu wszystkich projektów objętych tą perspektywą. Rezultaty tych projektów będą więc mogły być w całości zmierzone właśnie w 2015 r. lub nawet później. To samo dotyczy ich oddziaływania, czyli pośredniego i bardziej długookresowego wpływu na stan gospodarki, środowiska i społeczeństwa. Fakty te stanowią

---

<sup>1</sup> Konkurencyjność można zdefiniować zgodnie z ujęciem OECD jako „zdolność do sprzedaży przez dany kraj jego produktów i usług na rynku światowym”. *Słownik statystyczny OECD*.

<sup>2</sup> Funduszami strukturalnymi są Europejski Fundusz Rozwoju Regionalnego i Europejski Fundusz Społeczny, w ramach których Polska otrzymuje około 2/3 całości wsparcia. Funduszem strukturalnym nie jest natomiast Fundusz Spójności.

pewne ograniczenie w zakresie możliwości oceny efektywności wdrażania funduszy unijnych perspektywy 2007–2013 przed końcem 2015 r.<sup>3</sup>. Z drugiej jednak strony według oficjalnego komunikatu Ministerstwa Infrastruktury i Rozwoju na dzień 30 listopada 2014 r. wartość umów zawartych z beneficjentami wyniosła 101% alokacji. Wydatki równe około 75% tej alokacji zostały uznane za kwalifikowane, co w praktyce oznacza objęcie ich dofinansowaniem [MIiRR 2014b]. W takiej sytuacji wyciąganie wstępnych wniosków na podstawie danych dotyczących perspektywy 2007–2013 jest jednak możliwe. Tym bardziej, że dzięki dedykowanym do tego celu statystykom GUS dane z systemu monitorowania realizacji polityki spójności są na bieżąco publikowane.

Narodowa Strategia Spójności na lata 2007–2014 (NSS) zawiera zestaw celów dotyczących wielu dziedzin życia społeczno-gospodarczego. Można wśród nich odnaleźć cele dotyczące sprawnej administracji, spójności widzianej przez wymiar społeczny i przestrzenny, kapitału ludzkiego, infrastruktury, a także konkurencyjności i innowacyjności gospodarki. Tak duża różnorodność wsparcia wydaje się być usprawiedliwiona bezprecedensową wartością alokacji, jaka Polsce została przyznana. Cele NSS są realizowane za pomocą zestawu ogólnokrajowych i regionalnych programów operacyjnych, pomiędzy które podzielono całość finansowania. Jedną z dróg refleksji nad efektywnością wydatkowania funduszy jest przyjrzenie się rezultatom osiąganym na poziomie takich programów operacyjnych. Można w tym celu wybrać jeden z tych programów, dla którego są już publikowane odpowiednie wskaźniki.

Wyboru programu można dokonać, kierując się różnymi kryteriami, takimi jak wielkość alokacji czy dziedzina, której dotyczą. W tym rozdziale zastosowano drugie podejście, w wyniku czego postanowiono przyrzeć się rezultatom wdrażania Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka (POIG). Wybrano ten program, ponieważ spośród programów ogólnokrajowych to właśnie ten miał za zadanie przyczynić się bezpośrednio do wsparcia konkurencyjności polskich przedsiębiorstw. Wzrost i utrzymanie tej konkurencyjności warunkują z kolei przyszły rozwój gospodarczy kraju. Trzeba też przyznać, że podczas gdy efekty programów takich jak Program Operacyjny Infrastruktura i Środowisko są namacalne i łatwo je ocenić (np. przez skrócenie czasu przejazdu pomiędzy miejscowościami), to skuteczne wsparcie konkurencyjności jest zawsze zadaniem o wiele bardziej subtelnym i wymagającym, a przez to także ciekawszym z poznawczego punktu widzenia. Poniżej przedstawiono więc dostępne rezultaty wdrażania Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka i ich interpretację.

Następnie podjęto próbę naświetlenia przyczyn uzyskania cytowanych rezultatów, które w swojej większości nie mogą być odbierane pozytywnie. We fragmencie tym omówiono szereg wątpliwości i zastrzeżeń w zakresie wdrażania funduszy unijnych

<sup>3</sup> Tekst ten powstał w drugim półroczu 2014 r.

w Polsce. Bazując na tych negatywnych spostrzeżeniach, omówiono w zarysie podobieństwa i różnice nowej i mijającej perspektywy finansowej pod kątem realizacji polityki spójności. Szczególną uwagę zwrócono na zapowiedzi zmian i udoskonaleń w zakresie kierunków wsparcia przedsiębiorczości. W końcowej części odniesiono się do kwestii wsparcia rozwoju i przedsiębiorczości z perspektywy pełnego zakresu działania funduszy europejskich w Polsce. Choć generalnie w opracowaniu koncentrowano się na programach skierowanych bezpośrednio do przedsiębiorców, to starano się zachować tę szerszą perspektywę, pamiętając o różnych formach i kierunkach działania funduszy unijnych.

### 9.3. Rezultaty POIG

Dla właściwej oceny uzyskanych rezultatów POIG warto zacytować cele, które zapisano w tym programie. Celem głównym programu jest rozwój polskiej gospodarki oparty na innowacyjnych przedsiębiorstwach. Celami szczegółowymi są natomiast [MRR 2007b, s. 63]:

- 1) zwiększenie innowacyjności przedsiębiorstw,
- 2) wzrost konkurencyjności polskiej nauki,
- 3) zwiększenie roli nauki w rozwoju gospodarczym,
- 4) zwiększenie udziału innowacyjnych produktów polskiej gospodarki w rynku międzynarodowym,
- 5) tworzenie trwałych i lepszych miejsc pracy,
- 6) wzrost wykorzystania technologii informacyjnych i komunikacyjnych w gospodarce.

Jedną z zasad tworzenia programów operacyjnych związanych z wdrażaniem polityki spójności UE jest konieczność zapisywania w nich wskaźników, które służą do monitorowania stanu wdrażania i efektów tych programów. Wskaźniki to określone liczbowo parametry społeczno-gospodarcze, na które z zamierzenia określony program operacyjny ma wpływ i których zmiany powinny dobrze obrazować efekty tego programu. Zestaw tego typu wskaźników zastosowany w POIG, wraz z ich wartościami aktualnymi na czas pozyskania, podano w tabeli 9.1.

Według założeń przyjętych w tabeli, rokiem docelowym dla osiągnięcia planowanych wskaźników jest 2013 r. Wartości wskaźników dla tego roku nie zostały jeszcze opublikowane, dlatego przy interpretacji występuje konieczność opierania się na danych za lata poprzednie. Pomimo tego utrudnienia w większości przypadków interpretacja ta nie nasuwa znaczących trudności. I tak pierwszy ze wskaźników – nakłady na działalność B+R w relacji do PKB (w %) – odznacza się co prawda tendencją wzrostową, ale w 2012 r. jego wartość była na tyle niska, że w docelowym

2013 r. z pewnością nie został osiągnięty. Podobną sytuację można zaobserwować w przypadku drugiego wskaźnika – nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB (w %). Trzeci spośród wskaźników – udział produktów wysokiej i średniowysokiej techniki w produkcji sprzedanej w przemyśle – przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 49 osób (w %) – odznacza się natomiast tym, że od 2010 r. jego wartość spada, oddalając się od zaplanowanej jako docelowa. Wskaźnik kolejny – odsetek przedsiębiorstw przemysłowych ponoszących nakłady na działalność innowacyjną – przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 50 osób i więcej – charakteryzuje przy tym wahanie, a jego ostatnia dostępna wartość nie osiągnęła nawet połowy zaplanowanej jako docelowa.

**Tabela 9.1. Wskaźniki realizacji celów POIG**

Wskaźnik	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2013 – wartość docelowa
Nakłady na działalność B+R w relacji do PKB (w %)	0,60	0,67	0,74	0,76	0,90	.	1,50
Nakłady sektora przedsiębiorstw na działalność B+R w relacji do PKB (w %)	0,19	0,19	0,20	0,23	0,33	.	0,40
Udział produktów wysokiej i średniowysokiej techniki w produkcji sprzedanej w przemyśle – przedsiębiorstwa o liczbie pracujących powyżej 49 osób (w %)	32,6	34,0	35,2	33,6	31,8	.	37,5
Odsetek przedsiębiorstw przemysłowych ponoszących nakłady na działalność innowacyjną – przedsiębiorstwa o liczbie pracujących 50 osób i więcej (w %)	32,4	29,6	29,6	29,8	28,8	.	60,0
Liczba łączy szerokopasmowych na 100 mieszkańców	9,6	12,8	14,9	.	.	.	23,0
Liczba patentów udzielonych rezydentom przez Urząd Patentów i Znaków Towarowych Stanów Zjednoczonych	46,74	.	.	.	.	.	240 – suma patentów USPTO i zgłoszonych do EPO przez rezydentów polskich
Liczba wynalazków zgłoszonych przez rezydentów do Europejskiego Urzędu Patentowego	231,2	284,7	332,6	376,2	.	.	
Wydatki na technologie informacyjne w relacji do PKB (w %)	1,6	1,9	1,7	.	.	.	8,5 – suma wydatków na technologie informacyjne i telekomunikacyjne
Wydatki na technologie telekomunikacyjne w relacji do PKB (w %)	3,5	3,2	2,8	.	.	.	
Odsetek spraw załatwianych drogą elektroniczną (jako udział w 20 podstawowych usługach) (w %)	.	55	79	.	.	.	80
Udział usług rynkowych w wartości dodanej brutto (w %)	50,2	49,9	50,1	.	.	.	53,0

Źródło: GUS 2014.

Parametr: liczba łączy szerokopasmowych na 100 mieszkańców jest dostępny jedynie do 2010 r., kiedy to jego wartość znacząco odbiegała od zaplanowanej. Kolejne dwa parametry – liczba patentów udzielonych rezydentom przez Urząd Patentów i Znaków Towarowych Stanów Zjednoczonych oraz liczba wynalazków zgłoszonych przez rezydentów do Europejskiego Urzędu Patentowego – należy traktować łącznie, gdyż w ten sposób zaplanowano ich osiągnięcie. I w tym przypadku okazuje się, że już w 2011 r. zaplanowana wartość została przekroczona i to dość wyraźnie. Jeśli chodzi o kolejną parę wskaźników traktowanych łącznie – wydatki na technologie informacyjne w relacji do PKB, a także wydatki na technologie telekomunikacyjne w relacji do PKB – to ich wartość dalece odbiega od zaplanowanej. W przypadku natomiast odsetka spraw załatwianych drogą elektroniczną (jako udział w 20 podstawowych usługach) osiągnięcie wartości docelowej wydaje się niemal pewne. Ostatni parametr – udział usług rynkowych w wartości dodanej brutto (w %) – ulega natomiast wahaniom i trudno prognozować osiągnięcie zakładanego poziomu.

Reasumując: spośród dziewięciu parametrów zaprezentowanych w tabeli 9.1 został osiągnięty jeden, a kolejny został osiągnięty z dużym prawdopodobieństwem. Zdecydowana większość parametrów nie została osiągnięta w roku docelowym. Efektywność wdrażania Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka trzeba zatem ocenić jako niską. Postrzegając prowadzone ze środków unijnych stymulowanie innowacyjności i konkurencyjności przez pryzmat tego programu, należy stwierdzić, że okazało się ono nieskuteczne. Rezultaty jednego programu nie przesądzają co prawda o ocenie całej Narodowej Strategii Spójności, niemniej jest on przykładem dziedziny, w której efektywność omawianej polityki okazała się niezadowalająca. Doświadczeniom związanym z wdrażaniem polityki spójności w Polsce i problemom mogącym wpływać na jej niską skuteczność warto więc poświęcić nieco miejsca.

## 9.4. Problemy i zastrzeżenia

Wydany w 2013 r. raport pod redakcją J. Hausnera dotyczący konkurencyjności polskiej gospodarki odnosi się między innymi do wpływu funduszy unijnych na to zagadnienie [*Konkurencyjna Polska...* 2013]. W raporcie zawarto oszacowanie wskazujące, że środki europejskie podniosły poziom inwestycji w Polsce w latach 2007–2011 o kilkanaście procent. Ten jednoznacznie pozytywny aspekt jest jednak uzupełniony szeregiem zastrzeżeń co do sposobu wydatkowania unijnych dotacji i efektów, jakie one przyniosły. W raporcie podkreśla się, że wdrażanie funduszy przyniosło głównie efekt popytowy, będący siłą rzeczy zjawiskiem krótkookresowym. Efektowi temu towarzyszył brak wyraźnych i długookresowych efektów podaźowych, to znaczy rozwijających potencjał produkcyjny gospodarki.



Dodatkowo we wspomnianym raporcie wymienia się szereg negatywnych zjawisk towarzyszących wdrażaniu w Polsce środków europejskich. Jednym z nich jest „opium absorpcji”, polegające na koncentracji na sprawnym wydawaniu jak największych kwot i dbaniu o to, aby maksymalnie wykorzystać alokację przyznaną krajowi. Siłą rzeczy nastawienie takie odsuwa na dalszy plan efektywność wydatkowania i dbałość o długoterminowe rezultaty wdrażanych projektów.

Innym negatywnym zjawiskiem jest ekonomiczna pogoń za rentą. Beneficjenci i wyspecjalizowane firmy pozyskujące dotacje opanowali do perfekcji sztukę pozyskiwania środków i koncentrują na niej całą swoją energię. Dla tego typu podmiotów rynkowe formy konkurencyjności zaczynają wręcz odgrywać drugorzędne znaczenie. Z kolei firmy i organizacje, które w warunkach rynkowych radziły sobie całkiem dobrze, ale nie opanowały umiejętności skutecznego pozyskiwania środków unijnych, odczuły obniżenie swojej konkurencyjności. Przykładem rynków, które uległy praktycznej erozji ze względu na mocne zaangażowanie w nie środków unijnych, są szkolenia i działalność doradcza.

Wskazuje się również, że dysponowanie środkami unijnymi sprzyja faktycznej koncentracji władzy. Urzędy i instytucje, które powstały w celu wdrażania unijnego wsparcia lub otrzymały takie uprawnienia jako dodatek do dotychczasowych, dysponują dzięki temu możliwością kształtowania relacji w wielu środowiskach, typowania zwycięzców i przegranych. Raport wskazuje także na niedoskonałość Prawa zamówień publicznych, która prowadzi do wielu patologii, takich jak problemy z budową autostrad.

Rozwijając i uzupełniając zagadnienia z omawianego raportu warto zwrócić uwagę na kilka zagadnień. Odnosząc się do przykładu budowy autostrad, można postawić tezę, że do problemu z ukończeniem wielu odcinków i bankructwem wykonawców mógł przyczynić się przede wszystkim rozmach inwestycyjny możliwy właśnie dzięki środkom unijnym. Zgadza się ze stwierdzeniem, że stosowane zwykle w przetargach kryterium najniższej ceny skłaniało wykonawców do walki kosztowej i podjęcia ryzyka nierentowności kontraktu, należy spojrzeć na całą sytuację z pewnego dystansu. Trudno jest przecież zakładać, że doświadczone i stabilne firmy budowlane z rozmysłem oferowały ceny wykonania robót znacznie zaniżone względem szacowanych kosztów. Sytuacja wyglądała raczej tak, że mnogość inwestycji drogowych, wywoławszy dobrą koniunkturę na tym rynku, doprowadziła do niedoboru materiałów i siły roboczej, a w konsekwencji do wzrostu ich cen. To z kolei sprawiło, że faktyczne koszty realizacji inwestycji wzrosły w stosunku do planowanych niejednokrotnie tak znacznie, że wykonawcom pozostało tylko ogłosić bankructwo. Choć na rynek budownictwa inwestycyjnego wpływa wiele czynników, w tym także zagranicznych, to można zaryzykować tezę, że w tym przypadku winowajcą problemów było swego rodzaju „przegrzanie” tej gałęzi gospodarki.

Innym zarzutem, jaki można postawić w zasadzie większości inwestycji dofinansowanych ze środków publicznych, jest wypieranie przez te środki inwestycji prywatnych. Możemy więc stwierdzić, że pewien odsetek inwestycji przypisywanych funduszom unijnym powstałby bez ich udziału. Określenie tego odsetka jest jednak w praktyce bardzo trudne, bo potencjalni lub realni beneficjenci wsparcia unijnego zwykle deklarują, że jest ono warunkiem koniecznym ich inwestycji. Sprawdzenie szczerości tych deklaracji jest jednak bardzo trudne. Problemowi temu nie należy jednak przypisywać nadmiernej wagi, ponieważ Polska jest krajem, w którym – w porównaniu z Europą Zachodnią – poziom posiadanych kapitałów nie jest wysoki i w związku z tym, jeśli nawet dochodzi do wypierania inwestycji prywatnych, to siłą rzeczy rozmiary tego zjawiska są ograniczone.

Dość trudne do oszacowania są również koszty obsługi administracyjnej całego mechanizmu wdrażania funduszy unijnych. Można co prawda zwrócić uwagę na fakt, że wydatkowanie europejskich pieniędzy narzuciło wielu jednostkom administracyjnym i samorządom europejskie standardy, podniosło ich sprawność organizacyjną, niemniej jednak absorpcja unijnego wsparcia wiąże się z kosztami. Z jednej strony są to kwoty wydatkowane na realizację Programu Operacyjnego Pomoc Techniczna oraz komponentów wdrożeniowych wszystkich programów operacyjnych. Z drugiej strony dla pełnego obrazu należałoby jeszcze doliczyć koszty administracyjne po stronie beneficjentów. Stosunkowo wysoki poziom biurokratyzacji pozyskiwania i rozliczania środków europejskich przyczynia się do tego, że ten drugi rodzaj kosztów jest dość znaczny, choć nie da się go łatwo oszacować. Należy też podkreślić, że postrzeganie zatrudnienia w administracji wydatkującej środki i tego po stronie beneficjentów jako kosztu jest jak najbardziej uprawnione. Stworzone w ten sposób miejsca pracy obniżają co prawda statystyki bezrobocia, ale ich produktem nie są ani dobra konsumpcyjne, ani kapitałowe<sup>4</sup>.

Problemem generowanym przez dostępność środków unijnych jest także wzrost zadłużenia podmiotów publicznych, z samorządami na czele. Nabiera on szczególnej wagi w kontekście niedawnego światowego kryzysu gospodarczego, którego elementem jest kryzys finansów publicznych i nadmierne deficyty budżetowe wielu krajów. Z punktu widzenia polskich samorządów sytuacja jest o tyle trudna, że wsparcie unijne jest dla nich niejednokrotnie niepowtarzalną możliwością realizacji zaplanowanych inwestycji. Konieczność ich współfinansowania generuje jednak zadłużenie, które w warunkach słabej koniunktury staje się poważnym obciążeniem. Niejednokrotnie też można stwierdzić, że ambicje lokalnych władz przerastają realne potrzeby ludności

---

<sup>4</sup> Administracja zajmująca się obsługą unijnych projektów nie wytwarza też dóbr publicznych. W efekcie realizacji projektów mogą powstać różnego rodzaju dobra, ale obsługa tych projektów powinna być traktowana właśnie jako jeden z kosztów ich wytworzenia.

i wynikają z niezdrowej wręcz rywalizacji pomiędzy poszczególnymi jednostkami samorządów<sup>5</sup>.

Mając świadomość powyższych zastrzeżeń, warto w ich kontekście podjąć próbę oceny kolejnej perspektywy finansowej UE w Polsce.

## 9.5. Fundusze unijne na lata 2014–2020

Znając już po części efekty wdrażania funduszy w mijającym okresie, można wyrazić opinię na temat planów na okres nadchodzący. Aby ułatwić to zadanie, w tabeli 9.2 zestawiono programy operacyjne z obydwu perspektyw finansowych i alokację środków na nie przeznaczonych.

Tabela 9.2. Alokacja funduszy unijnych na programy ogólnokrajowe w ramach dwóch perspektyw finansowych

2007–2013			2014–2020		
Program operacyjny	Wsparcie UE (w mld EUR, ceny bieżące)	Udział programu w alokacji na programy krajowe	Program operacyjny	Wsparcie UE (w mld EUR, ceny bieżące)	Udział programu w alokacji na programy krajowe
Infrastruktura i Środowisko	27,8	57,2%	Infrastruktura i Środowisko	27,4	60,1%
Kapitał Ludzki	9,7	20,0%	Wiedza Edukacja Rozwój	4,69	10,3%
Innowacyjna Gospodarka	8,3	17,1%	Inteligentny Rozwój	8,61	18,9%
			Polska Cyfrowa	2,17	4,7%
Rozwój Polski Wschodniej	2,3	4,7%	Polska Wschodnia	2,0	4,4%
Pomoc Techniczna	0,5	1,0%	Pomoc Techniczna	0,7	1,5%

Źródło: opracowanie własne na podstawie: MRR 2007a, s. 103 i MiRR 2014a.

Porównując obydwie perspektywy pod względem wdrażanych programów i alokacji środków, można zauważyć wiele podobieństw. Procent wydatków na program Infrastruktura i Środowisko nie ulegnie praktycznie zmianie (zaplanowany jest niewielki wzrost). Alokacja na program Wiedza Edukacja Rozwój będzie natomiast w porównaniu z programem Kapitał Ludzki mniejsza w wymiarze punktów

<sup>5</sup> Jaskrawym przykładem jest tutaj duża liczba samorządowych parków wodnych czy innych obiektów rekreacyjnych powstających często w sąsiadujących ze sobą gminach.

procentowych o niemal połowę. W tym przypadku należy jednak wziąć pod uwagę fakt, że duża część z wydatków wpisanych w pierwszym okresie do POKL została przesunięta do niewzględzonych w tabeli programów regionalnych. Z kolei suma środków na program Inteligentny Rozwój i program Polska Cyfrowa będzie istotnie wyższa niż na dotychczasowy POIG. Wzrost ten jest ostatnią realną zmianą widoczną w tabeli, ponieważ ilości środków wydatkowane na program Polska Wschodnia i Pomoc Techniczną praktycznie się nie zmieniają.

Jak wynika z tabeli, ogólna koncepcja wydatkowania środków unijnych w Polsce nie uległa w zasadzie zmianie wraz z nastaniem nowej perspektywy. Nowe programy operacyjne zapowiadają się jako kontynuacje poprzednich. Jedyną istotną różnicą jest wyraźny przyrost sumarycznych nakładów na innowacyjność i konkurencyjność. W świetle prezentowanych wcześniej efektów realizacji programu POIG są możliwe dwa scenariusze. Pierwszy polegający na tym, że zwiększenie nakładów istotnie przyczyni się do osiągnięcia zakładanych efektów. Realizacja programu zakończy się sukcesem dzięki zwiększonym nakładom, które w poprzednim okresie były najprawdopodobniej nieadekwatne. Drugi scenariusz mówi natomiast o tym, że pomimo zwiększenia nakładów planowane efekty nie zostaną osiągnięte, a zwiększone wydatki będą oznaczać po prostu wzrost kosztów.

Zastanawiając się nad tym, który z powyższych scenariuszy ma większą szansę realizacji, można zadać kolejne pytania. Czy i w jakim stopniu nadchodzący okres programowania będzie różnił się od poprzedniego i czy będzie on powtarzał błędy, które w poprzednim były na porządku dziennym? Gdyby odpowiedź oprócz wyłącznie na danych z tabeli 2, to podobieństwo drugiego okresu do poprzedniego byłoby bardzo duże. Warto jednak wziąć pod uwagę także inne argumenty, szczególnie te wskazujące na zmiany w podejściu do wdrażania funduszy unijnych w Polsce.

Zapowiadając nową perspektywę, Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju podkreśla kilka aspektów, które mają odróżnić ją od poprzedniej [Portal Funduszy Europejskich 2014]. Jest wśród nich wzrost udziału województw z 25% do 40% ogólnej alokacji i przesunicie to należy ocenić pozytywnie, jako że zarządzanie zdecentralizowane powinno być bardziej sprawne. Należy pamiętać, że owo przesunicie jest związane w dużej mierze z przeniesieniem na poziom wojewódzki części wsparcia zasobów ludzkich. Praktyka w tym zakresie jest jednak taka, że nawet w poprzednim okresie za wydatkowanie znaczącego komponentu POKL odpowiadały wojewódzkie urzędy pracy, a więc przesunicie ma raczej charakter formalny, a nie realny.

Duża część deklaracji MIiR dotyczy zmian w zakresie wspierania innowacji i konkurencyjności. Poza wzrostem nakładów w tej dziedzinie podkreśla się między innymi ideę finansowania prac badawczo-rozwojowych „od pomysłu do przemysłu”, czyli poprzez cały długi okres prac koncepcyjnych, projektowania, testowania aż do wdrożenia do produkcji. Ma to z założenia przyczynić się do opracowania

niespotykanych dotąd produktów, usług i technologii, obniżając ryzyko przedsiębiorcze spotęgowane długim okresem oczekiwania na zwrot znacznych niejednokrotnie nakładów rozwojowych. Nastawienie takie ma również prowadzić do pobudzenia inwestycji prywatnych w sferze B+R. Choć ta argumentacja wydaje się być słuszna, to sama koncepcja nie chroni tego rodzaju dotacji przed poszukiwaczami renty. Co więcej długi okres i wieloetapowość finansowania może dla tego typu podmiotów być nawet dodatkową zachętą do symulowania aktywności.

Kolejną koncepcją mającą swoje źródło w UE są tzw. inteligentne specjalizacje. Pomysł ten sprowadza się do szczególnego wsparcia wybranych gałęzi przemysłu, które na danym terenie mają być wskazane jako specjalizacyjne. Wsparcie będzie podwyższać stopień koncentracji wybranego przemysłu na danym obszarze, co w zamyśle ma generować dodatnie efekty zewnętrzne, charakterystyczne dla klastrów. Odnosząc się do tej kwestii, należy przyznać, że choć działanie w klastrach daje przewagę konkurencyjną przedsiębiorstwom, szczególnie tym małym i średnim, to dodatkowe wspieranie koncentracji niesie ze sobą pewne niebezpieczeństwo. Z uwagi na szybkość zmian zachodzących we współczesnej gospodarce, w połączeniu z pewną bezwładnością administracyjną w naszym kraju, może okazać się, że typowanie specjalizacji i przyznawanie wsparcia nie idzie w parze z realnie występującymi tendencjami. Szczególnie niebezpieczna może okazać się sytuacja, kiedy wspomniani wcześniej poszukiwacze rent opanują na wysokim poziomie czerpanie korzyści z działania w obrębie obszarów inteligentnych specjalizacji bez faktycznego przyczyniania się do ich rozwoju.

Następnym aspektem, na który w nowym okresie ma być położony szczególny nacisk, jest stopniowe przesunięcie akcentów w zakresie wsparcia przedsiębiorstw. Nacisk ten ma być kładziony na finansowanie zwrotne kosztem bezzwrotnego. Idea taka wydaje się być słuszna z kilku powodów. Po pierwsze, ma doprowadzić do akumulacji środków możliwych do wykorzystania po 2020 r., kiedy to wsparcie unijne nie będzie już z pewnością miało takich rozmiarów. Po drugie, z zasady finansowanie zwrotne eliminuje większość poszukiwaczy renty, premiując natomiast podmioty wierzące w rynkowy potencjał swoich pomysłów. Przydatność tego rodzaju wsparcia jest szczególnie istotna w tych obszarach rynku, którymi nie są zainteresowane takie instytucje jak banki. Jako przykłady można tutaj podać finansowanie start-up'ów. Oceniając pozytywnie położenie nacisku na wsparcie zwrotne, należy więc podkreślić potrzebę takiego skonstruowania kryteriów dostępu, aby stało się ono rozwinięciem, a nie powieleniem ofert komercyjnych. W przeciwnym razie będzie ono po prostu prowadzić do wyparcia inwestycji prywatnych. Na marginesie można również dodać, że poziom zainteresowania przedsiębiorców wsparciem zwrotnym będzie ciekawym wskaźnikiem ich rzeczywistego zapotrzebowania na kapitał, niezwiązanego z poszukiwaniem dotacyjnej renty.

Interesującym akcentem wskazywanym przez MliR jest pojawienie się kategorii: inwestycji w miasta. Wzrastająca popularność tematyki metropolitalnej i jej duża aktualność w warunkach polskich zapewne przyczyniły się do pojawienia się tej kategorii wydatków. Wydaje się, że jest to dowodem dostrzeżenia faktu, iż to dynamiczne i prężne metropolie w połączeniu z ich zapleczem mogą być nowoczesnymi motorami wzrostu gospodarki. W tym zakresie nie należy jednak popadać w nadmierny optymizm, ponieważ planowany poziom inwestycji metropolitalnych jest stosunkowo niski. Dla miast wojewódzkich i otaczających je samorządów (tzw. obszarów funkcjonalnych) przewidziano około 6,5 mld EUR. Dla zobrazowania skali rzeczywistych potrzeb można podać, że szacunkowy koszt budowy II linii metra w Warszawie wynosił 5,92 mld PLN.

Podchodząc nieco bardziej ogólnie do wskazanych wyżej kierunków zmian we wdrażaniu funduszy unijnych, trzeba stwierdzić, że są one słuszne. Widać w nich próbę ograniczenia obecnych patologii, a także koncepcję zbudowania systemu samofinansującego się, który miałby działać po ustaniu (lub ograniczeniu) finansowania unijnego. Na drodze do skutecznego wdrożenia tych koncepcji stoi jednak kilka potencjalnych przeszkód, do których należy tutaj się odnieść.

Kwestią istotną w tym zakresie jest w pierwszej kolejności jakość przepisów szczegółowych, które będą regulować wydatkowanie unijnego wsparcia. W połączeniu z jakością pracy instytucji zarządzających i wdrażających będzie ona stanowić o przełożeniu koncepcji na praktykę. Przed opublikowaniem przynajmniej uszczegółowień programów operacyjnych trudno jednak na ten temat się wypowiadać. Można mimo wszystko oprzeć się na dwóch przesłankach: po pierwsze, zasadniczo system instytucjonalny wdrażania funduszy unijnych w kraju został zbudowany w latach 2004–2006 i 2007–2014, a po drugie – przy tworzeniu dokumentów programowych na nowy okres ich autorzy mogą oprzeć się na coraz bogatszych doświadczeniach okresów poprzednich. W związku z tym można założyć, że jakość omawianej legislacji będzie relatywnie dobra i sama w sobie nie stanowi zagrożenia dla osiągnięcia planowanych celów.

Z drugiej jednak strony istnieje niebezpieczeństwo powielania rozwiązań z okresów poprzednich bez głębszej refleksji nad ich efektywnością. Ku występowaniu takiego zagrożenia skłania między innymi pokazany wyżej fakt, że pod względem podziału finansowania na poszczególne programy operacyjne okres 2014–2020 jest w praktyce kalką okresu poprzedniego. W związku z powyższym trudno w sposób aprioryczny rozstrzygnąć, czy intencje zmian planowanych na okres 2014–2020 znajdą pełne odzwierciedlenie w praktyce wdrażania. Z pewnością będzie to zależało w dużym stopniu od jakości mechanizmów koordynacji i nadzoru oraz determinacji władz odpowiedzialnych za strategiczne kierunki polityki spójności w kraju.

## 9.6. Wsparcie rozwoju a działanie rynku

Pozostawiając tę sprawę otwartą, w tym miejscu można jeszcze odnieść się nieco bardziej ogólnie do możliwości wspierania konkurencyjności i – szerzej – rozwoju za pomocą grantów publicznych. Już na wstępie tego rozdziału sugerowano, że to pole aktywności władz należy do najtrudniejszych. Wielość przykładów programów pomocowych znanych z historii gospodarczej dostarcza bardzo dużej liczby ocen i wniosków, różniących się niejednokrotnie co do ich efektywności. Jeśli chodzi o skuteczność polityki spójności UE, to już we wstępie tego rozdziału wskazywano, że badania w tym zakresie nie dostarczają ostatecznych konkluzji. Wśród tez, które przewijają się w dyskusji na temat różnych form pomocy gospodarczej, ważną jest z pewnością ta, że finansowej formie wsparcia powinno towarzyszyć prorynkowe prawodawstwo i zapewnienie podstawowych zasad praworządności w kraju otrzymującym pomoc.

Jedną z klasycznych autorek, która podjęła temat wpływu pomocy finansowej na rozwój na poziomie regionalnym, jest J. Jacobs. Podejście regionalne jest o tyle istotne, że pozwala na pominięcie kwestii związanych z legislacją czy szerzej rozumianą polityką gospodarczą na szczeblu całego państwa, a skupia się na czynnikach różnicujących poszczególne regiony. Oceniając w ten sposób programy pomocowe stosowane w USA m.in. dla regionów położonych w stanie Tennessee, autorka doszła do następującego wniosku. Programy te okazały się nieskuteczne w zakresie wspierania rozwoju rozumianego jako dynamiczny proces, choć w istocie przyniosły pewną poprawę standardu życia mieszkańców. Rozwój w rozumieniu autorki jest możliwy dzięki interakcjom dokonującym się w procesie rynkowym, których finansowanie za pomocą zewnętrznych środków publicznych nie jest w stanie stymulować [Jacobs 1984, s. 180–203].

Odnosząc się do tego poglądu trzeba zastrzec, że został on sformułowany na podstawie obserwacji efektów dużych projektów realizowanych w otoczeniu stosunkowo słabym ekonomicznie. Otoczenie to nie miało potencjału, aby zaistniały w nim jakiegokolwiek korzyści zewnętrzne związane z lokalizacją tych projektów. Sam charakter projektów rozwojowych polegał między innymi na budowie wielkich zakładów przemysłowych, które jednak nie były w stanie odnaleźć na lokalnym rynku dostawców półproduktów itp. Realizowana współcześnie m.in. w Polsce polityka spójności ma charakter o wiele bardziej subtelny i zbliżony do warunków panujących w poszczególnych regionach kraju. Polega ona na wdrożeniu wielu tysięcy projektów składających się na poszczególne programy operacyjne, przy czym wartość większości z poszczególnych projektów jest stosunkowo niewielka. W ten sposób osiągnane jest swego rodzaju rozproszenie ryzyka, ponieważ niepowodzenie kilku projektów nie ma praktycznie znaczenia w wymiarze całościowym. Mniejsze projekty powinny być też bardziej dostosowane do potrzeb ściśle zdefiniowanych grup beneficjentów.

Mają również szansę być realizowane po uprzednim pogłębionym badaniu sytuacji w sferze, której dotyczą. Jednocześnie można zakładać, że o finansowaniu takich projektów powinni decydować eksperci mający wiedzę z dziedziny, której projekty te dotyczą. Co więcej, na korzyść polityki spójności w obecnej formie przemawia również sposób opracowywania całych programów operacyjnych, czyli poprzedzenie pogłębioną analizą sytuacji w regionie lub sferze społeczno-gospodarczej, której dany program ma dotyczyć. Warto więc postawić pytanie: czy zastrzeżenia w rodzaju tych prezentowanych przez J. Jacobs można uznać za nieadekwatne do współczesnej polityki spójności?

W odpowiedzi trzeba stwierdzić, że wątpliwości te pozostają aktualne. Mniejszy rozmiar poszczególnych projektów nie zmienia faktu, że ich finansowanie ze źródeł publicznych zaburza działanie rynku, czego przykładem jest przywoływany wcześniej rynek szkoleń. W każdym przypadku też dochodzi do zniekształcenia naturalnej konkurencji, nawet jeśli w świetle unijnego prawa jest inaczej<sup>6</sup>. Koszt realizacji polityki opartej na małych projektach jest stosunkowo duży, ponieważ obsługa i zarządzanie tymi projektami pochłaniają relatywnie dużą część całości alokacji. Wspieranie przedsiębiorców sprzyja przekształcaniu się ich w poszukiwaczy renty oraz może skłaniać do oczekiwania coraz to nowych form pomocy. Patrząc na całą kwestię przez pryzmat sensu działalności przedsiębiorców, którym jest poszukiwanie i wykorzystywanie okazji rynkowych, wszelkie formy ich wsparcia z funduszy niezwiązane z rynkiem można uznać za działania w istocie z rynkami sprzeczne. O ile więc krytyka J. Jacobs odnosząca się do wielkich inwestycji wskazywała, że są one oderwane od rynków lokalnych, to w przypadku wsparcia przedsiębiorstw w Polsce można stwierdzić, że jest ono co prawda tym rynkom bliższe, ale przez fakt samego swojego istnienia prowadzi nie do ich rozwoju, ale zaburzenia.

Zachowując powyższe wątpliwości co do sensu bezpośredniego dotowania przedsiębiorstw, warto wskazać na sfery, w których zaangażowanie środków unijnych może być istotnym czynnikiem wspierającym rynki. Chodzi tutaj o inwestycje infrastrukturalne i szeroko pojętą jakość życia. Te pierwsze zarówno w wymiarze tradycyjnym (transport, energetyka), jak i nowoczesnym (w tym telekomunikacja) obniżają koszty transakcyjne i prowadzą do unifikacji rynków na różnych poziomach. Zwiększona dostępność sprzyja mobilności zawodowej, a to wzbogaca rynki pracy szczególnie w dużych miastach. Poprawa jakości życia osiągnięta między innymi dzięki projektom samorządowym również przyczynia się do atrakcyjności wielu miejscowości i przyciągania przez nie wartościowego kapitału ludzkiego, a co za tym idzie – do rozwoju przedsiębiorstw.

---

<sup>6</sup> Unijne przepisy uznają między innymi wsparcie *de minimis* w wysokości do 200 000 EUR dla jednego przedsiębiorcy w okresie trzech lat jako nienaruszające zasad konkurencji.



## 9.7. Podsumowanie

Jak zauważono na podstawie alokacji środków pomiędzy poszczególne programy operacyjne, w przypadku wdrażania funduszy unijnych w Polsce w okresie 2014–2020 można mówić o powieleniu schematu z okresu 2007–2013. Analiza wskaźników monitorowania Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka pokazuje, że w jego przypadku sukces nie został osiągnięty. Fakt ten może być podstawą negatywnych prognoz co do efektywności wydatkowania funduszy unijnych w kolejnej perspektywie finansowej. Zwłaszcza, że w rozdziale podano szereg argumentów przemawiających za tym, iż zauważalne dotychczas problemy i przeszkody związane z wdrażaniem funduszy unijnych w Polsce mogą nie zostać wyeliminowane w rozpoczynającej się perspektywie.

Krytyka dotyczy przy tym głównie wsparcia przeznaczonego dla przedsiębiorców jako zaburzającego reguły rynkowe. Konkludując: warto jeszcze raz podkreślić, że wspieranie konkurencyjności przez tego typu działania jest szczególnie trudną gałęzią polityki gospodarczej. Wydaje się, że dotychczasowe doświadczenia w tej dziedzinie powinny skłaniać raczej do sceptycyzmu. Patrząc jednakże bardziej całościowo na wsparcie przeznaczone na realizację w Polsce polityki spójności, warto zwrócić uwagę, że bez wątpienia przyczyniła się ona do podniesienia w kraju jakości życia. Jest to osiągnięciem samym w sobie, a na szczególną rolę zasługuje w tym zakresie rozwój infrastruktury. W polskich warunkach nadrobienie zapóźnień w tej kwestii wydaje się być kluczowym czynnikiem prorozwojowym.

## Literatura

GUS, <http://strateg.stat.gov.pl/Home/Strateg> (25.09.2014).

Jacobs J. [1984], *Cities and the Wealth of Nations*, Vintage Books, Nowy Jork.

*Konkurencyjna Polska. Jak awansować w światowej lidze gospodarczej* [2013], red. J. Hausner, Kraków.

Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju Regionalnego (MIiRR) [2014a], *Fundusze Europejskie 2014–2020*, [http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze\\_europejskie\\_2014\\_2020/strony/start.aspx](http://www.mir.gov.pl/fundusze/fundusze_europejskie_2014_2020/strony/start.aspx) (25.09.2014).

Ministerstwo Infrastruktury i Rozwoju Regionalnego (MIiRR) [2014b], *Postępy w realizacji Narodowej Strategii Spójności 2007–2013 – stan na 30 listopada 2014 r.*, [http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/poziom/Strony/postepy\\_nss\\_30112014\\_01122014.aspx](http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/AnalizyRaportyPodsumowania/poziom/Strony/postepy_nss_30112014_01122014.aspx) (1.12.2014).

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (MRR) [2007a], *Narodowe Strategiczne Ramy Odniesienia 2007–2013*, Warszawa.

Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (MRR) [2007b], *Program Operacyjny Innowacyjna Gospodarka*, Warszawa.

Portal Funduszy Europejskich [http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/2014\\_2020](http://www.funduszeuropejskie.gov.pl/2014_2020) (1.12.2014).

Wostner P., Slander S. [2009], *The Effectiveness of EU Cohesion Policy Revisited: Are EU Funds Really Additional?*, „European Policy Research Paper”, no. 69.

---

## STRESZCZENIE

---

Rok 2014 jest początkiem nowej perspektywy finansowej UE, która będzie trwać do 2020 r. U progu tej perspektywy warto podjąć próbę oceny skuteczności wsparcia konkurencyjności polskiej gospodarki, którą w ramach niej zaplanowano. W rozdziale podjęto taką próbę, przy czym podejście do omawianego zagadnienia nie jest systematyczną oceną *ex ante*, ale refleksją z wykorzystaniem dostępnych danych i zapisów dokumentów. Wyniki tej refleksji wskazują, że osiągnięcie zakładanych celów nie jest pewne, a poprawa efektywności wdrażania unijnego wsparcia w stosunku do poprzedniej perspektywy jest zadaniem dość trudnym.

**Słowa kluczowe:** polityka regionalna UE, polityka spójności, wdrażanie funduszy unijnych, efektywność wdrażania funduszy unijnych

---

## ABSTRACT

---

### THE SUPPORT OF POLISH ECONOMIC COMPETITIVENESS VIA THE EU 2014–2020 FINANCIAL FRAMEWORK – ATTEMPT OF ASSESSMENT

2014 as a year of the beginning of the new European Financial Framework (lasting until 2020) is a good moment for an attempt to assess the effectiveness of the support of Polish competitiveness through this framework. This chapter is such an attempt and it is not any kind of ex-ante assessment, but rather an individual reflection based on available data. As a result it is stated, that achieving planned aims may be difficult due to some obstacles existing during the previous period and not being easy to overcome.

**Key words:** EU Cohesion Policy, Regional Policy, efficiency of the EU funds

## **CZĘŚĆ II**

# **HANDEL ZAGRANICZNY I INTEGRACJA GOSPODARCZA**



## 10. TENDENCJE CEN W HANDLU MIĘDZYNARODOWYM W XXI WIEKU A EKSPORT KRAJÓW ROZWIJAJĄCYCH SIĘ

### 10.1. Wprowadzenie

Wśród zjawisk występujących w handlu międzynarodowym w XXI wieku na szczególną uwagę zasługują nowe relacje cen w handlu międzynarodowym, a także rosnąca rola krajów rozwijających się, na które przypada już blisko 50% światowej wymiany. Silny wzrost eksportu krajów rozwijających się – mimo znacznych podobieństw – wykazuje jednak pewne odrębności w przekroju regionów (i krajów). Wyrażają się one w zróżnicowanym tempie rozwoju wywozu i – wysoce niekiedy – odmiennej jego strukturze.

Rozdział ma na celu ukazanie wpływu nowych tendencji i relacji cen na rozwój eksportu podstawowych regionów krajów rozwijających się: Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej w XXI wieku. Wśród bardziej szczegółowych czynników wyjaśniających zróżnicowanie dynamiki eksportu uwagę zwrócono na odmienną strukturę towarowych wywozu.

W pierwszej części przedstawiono kształtowanie się nowych tendencji cen w handlu międzynarodowym w XXI wieku, odbiegających od występujących w poprzednich dekadach. W drugiej dokonano analizy ruchu cen eksportowych w kontekście nowych relacji cen światowych. W trzeciej przedstawiono skalę zróżnicowania dynamiki eksportu regionów w XXI wieku, w tym także na tle poprzedniej dekady. W ostatniej, czwartej części ukazano wybrane konsekwencje rosnącej roli Chin w handlu i gospodarce krajów rozwijających się.

Zakres czasowy opracowania obejmuje w zasadzie lata 2001–2012, a gdy było to możliwe przedstawiono także dane pochodzące z lat 2013–2014. Niekiedy w trakcie analiz porównawczych sięgano również do danych z wcześniejszej dekady. W pracy

---

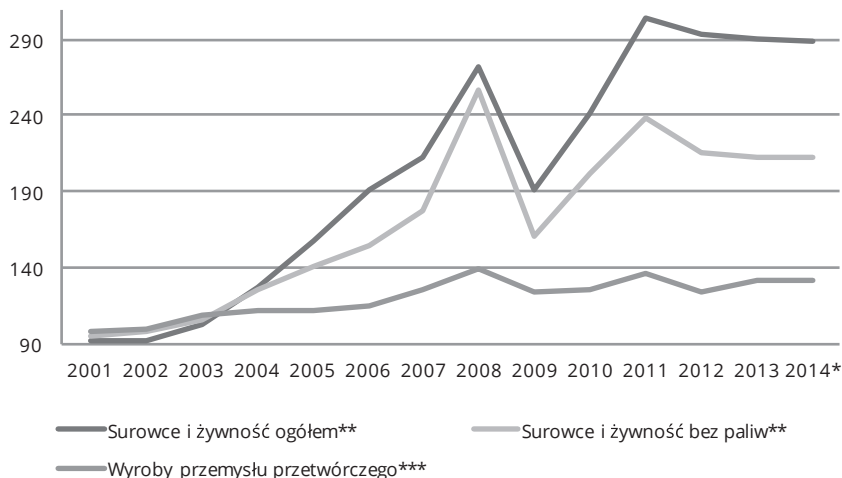
\* Prof. dr hab., Uniwersytet Szczeciński, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Handlu Zagranicznego i Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

wykorzystano wybrane pozycje obszernej – na ten temat – literatury światowej oraz źródła statystyczne, pochodzące głównie z UNCTAD, IMF i Biura Statystycznego ONZ.

## 10.2. Tendencje cen w handlu międzynarodowym w XXI wieku

W ostatnich dwóch dekadach obserwujemy zjawisko wyraźnego bezwzględnego, a także relatywnego (w stosunku do cen dóbr przetworzonych) wzrostu cen surowców i żywności w handlu międzynarodowym. Wskazana tendencja ma charakter względnie trwały. Poważny wzrost cen dóbr podstawowych – notowany w ujęciu bezwzględnym od 2003 r. (a relatywnie od 2004 r.) – został bowiem przerwany bardzo wyraźnie w ujęciu średniorocznym tylko raz (w 2009 r.). Od stycznia 2010 r. do kwietnia 2011 r. zanotowano dalszą silną zwyżkę cen dóbr podstawowych, jakkolwiek po tym okresie nastąpiła względna ich stabilizacja, a nawet lekki spadek (por. rysunek 10.1). Ogólnie można jednak stwierdzić, że w latach 2001–2014 (I kwartał) ceny surowców i żywności w eksporcie światowym wzrosły – w ujęciu nominalnym – blisko trzykrotnie (a bez paliw – ponad dwukrotnie). W ujęciu realnym, czyli w relacji do dynamiki cen dóbr przetworzonych w światowym eksporcie, wzrost ten był również bardzo silny – ponad dwukrotny (wskaźnik dynamiki w pierwszym kwartale 2014 r. wyniósł blisko 220, 2000 = 100).

Rysunek 10.1. Dynamika cen w handlu międzynarodowym w latach 2001–2014 (2000 = 100)



\* I kwartał \*\* Wskaźnik cen IMF \*\*\* Wskaźnik cen ONZ

Źródło: [www.imf/external//np/res/commod/table1.pdf](http://www.imf/external//np/res/commod/table1.pdf) (5.06.2014) i <http://unstats.un.org> (20.07.2014).

Ukazane wyżej tendencje zasługują na uwagę również z tego względu, że w okresie bardzo wysokiej dynamiki cen surowców i żywności ceny dóbr przetworzonych (dominujących jak wiadomo w handlu międzynarodowym z udziałem około 65%) rosły w umiarkowanych tempie. W latach 2002–2008, a więc w okresie boomu surowcowego, ceny dóbr przetworzonych w eksporcie światowym (na bazie USD) wzrosły zaledwie o około 40%, a średnie ceny w łącznym eksporcie świata – o około 60% [Handbook of Statistics... 2012, s. 234]. Wskazana tendencja odbiega więc znacznie od występującej w latach 70. ubiegłego wieku. W tym ostatnim okresie notowano bowiem również bardzo wysoką dynamikę cen surowców i żywności, ale towarzyszyła jej silna inflacja o zasięgu światowym [Dudziński 2013]. W XXI wieku sytuacja kształtuje się jednak odmiennie, ponieważ przyspieszonego tempa wzrostu cen dóbr podstawowych nie można w żadnej mierze wiązać ze zjawiskiem wysokiej inflacji światowej. W całym okresie 2000–2014 (I kwartał) ceny dóbr przetworzonych w łącznym światowym wywozie rosły we względnie niskim tempie (zwyżka o 50%), przy czym w eksporcie krajów rozwijających się wzrosły o zaledwie 8%, a w 2012 r. były nawet bezwzględnie niższe od poziomu notowanego w 2000 r. (o 4%) [http://unstats.un.org 20.07.2014]. Ta bardzo umiarkowana dynamika cen wyrobów przetworzonych wymaga odpowiedniego zaakcentowania, zwłaszcza na tle równoległego (i to nominalnie aż trzykrotnego) wzrostu cen surowców i żywności.

Ukazane zjawiska były odzwierciedleniem strukturalnych przekształceń zachodzących w światowym eksporcie i wyrażających się w rosnącej roli dóbr przetworzonych, pochodzących z krajów o niskich kosztach produkcji. Proces ten jest mocno akcentowany w ramach tzw. nowej geografii handlu rozwijanej przez P. Krugmana [Dudziński 2012, s. 744–754], uwidocznił się wyraźnie już w latach 90. ubiegłego wieku i można go obecnie nadal obserwować. Udział krajów rozwijających się w łącznym światowym eksporcie dóbr przetworzonych wzrósł z około 29% w 2000 r. do około 43% w 2013 r. [http://unstats.un.org 20.07.2014]. Zjawisko to wpłynęło na relatywną obniżkę cen dóbr przetworzonych zarówno bezpośrednio (w efekcie coraz większego udziału krajów rozwijających się w globalnym wywozie), jak i pośrednio (wzmacniając konkurencję na rynku międzynarodowym i zmuszając pozostałych eksporterów do stosowania względnych obniżek cen).

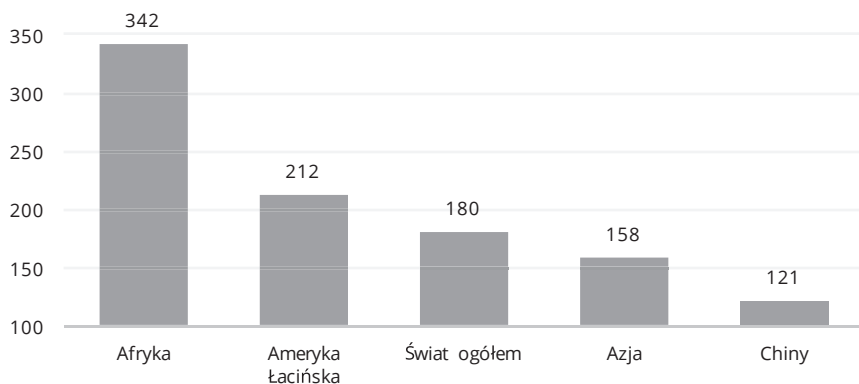
### 10.3. Ceny eksportowe i *terms of trade* a rola Chin w handlu międzynarodowym

Omówione wyżej nowe relacje cen w handlu międzynarodowym były oczywiście korzystne dla znacznej części krajów rozwijających się, odznaczających się surowcowo-rolną strukturą wywozu. Najlepszym tego przykładem jest dynamika cen w eksporcie

krajów Afryki. Ceny w wywozie z tego kontyngentu wzrosły w latach 2001–2012 aż ponad trzykrotnie (wskaźnik cen 341, 2000 = 100), podczas gdy w łącznym eksporcie świata zwiększyły się średnio zaledwie o 80% (por. rysunek 10.2). Nieco wolniej rosły ceny w wywozie Ameryki Łacińskiej. W badanym okresie zwiększyły się bowiem ponad dwukrotnie (wskaźnik cen 212, 2000 = 100), przy czym wystąpiła wyraźna różnica w przypadku krajów Ameryki Południowej (wskaźnik cen 259) oraz Meksyku i krajów Ameryki Środkowej (wskaźnik cen zaledwie 152) [*Handbook of Statistics...* 2013, s. 236]. Ukazane różnice wynikają z odmienności struktury towarowej eksportu regionów i subregionów.

Najmniejszy udział dóbr przetworzonych występuje w eksporcie Afryki (zaledwie około 14% w 2012 r., przy czym spadł on aż o 10 punktów procentowych w porównaniu z poziomem z 2000 r.), wyższy w Ameryce Łacińskiej (42% – spadek o 12 punktów procentowych), a zdecydowanie najwyższy w Azji (67% – niżka o 8 punktów procentowych) [<http://unstats.un.org> 20.07.2014]. Tłumaczy to całkowicie odmiennie – w porównaniu z Afryką i Ameryką Łacińską – kształtowanie się dynamiki cen w eksporcie rozwijających się krajów Azji. W ich przypadku zanotowano bowiem wzrost cen wynoszący zaledwie 58% (wskaźnik cen 158, 2000 = 100), a więc wyraźnie wolniejszy nawet od średniej światowej (por. rysunek 10.2). Na szczególne podkreślenie zasługuje bardzo niski wzrost cen w eksporcie Chin (o 21%). Można więc stwierdzić, iż duża rola odgrywana przez ten kraj w łącznym eksporcie regionu skompensowała skutki wysokiej dynamiki cen w wywozie krajów naftowych tego kontynentu. Ceny w eksporcie krajów Azji Zachodniej wzrosły bowiem w analizowanym okresie ponad trzykrotnie (wskaźnik cen 318, 2000 = 100).

Rysunek 10.2. Dynamika cen eksportowych (*export unit value*) rozwijających się krajów Azji, Afryki, Ameryki Łacińskiej w latach 2001–2012 (2000 = 100)





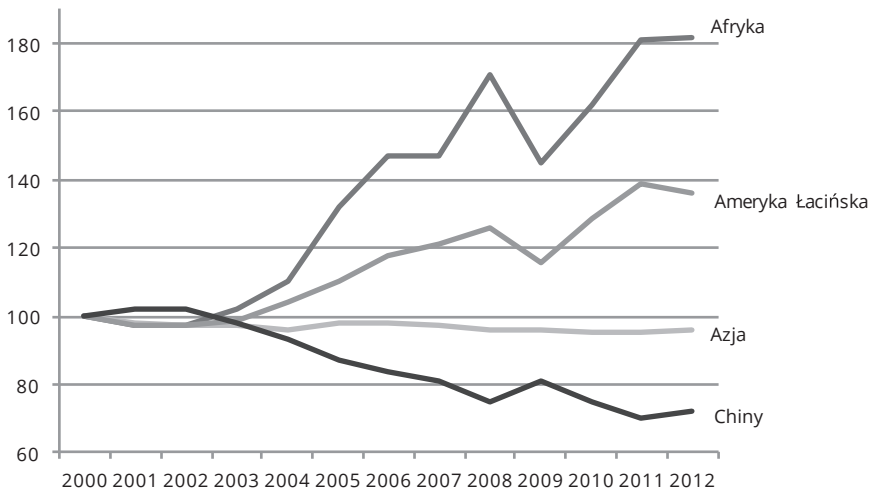
Jak wskazuje się w licznych publikacjach, istotnym czynnikiem cenotwórczym w XXI wieku był szybko rosnący popyt na surowce i żywność w krajach rozwijających się, w tym zwłaszcza w Chinach [Roache 2012, s. 21; Helbing, Mercer-Blackman, Cheng 2008, s. 13; Francis 2007, s. 13–25]. Szczególnie duża rola Chin w tym aspekcie wiąże się w znacznym stopniu z wielkością tego kraju [*Trade and Development...* 2013, s. 52–55]. Istotne znaczenie miała także wysoka energochłonność i surowcochłonność szybkiego wzrostu gospodarczego. W efekcie Chin stały się czołowym – w skali świata – konsumentem wielu dóbr podstawowych, z udziałem sięgającym nawet ponad 40% ich łącznej światowej konsumpcji. Mimo iż kraj ten był zarazem ważnym producentem niektórych dóbr podstawowych, jego produkcja nie pokrywała bardzo szybko rosnącego popytu. Wskazana rola Chin zasługuje na tym silniejsze zaakcentowanie, iż – w omówionym okresie – popyt na wiele towarów surowcowo-rolnych w krajach rozwiniętych gospodarczo obniżył się bezwzględnie, np. miedzi o 23%, niklu o 22%, bawełny o 67,6%, soi o 12,7%, ropy naftowej o 8,1% [*Trade and Development...* 2013, s. 52–55].

Drugim kierunkiem oddziaływania Chin na ruch cen w handlu międzynarodowym jest sfera podaży dóbr przetworzonych. Kraj ten stał się obecnie największym światowym eksporterem, a w jego wywozie zdecydowanie dominują wyroby przemysłu przetwórczego (blisko 95%). Szczególnego podkreślenia wymaga bardzo wysoka dynamika eksportu Chin (wskaźnik dynamiki w 2013 r. wyniósł aż 887, 2000 = 100). Zwiększając wydatnie swój udział w globalnym wywozie (z 3,8% w 2000 r. do blisko 12% w 2013 r.) Chiny w coraz większym stopniu determinują ruch cen dóbr przetworzonych w całym eksporcie światowym, oddziałując w kierunku ich relatywnego (a niekiedy bezwzględnego) spadku. Warto przykładowo wskazać, iż w latach 2001–2012 – kiedy to ceny w chińskim wywozie wzrosły zaledwie o 21%, a średnio w skali świata zwiększyły się o 80% – w eksporcie krajów transformacji systemowej (głównie Rosja) zwykowały aż trzykrotnie (wskaźnik 334, 2000 = 100) [UNCTAD Statistical Database 2.05.2014].

W efekcie oddziaływania wspomnianych wyżej zjawisk *terms of trade* Chin kształtują się w XXI wieku bardzo niekorzystnie (por. rysunek 10.3). Wskaźnik obniżył się bowiem w 2012 r. aż o około 30% w stosunku do poziomu z 2000 r. W literaturze przedmiotu głosi się nawet pogląd, że Chiny, zgłaszając ogromny popyt na surowce i żywność i stosując politykę niskich cen w eksporcie, „poprawiają” w ten sposób *terms of trade* swoich partnerów handlowych, a pogarszają swoje warunki handlu zagranicznego [Robertson 2012, s. 4]. Oddziałują jednak zarazem w kierunku przekształcenia struktury towarowej wspomnianych partnerów, zwiększając w ich wywozie udział dóbr podstawowych i zarazem tanich dóbr przetworzonych w przywozie, co ogranicza możliwości rozwoju własnej produkcji tych ostatnich wyrobów w krajach rozwijających się. Będzie o tym mowa w dalszej części rozdziału.

Polityka niskich cen eksportowych realizowana przez Chiny i inne kraje azjatyckie (uwidaczniająca się w zmianach ich *terms of trade*) umożliwiła jednak uzyskanie wysokiej dynamiki wolumenu wywozu, która skutecznie kompensowała słaby wzrost cen eksportowych. W latach 2000–2013 wolumen eksportu Chin zwiększył się ponad siedmiokrotnie (wskaźnik 725, 2000 = 100), podczas gdy całego światowego eksportu wzrósł zaledwie o 63%. Dynamika wolumenu wywozu Ameryki Łacińskiej i Afryki była w tym okresie nawet jeszcze niższa. W Afryce wolumen eksportu wzrósł bowiem zaledwie o 32%, a w Ameryce Łacińskiej o 48% [<http://unstats.un.org> 20.07.2014].

Rysunek 10.3. Wskaźniki *terms of trade* krajów rozwijających się w latach 2000–2012 (2000 = 100)



Źródło: UNCTAD Statistical Database (2.05.2014).

Widać zatem wyraźnie, że Chiny, zgłaszając silny popyt na dobra podstawowe, poprawiają – jak już wskazano – *terms of trade* eksporterów surowców i żywności oraz oddziałują w kierunku prymaryzacji (wzrostu udziału dóbr podstawowych) ich eksportu (głównie krajów Afryki i Ameryki Łacińskiej). Skutkiem tych procesów jest jednak sygnalizowana względnie bardzo niska dynamika wolumenu wywozu tych ostatnich krajów (wolumen produkcji i eksportu dóbr podstawowych rośnie bowiem z przyczyn obiektywnych wolniej niż dóbr przetworzonych) [Dudziński 2012, s. 748–749].

Jednocześnie warto podkreślić, iż w literaturze akcentuje się potencjalnie niekorzystne skutki procesu prymaryzacji eksportu w krajach rozwijających się, zwłaszcza w długim horyzoncie czasowym. Zwraca się między innymi uwagę na kwestię dużych wahań cen (a tym samym dochodów z eksportu surowców i żywności) i zalety bardziej

stabilnego rozwoju, opartego na własnych gałęziach przemysłu przetwórczego. Szczególnie dużo miejsca poświęca się temu problemowi w kontekście powtórnego uzależnienia się od eksportu surowców i żywności krajów Ameryki Południowej, w tym zwłaszcza Brazylii (czyli w istocie procesu reprimaryzacji eksportu) [np. De Paula, s. 15–30; Jenkins 2012b, s. 4–7; Gallagher, Porzecanski 2009, s. 5–12; Torre, Didier, Pinat 2014]. Wcześniej obserwowano bowiem w tym regionie zjawisko względnie szybkiego rozwoju przemysłu. Pozytywne były też skutki własnej polityki przemysłowej.

W tym kontekście należy podkreślić, iż – jak już wskazywano – w ostatnich latach (2012–2014) ceny surowców i żywności nie tylko się ustabilizowały, ale wręcz wykazują niewielki spadek (nominalny, a także relatywny w porównaniu z ruchem cen dóbr przetworzonych) – por. rysunek 10.1. Statystyki UNCTAD wskazują zarazem, że eksport Afryki i Ameryki Łacińskiej – a więc regionów o silnej prymaryzacji eksportu – spadł bezwzględnie w 2013 r. odpowiednio o: 6,4% i 0,4% w porównaniu z poziomem z 2012 r. Podczas gdy wywóz rozwijających się krajów Azji wzrósł w 2013 r. o 3,6%, a cały światowy eksport zwiększył się o 2% [UNCTAD Statistical Database 2.06.2014].

#### 10.4. Zróźnicowanie dynamiki eksportu według grup krajów rozwijających się

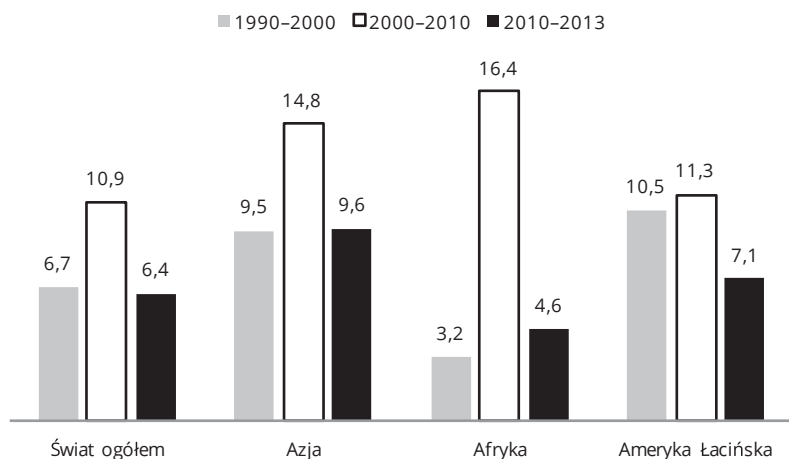
Analizując dynamikę wartości eksportu (odzwierciedlającą skutki zmian zarówno cen, jak i wolumenu), można zaobserwować występowanie dość wyraźnych różnic w przekroju poszczególnych grup krajów rozwijających się. O ile bowiem tempo wzrostu eksportu światowego dość wyraźnie zwiększyło się w XXI wieku, o tyle wspomniane przyspieszenie było szczególnie widoczne na kontynencie afrykańskim. Eksport z tego regionu rósł w XXI wieku około pięć razy szybciej niż w poprzedniej dekadzie (por. rysunek 10.4). W latach 90. ubiegłego wieku eksport krajów afrykańskich rozwijał się natomiast w bardzo wolnym tempie, ustępując średniej światowej aż dwukrotnie.

Przyspieszenie tempa wzrostu eksportu w pozostałych regionach było już relatywnie słabsze, a w Ameryce Łacińskiej wręcz symboliczne (1 punkt procentowy). Względnie niższe tempo wzrostu eksportu krajów Ameryki Łacińskiej w XXI wieku wiązało się przede wszystkim z ograniczeniami rozwojowymi Meksyku i państw Ameryki Środkowej, powiązanych silnie ekonomicznie z USA i odznaczających się stosunkowo wysokim udziałem dóbr przetworzonych w eksporcie [Fung, Garcia-Herrero, Ospina 2013, s. 6–12; *Latin America and the Caribbean...* 2012].

Przedstawione wielkości obrazujące kształtowanie się dynamiki eksportu wykazują wyraźną korelację ze wskaźnikami zmian GDP [*Key Trends* 2014, s. 6]. W XXI wieku

zanotowano bowiem jednocześnie wyraźne przyspieszenie tempa wzrostu GDP *per capita* w Afryce z 0,15% średniorocznie w latach 90. ubiegłego wieku do aż 2,41% w latach 2002–2012 (szczególnie dobrze było ono widoczne w Afryce Subsaharyjskiej, z –0,15% do 2,71%). Przyrosty tempa GDP w pozostałych regionach były znacznie skromniejsze: w Azji z 4,59% do 5,91%, a w Ameryce Łacińskiej z 1,45% do 2,71% [UNCTAD Statistical Database (6.02.2014)].

Rysunek 10.4. Średnioroczna dynamika eksportu rozwijających się krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej w latach 1990–2013 (w %)



Źródło: UNCTAD Statistical Database (2.05.2014).

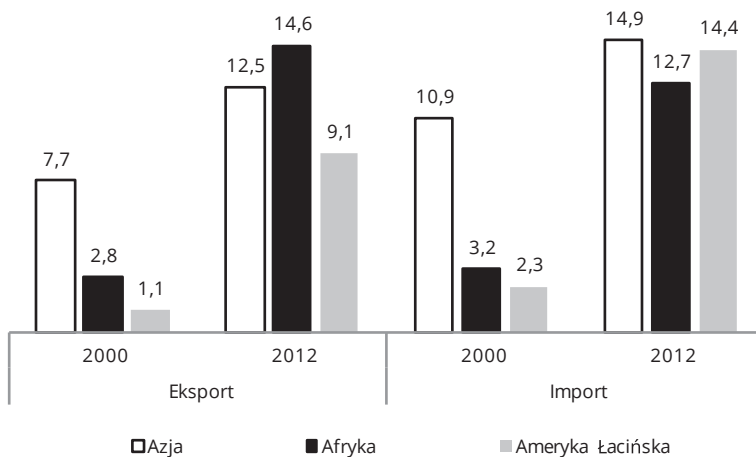
Odpowiedniego podkreślenia wymaga zatem – sygnalizowane już – bardzo znaczne osłabienie dynamiki eksportu Afryki w obecnej dekadzie (lata 2010–2013) do zaledwie 4,6%, z 16,4% w latach 2000–2010 (por. rysunek 10.4). Wprawdzie zwolnienie tempa wzrostu wystąpiło w całym światowym eksporcie, jednakże w regionach silnie uzależnionych od wywozu surowców i żywności uwidoczniło się z największą siłą.

## 10.5. Niektóre skutki rosnącej roli Chin w handlu międzynarodowym

Jak już wcześniej wskazano, silna ekspansja eksportowa Chin oraz wzrost ich roli w handlu międzynarodowym i gospodarce światowej były istotną przyczyną ukształtowania się nowych relacji cen w obrocie międzynarodowym. Wpłynęła ona jednocześnie na przekształcenie geograficznej struktury obrotów handlowych poszczególnych krajów i kontynentów (por. rysunek 10.5).

W XXI wieku obserwujemy bardzo wyraźny wzrost roli Chin w eksporcie i imporcie wszystkich trzech regionów. Przy czym w przypadku Afryki i Ameryki Łacińskiej zwyżka ta jest szczególnie wydatna i wyraźnie przewyższa średnią światową (udział Chin w światowym eksporcie wzrósł w latach 2000–2012 z 3,9% do 11,1%, czyli ponad dwukrotnie) [UNCTAD Statistical Database 6.02.2014]. Szczególnego podkreślenia wymaga zwyżka udziału Chin w wywozie Ameryki Łacińskiej. Odsetek przypadający na Chiny wzrósł bowiem w analizowanym okresie blisko dziewięciokrotnie (z 1,1% do 9,1%). Bardzo znacząca była także zwyżka udziału Chin w eksporcie Afryki (blisko pięciokrotna). W efekcie w 2012 r. na Chiny przypadało już blisko 15% łącznego wywozu Afryki. Fakt ten wymaga podkreślenia, gdyż w ten sposób Chiny stały się dla Afryki relatywnie większym rynkiem zbytu niż dla rozwijających się krajów Azji (udział Chin w wywozie tego ostatniego regionu w 2012 r. wynosił 12,5%). Wolniejsza dynamika eksportu rozwijających się krajów Azji do Chin w XXI wieku wiązała się oczywiście z faktem znaczącej obecności Chin w wywozie tych krajów już we wcześniejszych okresach.

Rysunek 10.5. Udział Chin w eksporcie i imporcie rozwijających się krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej w latach 2000–2012 (w %)



Źródło: UNCTAD Statistical Database (2.05.2014).

Bardzo dynamicznie rozwijał się w XXI wieku również import towarów (głównie wysoce pracochłonnych dóbr przetworzonych) z Chin do Afryki i Ameryki Łacińskiej (por. rysunek 10.5). Przywóz z Chin do krajów afrykańskich zwiększył się wydatnie – około czterokrotnie. Rósł on jednak wolniej niż eksport tego regionu do Chin. W efekcie udział Chin w łącznym przywozie Afryki (12,7%) jest obecnie niższy od odsetka przypadającego na Chiny w wywozie tego kontyngentu (14,6%).

Oznacza to, że proces tzw. deindustrializacji Afryki przez Chiny jest – jak wskazuje się w literaturze – relatywnie słabszy niż w przypadku innych kontynentów [Mayer, Fajarnes 2008, s. 80–102]. Bardzo silnie zwiększyła się natomiast zależność krajów Ameryki Łacińskiej od Chin. Wyrazem tego był ponad sześciokrotny wzrost udziału Chin w imporcie tego kontyngentu (odsetek ten jest obecnie zbliżony do notowanego w imporcie rozwijających się krajów Azji) – por. rysunek 10.5. W literaturze – zwłaszcza autorów latynoamerykańskich – akcentuje się negatywne konsekwencje wskazanego zjawiska, wyrażające się w ograniczeniu krajowej produkcji przemysłowej w wielu państwach tego regionu [np. Fung, Garcia-Herrero, Ospina 2013; *Latin America and the Caribbean...* 2012; Torre, Didier, Pinat 2014; De Paula, *Brazilian Manufacturing...* 2011].

Rosnącą rolę Chin w handlu międzynarodowym i gospodarce światowej można więc uznać za jeden z najistotniejszych czynników determinujących wskazane wyżej tendencje rozwojowe eksportu z rozwijających się krajów Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej. Znaczący wpływ wywarły w tym aspekcie nowe relacje cen w handlu międzynarodowym, poprawiające – jak już wcześniej wskazywano – kształtowanie się *terms of trade* w obrotach krajów rozwijających się z Chinami. Równolegle obserwowano jednak proces pogarszania się relacji cen dóbr przetworzonych, eksportowanych przez kraje rozwijające się do państw rozwiniętych gospodarczo, określane w literaturze jako *manufacture to manufacture terms of trade* [Chakraborty 27.04.2013]. To ostatnie zjawisko wiąże się niewątpliwie w znacznym stopniu z polityką cenową Chin i innych krajów rozwijających się, eksporterów dóbr przetworzonych.

Równocześnie występuje również sygnalizowane wcześniej zjawisko, określane coraz powszechniej w literaturze jako deindustrializacja krajów rozwijających się przez Chiny. Przejawia się ono z jednej strony jako tendencja w kierunku zmniejszania się udziału dóbr przetworzonych w eksporcie krajów rozwijających się, a więc w istocie jako *demanufacturing* eksportu (dotyczy bowiem produktów przemysłu przetwórczego, nie obejmuje natomiast wyrobów przemysłu wydobywczego, włączanych do grupy towarowej: surowce i żywność). Spadek ten jest wywołany oczywiście przez wzrost popytu i cen na dobra podstawowe i jest w istocie pośrednim skutkiem wzrostu ich udziału w wywozie (prymaryzacja eksportu) [np. Jenkins 2012a, s. 21–47; De Paula, Jenkins 2012b].

Drugą podstawową formą deindustrializacji jest zjawisko ograniczania własnej produkcji przemysłowej w krajach rozwijających się. Jest ono w znacznej mierze wywołane przez rosnącą konkurencję tanich towarów pochodzenia przemysłowego, importowanych z Chin. Osłabia to możliwości rozwoju krajowej produkcji przemysłu przetwórczego. Najsilniej obserwuje się ten proces w państwach Ameryki Południowej i rozwijających się krajach azjatyckich. Wskazane zjawiska doczekały się obszernej literatury światowej [np. Wood, Mayer 2010; Greenway, Mahabir, Milner

2006; Robertson 2013; Kapliński, Farooki 2011], lecz z uwagi na ograniczone ramy niniejszego rozdziału mogą być tu tylko zasygnalizowane.

## 10.6. Podsumowanie

Rozważania przedstawione w rozdziale pozwalają na przedstawienie kilku uwag o charakterze ogólniejszym.

Po pierwsze, w XXI wieku w gospodarce światowej wystąpiło wiele nowych zjawisk, wśród których istotną rolę odgrywała wysoka dynamika rozwoju eksportu krajów trzeciego świata, na które przypada obecnie już blisko połowa globalnego wywozu. Istotnym czynnikiem determinującym występowanie wspomnianego zjawiska są nowe relacje cen, premiujące eksporterów surowców i żywności. Tym też można wyjaśnić fakt bardzo wysokiej dynamiki eksportu notowanej przez Afrykę, a stosunkowo słabszej regionów opierających się na wywozie dóbr przetworzonych, niemających możliwości kompensowania relatywnej obniżki cen zwiększoną dynamiką wolumenu wywozu (np. Meksyk i Ameryka Środkowa).

Po drugie, kraje powiązane silnie z Chinami osiągają na ogół dobre wyniki gospodarcze (wysoka dynamika eksportu i GDP), a państwa wykazujące związki z krajami uprzemysłowionymi (np. Meksyk czy Afryka Północna) napotykać bariery rozwojowe i silniej odczuwają skutki kryzysu finansowo-gospodarczego.

Po trzecie, Chiny, poprawiając relacje cen na korzyść surowców i żywności w handlu międzynarodowym, polepszają tym samym *terms of trade* eksporterów tych towarów. Z drugiej strony obserwuje się zarazem zjawisko określane w literaturze jako deindustrializacja krajów rozwijających się przez Chiny. Uwidacznia się ono nie tylko w strukturze wywozu (prymaryzacja eksportu), lecz także w sferze importu, oddziałując w kierunku ograniczania własnej produkcji przemysłowej przez kraje rozwijające się (szczególnie w Azji i Ameryce Południowej) w efekcie rosnącej konkurencji chińskich produktów przemysłu przetwórczego.

Po czwarte, w literaturze wyraża się obawy dotyczące negatywnych skutków rosnącej zależności krajów rozwijających się od eksportu surowców i żywności. Obawy te znajdują potwierdzenie na początku obecnej dekady, gdyż relatywnemu osłabieniu cen dóbr podstawowych w handlu międzynarodowym towarzyszy wyraźne obniżenie dynamiki eksportu wspomnianych państw (szczególnie widoczne w – silnie uzależnionej od eksportu surowców i żywności – Afryce).

## Literatura

- Brazilian Manufacturing in the Face of Chinese Competition* [2011], International Development, University of East Anglia, July.
- Chakraborty S., *Manufacture Exports of the Developing Countries and Their Terms of Trade vis-à-vis the Developed Countries: Is Industrialization of Developing Countries an "Escape Route" from Prebisch-Singer Hypothesis?*, [http://courses.umass.edu/econ797a-rpollin/Manf\\_Manf\\_Tot.pdf](http://courses.umass.edu/econ797a-rpollin/Manf_Manf_Tot.pdf) (27.04.2013).
- De Paula G.M., *Development of the Latin American metal-mechanical industry*, UFU, <http://www.canacero.org.mx/en/assets/19-estudio-ilafa-germano-mendes.pdf> (28.06.2015).
- Dudziński J. [2012], *Nowe relacje cen a kierunki przekształceń struktury współczesnego handlu międzynarodowego. Wyzwania gospodarki globalnej*, „Prace i Materiały IHZ Uniwersytetu Gdańskiego”, nr 31, Gdańsk.
- Dudziński J. [2013], *Finansyzacja rynków towarowych a boom surowcowy XXI wieku*, w: *Trendy rozwojowe w gospodarce światowej*, Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, Poznań.
- Francis M. [2007], *The Effect of China on Global Prices*, Bank of Canada Review, Autumn.
- Fung K. C., Garcia-Herrero A., Ospina M.N. [2013], *Latin American Commodity Export Concentration: Is There a China Effect?*, BBVA Working Paper 13/06, Hong Kong, January.
- Gallagher K.P., Porzecanski R. [2009], *China and the Latin America Commodities Boom: A Critical Assessment*, University of Massachusetts Amherst, Working Paper Series no. 192, February.
- Global Trade Shocks and Long-Term Trends: Terms of Trade and Volume Effects* [2013], w: *Trade and Development Report 2013*, UNCTAD, New York.
- Greenway D., Mahabir A., Milner Ch. [2006], *Has China Displaced other Asian Countries' Exports?*, University of Nottingham, July.
- Handbook of Statistics*, UNCTAD, New York (za lata 2012–2013).
- Helbing T., Mercer-Blackman V., Cheng K. [2008], *Commodities Boom. Riding Wave*, Finance and Development, March.
- <http://unstats.un.org/unsd/trade/imts/analyticaltradetables.htm> (28.06.2015).
- Jenkins R. [2012a], *China and Brazil: Economic Impacts of a Growing Relationship*, „Journal of Current Chinese Affairs”, no. 1.
- Jenkins R. [2012b], *Latin America and China – a New Dependency?*, School of Development Studies, University of East Anglia, April.
- Kapliński R., Farooki M. [2011], *How China Disrupted Global Commodities: The Reshaping of the Worlds Resource Sector*, Routledge, London.
- Key Trends in International Merchandise Trade* [2014], UNCTAD, New York – Geneva.
- Latin America and the Caribbean in the World Economy 2011–2012. Continuing Crisis in the Centre and New Opportunities for Developing Economies* [2012], United Nations, ECLAC, Santiago (Chile).



- Mayer J., Fajarnes P. (2008), *Tripling Africa's Primary Exports: What, How, Were?*, „The Journal of Development Studies”, vol. 44, issue 1.
- MFW, [www.imf/external//np/res/commod/table1.pdf](http://www.imf/external//np/res/commod/table1.pdf) (5.03.2014).
- Roache S.K. [2012], *China's Impact on World Commodity Markets*, IMF Working Paper WP 12/115, May.
- Robertson P.E. [2012], *The Global Impact of China's Growth*, The University of Western Australia, Discussion Paper 13.13, January.
- Torre A., Didier T., Pinat T. [2014], *Can Latin America Tap the Globalization Upside?*, The World Bank, April.
- Trade and Development Report* [2013], UNCTAD, New York.
- UNCTAD Statistical Database, <http://unctadstat.unctad.org> (2.05.2014).
- Wood A., Mayer J. [2010], *Has China De-Industrialised Other Developing Countries?*, QEH Working Paper Series, Working Paper no. 175, June.

---

## STRESZCZENIE

---

Kraje Azji, Afryki i Ameryki Łacińskiej wykazują w XXI wieku dość zróżnicowane tempo wzrostu eksportu. Znaczny wpływ wywierają nowe relacje cen i zróżnicowanie dynamiki wolumenu wywozu w poszczególnych regionach, a także – rosnąca w różnym stopniu – rola Chin w ich eksporcie i imporcie. Chiny, przyczyniając się do wzrostu cen surowców i żywności, poprawiają *terms of trade* eksporterów tych produktów, ale zarazem oddziałują w kierunku deindustrializacji ich eksportu i gospodarki.

**Słowa kluczowe:** ceny światowe, kraje rozwijające się, handel międzynarodowy, wolumen eksportu

---

## ABSTRACT

---

### PRICE MOVEMENTS IN INTERNATIONAL TRADE IN THE 21ST CENTURY VERSUS EXPORTS FROM DEVELOPING COUNTRIES

In the 21<sup>st</sup> century the economies in Asia, Africa and Latin America have shown much variety in export growth rates. The most significant factors determining these rates include, mostly, new price relations and differences in the dynamics of export volume among individual regions, as well as the share of China in the regions' exports and imports, which has been

increasing at different rates in those regions. China, which contributes to rises in primary commodity prices, improves the regions' terms of trades on the one hand, but on the other – leads to deindustrialization of their exports and economies.

**Key words:** world prices, developing countries, international trade, export volume

## 11. STOPIEŃ INTEGRACJI CHIŃSKIEGO RYNKU AKCJI Z RYNKIEM AKCJI W JAPONII I W STANACH ZJEDNOCZONYCH<sup>1</sup>

### 11.1. Wprowadzenie

Globalizacja rynków finansowych oznacza ich integrację w skali globalnej, w ramach gospodarki światowej, a zatem wzrost współzależności między cyklem giełdowym, kształtowaniem się indeksów giełdowych, stóp zwrotu z aktywów finansowych. Oczywiście stopień, w jakim rynki finansowe poszczególnych krajów są zintegrowane z rynkiem globalnym, jest różny i zależy od następujących czynników: stopnia otwarcia gospodarki, systemu kursu walutowego, stopnia liberalizacji przepływów kapitału, stopnia integracji gospodarki danego kraju z gospodarką światową i/lub gospodarkami innych krajów w ramach integracji regionalnej, stopnia synchronizacji cyklu koniunkturalnego w danym kraju z cyklem koniunkturalnym za granicą, udziału korporacji transnarodowych w gospodarce, stopnia deregulacji rynków finansowych, stopnia umiędzynarodowienia sektora finansowego, w tym giełd (giełd) w danym kraju, rozmiarów rynku finansowego w danym kraju i jego znaczenia w gospodarce światowej i gospodarce regionu, postępu w zakresie technologii informatycznych i komunikacyjnych (*Information and Communication Technologies* – ICT) w danym kraju, rozwoju inżynierii finansowej i jej zastosowania na rynku finansowym danego kraju.

Jednym z najważniejszych segmentów rynku finansowego jest rynek akcji. Rynki akcji są w skali świata tym bardziej zintegrowane, im większą rolę w kształtowaniu się stóp zwrotu z indeksów giełdowych odgrywają szoki globalne, wspólne dla wielu rynków, a nie szoki lokalne. Integrację rynków akcji można zdefiniować w sposób

---

\* Prof. dr hab., Uniwersytet Technologiczno-Humanistyczny im. Kazimierza Pułaskiego w Radomiu, kierownik Katedry Biznesu i Finansów Międzynarodowych.

<sup>1</sup> Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki przyznanych na podstawie decyzji numer DEC-2011/01/B/HS4/02307.

wąski, zgodnie z prawem jednej ceny. Zastosowanie prawa jednej ceny oznacza, że aktywa generujące identyczne przepływy pieniężne mają tę samą cenę (stopę zwrotu). G. Bekaert i C.R. Harvey [1995] uważają, że rynki finansowe są w pełni zintegrowane, jeśli aktywa o identycznym ryzyku mają identyczne oczekiwane stopy zwrotu niezależnie od rynku, na którym są przedmiotem handlu (*are traded*). W przypadku akcji w dwóch krajach (regionach) cena kapitału pozyskiwanego na rynku finansowym poprzez emisję akcji powinna być taka sama [por. Adam et. al. 2002, s. 4]. L. Baele, A. Ferrando, O. Hördal, E. Krylova, C. Monnet [zob. Baele et. al. 2004, s. 6–7] zaproponowali szerszą definicję integracji rynków finansowych. Z definicji tej wynika, że rynki akcji są zintegrowane, jeśli wszyscy potencjalni uczestnicy transakcji o jednokowych cechach:

- podlegają tym samym regułom, gdy zdecydują się na uczestnictwo w obrocie akcjami,
- mają jednakowy dostęp do akcji,
- są traktowani jednakowo, gdy działają na rynku.

Tak szerokie potraktowanie integracji rynków akcji implikuje również działanie prawa jednej ceny. Prawo jednej ceny stanowi, że aktywa charakteryzują się identycznym ryzykiem i zwrotami. Przytoczona definicja obejmuje prawo jednej ceny. Jeśli prawo jednej ceny nie jest spełnione, wówczas istnieje obszar dla arbitrażu, który przywraca ważność tego prawa (pod warunkiem braku barier integracji rynków akcji) [Baele et al. 2004, s. 7; Kowalak 2006, s. 34–38].

Gospodarka Chin rozwija się niezwykle dynamicznie od końca lat 80. XX wieku, zaś jej znaczenie w gospodarce światowej jest już niezwykle duże. Coraz większy i znaczący jest też chiński rynek finansowy, w tym rynek akcji. Rozwojowi chińskiego rynku akcji sprzyja trwający wiele lat wzrost oszczędności wewnętrznych, napływ kapitału zagranicznego i wreszcie deregulacja rynku akcji dokonana w lutym 2001 r. Z jednej strony gospodarka chińska wywiera istotny wpływ na tendencje w gospodarce światowej, z drugiej zaś wcale nie oznacza to jej silnej integracji finansowej z rynkiem globalnym. Tak też jest w szczególności z rynkiem akcji [zob. również Masson, Dobson, Lafrance 2008].

Rozdział ma na celu odpowiedź na następujące pytania: Jaki jest stopień integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem akcji w Stanach Zjednoczonych i Japonii? Jakie są główne determinanty integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem akcji w Stanach Zjednoczonych i Japonii?

Można wyróżnić następujące miary stopnia integracji rynków akcji:

- miary oparte na cenach i stopach zwrotu (*yield and price-based measures*),
- miary oparte na wiadomościach (*news-based measures*).

Miary oparte na cenach i stopach zwrotu obejmują miary rozpiętości między cenami lub stopami zwrotu z aktywów na rynkach finansowych różnych krajów.

Podstawą teoretyczną konstrukcji tych wskaźników jest prawo jednej ceny. Pozwalają one testować stopień, w jakim owo prawo jest realizowane w skali międzynarodowej. Jeśli aktywa mają te same lub znacznie zbliżone cechy, to wówczas można stosować bezpośrednie porównania cen lub stóp zwrotu. W przeciwnym wypadku miary tego typu muszą odzwierciedlać również wpływ czynników specyficznych związanych z rynkami w poszczególnych krajach, różnice w poziomie ryzyka systematycznego, stopień płynności.

Miary oparte na wiadomościach ujmują wpływ efektu informacji dotyczących przewidywanych szoków na rynkach finansowych i związanego z tym ryzyka inwestycyjnego. Na w pełni zintegrowanych rynkach portfele inwestycyjne złożone z akcji powinny być dobrze zdywersyfikowane. Informacje napływające z lokalnych rynków nie powinny mieć większego wpływu na zmiany cen aktywów w przeciwieństwie do informacji globalnych dotyczących całego zintegrowanego rynku, które w istotny sposób wpływają na zmiany cen. Stopień ryzyka systematycznego jest taki sam w różnych krajach, których rynki zostały zintegrowane. Miary z tej grupy wskazują zatem, na ile informacje specyficzne dla lokalnego rynku finansowego są istotne dla pozostałych rynków w relacji do wpływu informacji o charakterze globalnym [zob. Baele et al. 2008, s. 20; Kowalak 2006, s. 38 i nast.; Bukowski 2011, s. 46–47]. W przypadku rynku akcji taką miarą jest model wzrostu wpływu wspólnego komponentu „wiadomości” na stopy wzrostu z rynku akcji. Za wspólny komponent „wiadomości” uznaje się wiadomości dotyczące zmian stóp zwrotu z indeksów rynku akcji Stanów Zjednoczonych (wiadomości globalne).

Im wyższy jest poziom integracji rynków akcji poszczególnych krajów z rynkiem globalnym, tym mniejszy jest wpływ lokalnych (krajowych) zakłóceń na kształtowanie się stóp zwrotu z akcji w poszczególnych krajach, zaś tym większy jest wpływ czynników globalnych (informacji, sygnałów) płynących ze Stanów Zjednoczonych. Model wzrostu wpływu wspólnego komponentu „wiadomości” na stopy wzrostu z rynku akcji można zastosować do oszacowania stopnia integracji danego kraju z rynkiem globalnym i rynkiem dodatkowo jednego lub więcej rynków akcji.

W przypadku rynku akcji znaczący jest wpływ czynników globalnych (wiadomości z głównych rynków światowych), a nie lokalnych. Można przyjąć, że tymi globalnymi czynnikami są informacje o kształtowaniu się stóp zwrotu z akcji w Stanach Zjednoczonych. Im wyższy jest poziom integracji rynków akcji, tym mniejszy jest wpływ lokalnych zakłóceń na kształtowanie się stóp zwrotu z akcji w poszczególnych krajach, zaś tym większy jest wpływ czynników globalnych (informacji, sygnałów) płynących ze Stanów Zjednoczonych.

## 11.2. Znaczenie rynku akcji w gospodarce Chin, Japonii i Stanów Zjednoczonych

Rynek akcji w Chinach powstał w 1990 r. Dnia 19 grudnia 1990 r. rozpoczęła działalność Shenzhen Stock Exchange, zaś 26 listopada 1990 r. Shanghai Stock Exchange. Od momentu utworzenia obu giełd rząd chiński wprowadził regulacje polegającą na podziale akcji na trzy grupy. Akcje typu A denominowane w jenach (RMB) były przeznaczone wyłącznie dla inwestorów z Chińskiej Republiki Ludowej, akcje typu B denominowane w dolarach amerykańskich na giełdzie w Szanghaju i w dolarach Hongkongu na giełdzie w Shenzhen były przeznaczone dla kwalifikowanych inwestorów zagranicznych, akcje typu S były akcjami denominowanymi w dolarach Hongkongu i były nadal dostępne dla każdego inwestora. Akcje kilku *blue chip companies* były notowane na rynkach zagranicznych i nie były dostępne dla inwestorów z Chińskiej Republiki Ludowej (m.in. China Mobile, China Unicom, CNOOC, Legend). Rząd chiński ściśle kontrolował również *initial public offering*. Ustalał liczbę nowych notowań i decydował o dopuszczeniu spółki akcyjnej do notowań akcji na giełdach.

W ten sposób rynek akcji w Chinach nie był zintegrowany. Dnia 19 lutego 2001 r. dokonano liberalizacji (deregulacji) rynku akcji w Chinach. Zezwolono inwestorom z Chińskiej Republiki Ludowej na otwieranie specjalnych rachunków dewizowych i na nabywanie akcji typu B. Od 5 listopada 2002 r. zezwolono zagranicznym inwestorom na inwestowanie w akcje typu A.

Tabela 11.1. Podstawowe wskaźniki rozwoju rynku akcji w Chinach, Japonii i USA w latach 1990–2000

KRAJ/ROK	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
<b>Chiny</b>											
kapitalizacja na rynku akcji/PKB	nd	nd	2,4	6,7	7,5	5,9	9,1	16,8	21,5	26,0	38,1
wartość obrotów giełdowych akcjami /PKB	nd	0,2	4,0	9,9	17,4	6,8	29,9	38,8	27,9	34,8	60,2
współczynnik obrotów	nd	40,4	91,3	106,9	224,2	118,4	225,1	179,1	123,1	114,0	124,2
liczba notowanych spółek na 10 000 mieszkańców	nd	0,0	0,0	0,2	0,2	0,3	0,4	0,6	0,7	0,8	0,9
<b>Japonia</b>											
kapitalizacja na rynku akcji/PKB	122,6	87,8	73,8	62,6	70,7	70,8	73,4	62,6	61,2	80,5	83,3
wartość obrotów giełdowych akcjami /PKB	53,1	28,9	16,9	22,1	23,6	23,5	27,0	29,4	24,6	42,3	57,7

współczynnik obrotów	54,9	31,8	26,5	31,8	30,1	33,6	40,5	56,5	38,0	40,7	85,3
liczba notowanych spółek na 10 000 mieszkańców	16,8	17,0	17,0	17,3	17,6	18,0	18,6	18,9	19,1	19,5	20,2
<b>Stany Zjednoczone</b>											
kapitalizacja na rynku akcji/PKB	57,5	60,2	68,4	73,1	73,0	81,5	99,2	120,2	142,7	163,5	163,7
wartość obrotów giełdowych akcjami /PKB	30,4	36,7	33,1	50,8	50,8	69,6	91,7	123,8	151,2	201,5	326,3
współczynnik obrotów	57,2	53,4	46,4	65,3	70,3	74,5	83,9	90,3	97,7	111,7	211,0
liczba notowanych spółek na 10 000 mieszkańców	26,4	26,7	26,1	27,9	29,2	28,8	31,5	32,5	30,6	27,4	26,7

Źródło: Beck, Al.-Husainy 2010.

**Tabela 11.2. Podstawowe wskaźniki rozwoju rynku akcji w Chinach, Japonii i USA w latach 2001–2009**

KRAJ/ROK	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
<b>Chiny</b>									
kapitalizacja na rynku akcji/PKB	42,1	34,2	35,1	34,5	31,9	60,6	131,8	51,0	71,7
wartość obrotów giełdowych akcjami /PKB	33,9	22,9	29,1	38,7	26,1	61,5	237,5	nd	nd
współczynnik obrotów	85,7	72,0	70,0	117,0	75,1	67,4	125,1	nd	nd
liczba notowanych spółek na 10 000 mieszkańców	0,9	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3
<b>Japonia</b>									
kapitalizacja na rynku akcji/PKB	66,8	56,2	61,4	73,5	93,1	109,6	105,8	102,3	98,4
wartość obrotów giełdowych akcjami /PKB	44,6	40,2	53,7	74,5	109,9	143,1	148,4	153,7	159,8
współczynnik obrotów	81,1	74,0	74,8	93,3	105,5	132,3	145,9	159,7	176,6
liczba notowanych spółek na 10 000 mieszkańców	19,4	24,0	24,4	25,2	25,7	26,3	30,1	34,7	40,8
<b>Stany Zjednoczone</b>									
kapitalizacja na rynku akcji/PKB	145,2	120,7	117,0	132,2	135,5	139,7	143,7	147,8	152,3
wartość obrotów giełdowych akcjami /PKB	288,2	243,5	142,5	166,0	173,5	252,7	308,5	383,5	484,1
współczynnik obrotów	209,6	228,6	109,0	118,6	126,7	171,3	213,6	271,8	350,9
liczba notowanych spółek na 10 000 mieszkańców	22,3	19,7	18,2	17,8	17,3	17,1	17,0	16,9	16,7

Źródło: Beck, Al.-Husainy 2010.

Deregulacja z pewnością przyspieszyła rozwój rynków akcji w Chinach i proces integracji tych rynków z rynkiem globalnym. W latach 1990–2000 chiński rynek dość szybko się rozwijał, jednakże podstawowe wskaźniki (*stock market capitalization/GDP*,

*stock market total value traded/GDP, Stock market Turnover ratio, no. of listed companies per 10K population*) odbiegały znacznie od wartości wskaźników rynku japońskiego i amerykańskiego (zob. tabela 11.1). Od 2001 r. owe różnice zaczęły się dość zmniejszać (zob. tabela 11.2). Jednakże analiza wskaźników zawartych w tabelach 11.1 i 11.2 wskazuje, że nadal rynek akcji w Chinach nie osiągnął rozmiarów rynku japońskiego. Warto jednak podkreślić, że jego znaczenie w gospodarce Chin jest już bardzo duże. Pod względem wartości rocznych obrotów giełda w Szanghaju plasowała się w połowie 2009 r. na trzecim miejscu w świecie. Między sierpniem 2008 r. a sierpniem 2009 r. łączna wartość dokonanych na niej transakcji osiągnęła poziom ponad 3,3 bln USD. Wyższe obroty zanotowano w tym okresie tylko na giełdzie nowojorskiej i na rynku NASDAQ. Na giełdzie w Shenzhen są notowane akcje 881 spółek na trzech istniejących tu parkietach. Obok rynku głównego na giełdzie w Shenzhen istnieje bowiem specjalny rynek małych i średnich przedsiębiorstw, a także rynek OTC – „ChiNext”, czyli „chiński NASDAQ”. Został on stworzony z myślą o nowych spółkach działających w najbardziej zaawansowanych technologicznie branżach, które mają bardzo duży potencjał, a jednocześnie nie byłyby w stanie wypełnić dość rygorystycznych kryteriów dopuszczenia ich akcji do obrotu na rynku głównym. Giełda w Shenzhen różni się zatem swoim charakterem od giełdy szanghajskiej. Swego czasu planowano zresztą przeniesienie notowań z głównego parkietu w Shenzhen na giełdę w Szanghaju. Shenzhen miało specjalizować się w obrocie akcjami mniejszych spółek branży nowych technologii – stać się giełdą wspierającą to, co na rynku nowe i innowacyjne. Jako że na giełdzie w Shenzhen są notowane stosunkowo małe spółki, a nie – jak w Szanghaju – rynkowi giganci, jej kapitalizacja jest znacznie mniejsza. Na koniec sierpnia 2009 r. wynosiła 596 mld USD, co dawało jej dwudzieste miejsce na świecie. Pod względem rocznych obrotów zajmowała jednak wysokie szóste miejsce z sumą przekraczającą 1,7 bln USD<sup>2</sup>.

### 11.3. Model oparty na wiadomościach (*Model of news based measure*) i dane statystyczne

Do pomiaru stopnia integracji rynków akcji zastosowano miary oparte na wiadomościach, a mianowicie model wzrostu wpływu wspólnego komponentu wiadomości na stopy zwrotu z rynku giełdowego akcji (*increased impact of the common*

---

<sup>2</sup> Dane statystyczne na podstawie: [www.sse.com.cn/sseportal/en/c01/c05/c02/p1110/c15010502\\_p1110.shtml](http://www.sse.com.cn/sseportal/en/c01/c05/c02/p1110/c15010502_p1110.shtml) (28.06.2015); [www.szse.cn/main/en/AboutSZSE/SZSEOverview/](http://www.szse.cn/main/en/AboutSZSE/SZSEOverview/) (28.06.2015); World Federation of Exchanges, [www.world-exchanges.org](http://www.world-exchanges.org) (28.06.2015).



*news component on stock market yields*)<sup>3</sup>. Estymacji modelu dokonano w etapach opisanych poniżej, przy zastosowaniu procesu GARCH (1,1)<sup>4</sup>.

Estymacja równania dla stop zwrotu z akcji w USA:

$$R_{US,t} = \mu_{US,t} + \varepsilon_{US,t}$$

gdzie  $\mu_{US,t} = \alpha_{US,t} + \gamma_{US}R_{US,t-1}$

Estymacja warunkowej wariancji dla rynku akcji w USA

$$E(\varepsilon_{US,t}^2) \equiv \sigma_{US,t}^2$$

gdzie  $E(\cdot)$  jest operatorem wartości oczekiwanej.

Estymacja równania stop zwrotu z rynku akcji w Japonii:

$$R_{J,t} = \mu_{J,t} + \varepsilon_{J,t}$$

gdzie  $\mu_{J,t} = \alpha_{J,t} + \gamma_J R_{J,t-1}$

i  $\varepsilon_{J,t} = \beta_J^{US} \varepsilon_{US,t} + e_{J,t}$ , wariancja warunkowa:  $E(e_{J,t}^2) \equiv \sigma_{J,t}^2$

Estymacja równania stop zwrotu z rynku akcji w Chinach:

$$R_{Ch,t} = \mu_{Ch,t} + \varepsilon_{Ch,t}$$

gdzie:  $\mu_{Ch,t} = \alpha_{Ch,t} + \gamma_{Ch} R_{Ch,t-1}$

$$\varepsilon_{Ch,t} = \beta_{Ch}^{US} \varepsilon_{US,t} + \beta_{Ch}^J e_{J,t} + e_{Ch,t}$$

wariancja warunkowa:  $E(e_{Ch,t}^2) \equiv \sigma_{Ch,t}^2$

Następnie obliczono współczynniki wariancji.

Współczynnik wariancji z uwzględnieniem wpływu rynku japońskiego:

$$VR_{Ch,t}^J = \frac{(\beta_{Ch,t}^J)^2 \sigma_{J,t}^2}{\sigma_{Ch,t}^2} = \rho_{Ch,J,t}^2$$

Globalny współczynnik wariancji:

$$VR_{Ch,t}^{US} = \frac{(\beta_{Ch,t}^{US})^2 \sigma_{US,t}^2}{\sigma_{Ch,t}^2} = \rho_{Ch,US,t}^2$$

<sup>3</sup> Na temat tej metody pomiaru stopnia integracji rynków akcji zob. szerzej: Adam et al. 2002; Baele et al. 2004; Baltzer et al. 2008.

<sup>4</sup> Na temat GARCH (1,1) zob.: Brzeszczyński, Kelm 2002, s. 95–119; Jajuga 2008; Mills, Markellos 2008, s. 182, 323 i nast.

W badaniach wykorzystano dane miesięczne z okresu: 12.1990–02.2012, dotyczące stóp zwrotu z indeksów: Shanghai Stock Exchange Composite Index (SSE), Dow Jones Composite Index, NIKKEI 225. Całą próbę podzielono na dwie podpróby: 12.1990–01.2001 i 02.2001–02.2012. Podział ten był podyktowany istotnym faktem, jakim była deregulacja rynku kapitałowego w Chinach która nastąpiła od 19 stycznia 2001 r. Miała ona istotne znaczenie dla kształtowania się tendencji na rynku akcji jako stymulator wzrostu popytu na akcje chińskich przedsiębiorstw notowane na giełdzie w Szanghaju w wyniku umożliwienia inwestorom zagranicznym nabywania akcji typu A denominowanych w jenach oraz obywatelom Chin akcji typu B denominowanych w dolarach amerykańskich i dolarach Hongkongu.

## Wyniki

W okresie 12.1990–01.2001 chiński rynek akcji był słabo zintegrowany z rynkiem globalnym. Wskazuje na to kształtowanie się stóp zwrotu z indeksu SSE oraz DJ i NIKKEI 225 (zob. rysunek 11.1). Potwierdzają to również współczynniki korelacji zawarte w tabeli 11.3.

Tabela 11.3. Współczynniki korelacji liniowej dla obserwacji z próby 12.1990–01.2001

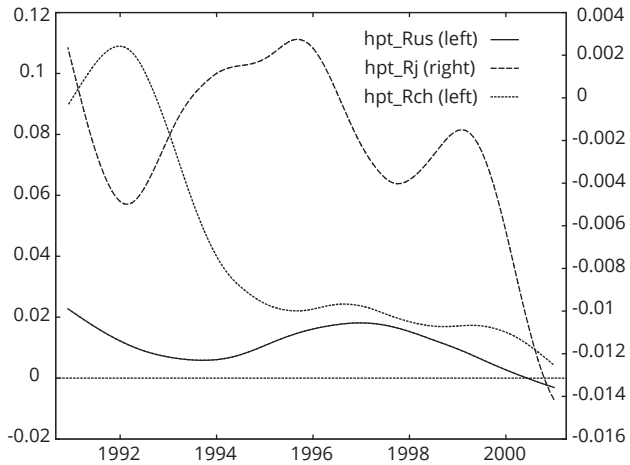
$R_{Ch}$	$R_{Us}$	$R_J$	
1.0000	0.0195	0.0360	$R_{Ch}$
	1.0000	0.3139	$R_{Us}$
		1.0000	$R_J$

Wartość krytyczna (przy dwustronnym 5% obszarze krytycznym) = 0.1779 dla  $n = 122$ .

Źródło: obliczenia własne przy zastosowaniu programu GRETL.

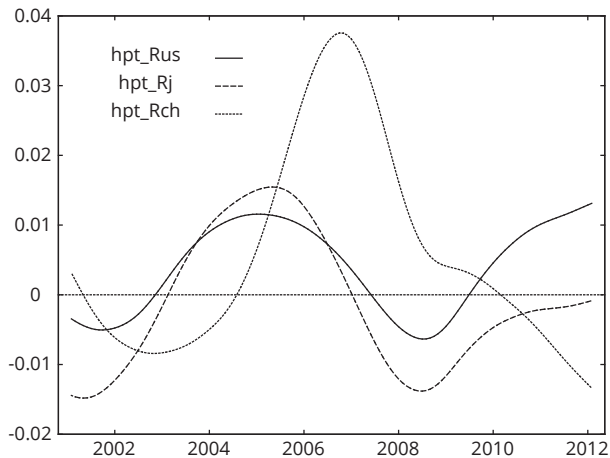
W okresie 02.2001–02.2012 nastąpił wzrost stopnia integracji przejawiający się w nieco większej zbieżności w kształtowaniu się stop zwrotu z indeksów SSE, DJ i NIKKEI 225 (zob. rysunek 11.2). Nastąpił również wyraźny wzrost korelacji między stopami zwrotu z indeksu SSE a stopami zwrotu z indeksów DJ i NIKKEI 225 (zob. tabela 11.4).

Rysunek 11.1. Stopy zwrotu z indeksu Dow Jones Composite Index (Rus), Nikkei 225 (Rj), Shanghai Stock Exchange Composite Index – SSE (Rch) w okresie 12.1990–01.2001, wyrównane przy pomocy filtru Hodricka-Prescott ( $\lambda = 14400$ )



Źródło: opracowanie własne przy pomocy programu GRETl.

Rysunek 11.2. Stopy zwrotu z indeksu Dow Jones Composite Index (Rus), Nikkei 225 (Rj), Shanghai Stock Exchange Composite Index – SSE (Rch) w okresie 02.2001–02.2012, wyrównane przy pomocy filtru Hodricka-Prescott ( $\lambda = 14400$ )



Źródło: opracowanie własne przy pomocy programu GRETl.

Tabela 11.4. Współczynniki korelacji liniowej dla obserwacji z próby 02.2001–02.2012

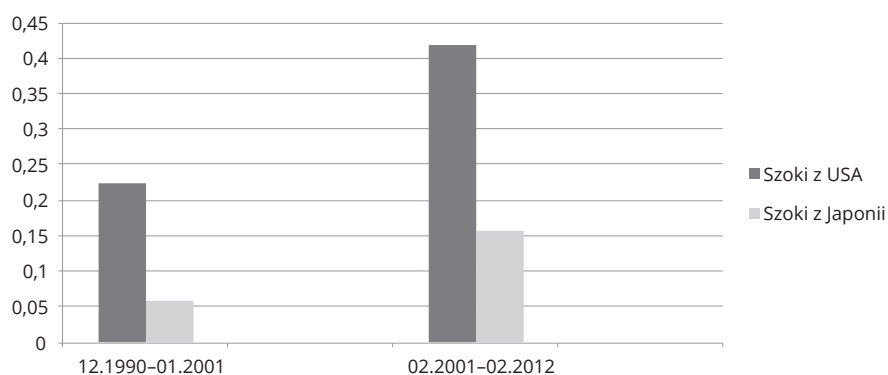
$R_{Ch}$	$R_{Us}$	$R_J$	
1.0000	0.2829	0.2995	$R_{Ch}$
	1.0000	0.5960	$R_{Us}$
		1.0000	$R_J$

Wartość krytyczna (przy dwustronnym 5% obszarze krytycznym) = 0.1703 dla  $n = 133$ .

Źródło: obliczenia własne przy zastosowaniu programu GRETL.

Intensywność rozprzestrzeniania szoków globalnych (z USA) na chińskim rynku akcji była znacznie wyższa niż szoków z rynku japońskiego zarówno w okresie 12.1990–01.2001, jak również w okresie 02.2001–02.2012 (zob. rysunek 11.3).

Rysunek 11.3. Intensywność rozprzestrzeniania się szoków globalnych ze Stanów Zjednoczonych i z Japonii na chińskim rynku akcji w okresach 12.1990–01.2001 i 02.2001–02.2012 mierzona współczynnikami

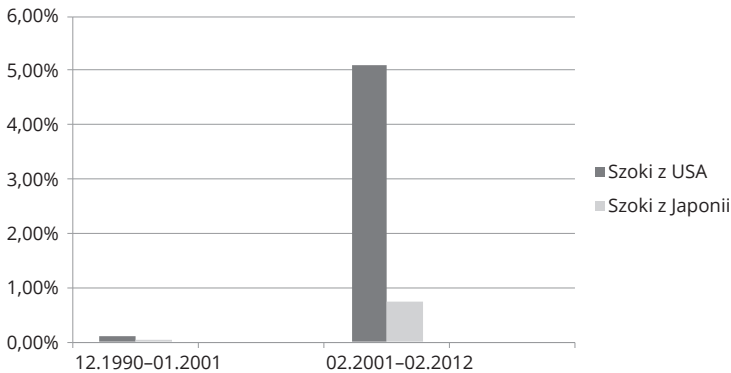


Źródło: opracowanie własne na podstawie estymacji modelu wzrostu wpływu wspólnego komponentu informacji na stopy zwrotu z rynku akcji przy zastosowaniu programu GRETL.

Przy tym intensywność rozprzestrzeniania się szoków z rynku akcji w USA i w Japonii wydatnie wzrosła w okresie 02.2001–02.2012 w porównaniu z okresem 12.1990–01.2001. Było to spowodowane wzrostem wpływu sygnałów i szoków z rynku akcji w USA i w Japonii na kształtowanie się stóp zwrotu na rynku akcji w Chinach w wyniku deregulacji giełdowego rynku akcji w tym kraju. Polegała ona na umożliwieniu zagranicznym inwestorom inwestowania w akcje typu A, które w poprzednim okresie były przeznaczone tylko dla inwestorów chińskich, oraz zezwoleniu chińskim inwestorom na inwestowanie w akcje typu B. Inwestorzy zagraniczni w przeciwieństwie do inwestorów chińskich kierują się sygnałami z rynku globalnego. Z kolei wpływ na stopy zwrotu z akcji typu B od początku istnienia tej kategorii akcji kształtowały się pod wpływem sygnałów z rynku globalnego i siłą rzeczy inwestorzy chińscy

inwestujący w akcje typu B zaczęli podejmować decyzje oparte nie tylko na sygnałach płynących z gospodarki chińskiej, lecz także na sygnałach globalnych.

**Rysunek 11.4. Chiński rynek akcji – proporcja wariancji stopy zwrotu z indeksu SSE wyjaśniona szokami z Japonii i ze Stanów Zjednoczonych w okresach 12.1990–01.2001 i 02.2001–02.2012**



Źródło: opracowanie własne na podstawie estymacji modelu wzrostu wpływu wspólnego komponentu informacji na stopy zwrotu z rynku akcji przy zastosowaniu programu GRETL.

Jednakże nadal stopień integracji chińskiego rynku akcji z globalnym rynkiem akcji jest stosunkowo niewielki. Niewątpliwie w tym zakresie nastąpił wyraźny postęp w okresie 02.2001–02.2012 w porównaniu z okresem 12.1990–01.2001. W okresie 12.1990–01.2001 zmiany stop zwrotu na chińskim rynku akcji w niewielkim stopniu, bliskim zeru, były wyjaśniane zmianami stop zwrotu (szokami) na rynku akcji w USA i w Japonii. Po deregulacji rynku w okresie 02.2001–02.2012 szoki z rynku akcji w USA w ponad 5% wyjaśniały zmiany stop zwrotu na chińskim rynku akcji, zaś szoki z rynku japońskiego w 0,8%. Jest to wyraźny postęp, ale nadal chiński rynek akcji jest w niewielkim stopniu zintegrowany z rynkiem globalnym. Dopiero pełna deregulacja rynku chińskiego, połączenie segmentu akcji A i B w jeden rynek może przynieść znaczący wzrost stopnia integracji rynku akcji w Chinach z rynkiem globalnym.

## 11.4. Podsumowanie

Przeprowadzona analiza stopnia integracji rynku akcji w Chinach z rynkiem akcji w Japonii i rynkiem akcji w USA pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- stopień integracji chińskiego rynku akcji z globalnym rynkiem akcji, jak również z japońskim rynkiem akcji jest stosunkowo niewielki,

- nastąpił wyraźny postęp w integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem globalnym w okresie 02.2001–02.2012 w porównaniu z okresem 12.1990–01.2001, co było efektem deregulacji rynku akcji,
- stopień integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem akcji w USA i w Japonii jest nadal niewielki, choć znacznie wzrósł w latach 2001–2012 w porównaniu z latami 1990–2000,
- chiński rynek akcji jest w wyższym stopniu zintegrowany z rynkiem akcji w USA niż z rynkiem akcji w Japonii,
- dalsza integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem globalnym zależy od dalszej deregulacji rynku akcji, w tym połączenia segmentów rynku akcji A i B w jeden rynek otwarty dla inwestorów zagranicznych.

## Literatura

- Adam K., Japelli T., Menichini T., Padula A., Pagano M. [2002], *Analyse, Compare, and Apply Alternative Indicators and Monitoring Methodologies to Measure the Evolution of Capital Market Integration in the European Union*, „Policy Report, European Commission”, Brussels.
- Baele L., Ferrando A., Hördal P., Krylova E., Monnet C. [2004], *Measuring Financial Integration in the EUR Area*, „Occasional Paper Series”, no. 14, European Central Bank, Frankfurt, April.
- Baltzer M., Cappiello L., De Santis R.A., Manganelli S. [2008], *Measuring Financial Integration in New EU Member State*, „Occasional Paper Series”, no. 81, European Central Bank, Frankfurt, March.
- Beck T., Al-Hussainy E. [2010], *Financial Structure Dataset*, Revised November 2010.
- Bekaert G., Harvey C.R. [1995], *Time – Varying World Market Integration*, „Journal of Finance”, no. 21.
- Brzezczczyński J., Kelm R. [2002], *Ekonometryczne modele rynków finansowych*, WIG-Press, Warszawa.
- Bukowski S.I. [2011], *Międzynarodowa integracja rynków finansowych*, Difin, Warszawa. FinStructure\_2009.xls (28.06.2015).
- <http://siteresources.worldbank.org/INTRES/Resources/46923207449512766/Jajuga> K. [2008], *Financial Econometrics – 25 Years Later*, Dynamic Econometric Models, vol. 8, Nicolaus Copernicus University, Toruń.
- Kowalak T. [2006], *Integracja rynków kapitałowych w Unii Europejskiej*, TWIGER, Warszawa.
- Masson P., Dobson W., Lafrance R. [2008], *China's Integration into the Global Financial System*, „Bank of Canada Review”, summer 2008.
- Mills T.C., Markellos R.N. [2008], *The Econometric Modelling of Financial Time Series*, Third Edition, Cambridge University Press, Cambridge.
- World Federation of Exchanges, [www.world-exchanges.org](http://www.world-exchanges.org) (28.06.2015).

[www.sse.com.cn/sseportal/en/c01/c05/c02/p1110/c15010502\\_p1110.shtml](http://www.sse.com.cn/sseportal/en/c01/c05/c02/p1110/c15010502_p1110.shtml) (28.06.2015).  
[www.szse.cn/main/en/AboutSZSE/SZSEOverview/](http://www.szse.cn/main/en/AboutSZSE/SZSEOverview/) (28.06.2015).

---

## STRESZCZENIE

---

Rozdział ma na celu odpowiedź na następujące pytania: Jaki jest stopień integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem akcji w Stanach Zjednoczonych i Japonii? Jakie są główne determinanty integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem akcji w Stanach Zjednoczonych i Japonii? Jakie są perspektywy dalszej integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem akcji w Japonii i w Stanach Zjednoczonych?

W opracowaniu przeprowadzono analizę statystyczną i ekonometryczną stopnia integracji giełdowego rynku akcji w Chinach z rynkiem akcji w Japonii i Stanach Zjednoczonych. W tym celu wykorzystano dane statystyczne (12.1990–02.2012) dotyczące kształtowania się indeksy SSEindex, DJ Composite Index, Nikkei 225 oraz stóp zwrotu z tych indeksów. Wyniki analizy wskazują na relatywnie niski, aczkolwiek rosnący stopień integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem akcji w Japonii i Stanach Zjednoczonych. Dalsza integracji chińskiego rynku akcji z rynkiem globalnym zależy od dalszej deregulacji rynku akcji, w tym połączenia segmentów rynku akcji A i B w jeden rynek otwarty dla inwestorów zagranicznych.

**Słowa kluczowe:** rynki finansowe, integracja rynków finansowych, rynek akcji, miary stopnia integracji rynku akcji, miary oparte na wiadomościach, indeksy rynku akcji

---

## ABSTRACT

---

### THE DEGREE OF THE CHINESE EQUITY MARKET INTEGRATION WITH THE JAPANESE AND US EQUITY MARKETS

The aim of the paper is to answer the following questions: What is the degree of the Chinese equity market integration with the stock markets in the USA and Japan? What are the main determinants of that degree of the equity market integration? What is the future of the Chinese equity market integration with the global equity market?

Statistical and econometric analyses of available data ([www.stooq.pl](http://www.stooq.pl), [www.djindexes.com](http://www.djindexes.com), Shanghai Stock Exchange – [www.sse.com](http://www.sse.com), World Federation of Exchanges, Financial Structure Dataset – <http://go.worldbank.org/JB43E16UR0>) concerning integration of the Chinese equity market with the Japanese and US equity markets is applied. Monthly statistical data (12.1990–02.2012) concerning the SSE Index, DJ Composite Index, Nikkei 225 Index and the

yield from the indexes has been used. The Author applied price-based measures of integration degree, especially news-based measures using the GARCH (1.1) estimation.

Analyses shows tendencies in integration degree changes of Chinese equity market with Japanese and US equity market in the 1990–2012 periods. On the basis of the analysis results the Author formulates conclusions concerning present and future integration of the Chinese equity market with the global equity market.

**Key words:** financial markets, financial market integration, equity market, measures of equity market integration, news-based measures, equity market indices



## 12. WPŁYW MIĘDZYNARODOWEJ FRAGMENTARYZACJI PROCESÓW PRODUKCJI NA HANDEL ZAGRANICZNY KOREI POŁUDNIOWEJ

### 12.1. Wprowadzenie

Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji jest jedną z podstawowych tendencji zachodzących we współczesnym handlu międzynarodowym. Polega ona na ponadnarodowym podziale procesu produkcyjnego między pionowo zintegrowanymi gałęziami przemysłu. Zjawisko to nie jest zupełnie nowe, już w latach 60. XX wieku przynosiło bowiem korzyści korporacjom transnarodowym, pochodzącym głównie ze Stanów Zjednoczonych. Niemniej w wyniku wzrostu zainteresowania podmiotów pochodzących z innych obszarów geograficznych (Europa, Japonia) od lat 90. obserwuje się znaczną intensyfikację procesów fragmentaryzacji w skali międzynarodowej. Wzrost wielkości produkcji prowadzący do poszukiwania oszczędności w postaci niższych kosztów czynników produkcji, niższe bariery handlowe, postęp techniczny obniżający m.in. koszt usług komunikacyjnych i transportowych, liberalizacja przepływu kapitału czy rosnąca swoboda świadczenia usług to tylko niektóre z czynników wpływających na wzrost zainteresowania przedsiębiorstw dzieleniem procesu produkcyjnego i umiejscawianiem jego elementów w wielu międzynarodowych lokalizacjach.

Proces międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji w coraz większym stopniu oddziałuje na międzynarodowy podział pracy, ponieważ zmianom podlega geograficzna struktura podmiotów zaangażowanych w handel międzynarodowy. Coraz intensywniejszy przepływ dóbr pośrednich powoduje konieczność wykorzystywania nie tylko tradycyjnych metod mierzenia handlu. Nowa metoda pomiaru oparta na wartości dodanej pozwala na urealnienie przepływów międzynarodowych. Umożliwia też bardziej adekwatną ocenę międzynarodowej konkurencyjności handlowej krajów.

---

\* Dr, Uniwersytet Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie, Katedra Gospodarki Światowej i Integracji Europejskiej.

Korea Południowa jest krajem, który aktywnie uczestniczy w handlu międzynarodowym i w procesach międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji. W związku z tym wykorzystanie nowej metody mierzenia handlu (według wartości dodanej) wpływa na ocenę konkurencyjności i przewagi komparatywnej kraju. Można sformułować tezę, iż zaangażowanie Korei Południowej w procesy międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji pozwala temu krajowi poprawiać jego konkurencyjność międzynarodową. Zagadnienia te są przedmiotem zainteresowania autora niniejszego rozdziału. Celem zasadniczym jest ocena wpływu międzynarodowej fragmentaryzacji procesów produkcji na handel zagraniczny Korei Południowej. Do jego realizacji zostanie wykorzystana metoda analizy na podstawie statystycznej bazy danych OECD/WTO, metoda wnioskowania i opisu. Okres badawczy będzie obejmował lata po 1995 r., dla których są dostępne dane statystyczne. Struktura opracowania przedstawia się następująco: w pierwszej części znajdą się teoretyczno-koncepcyjne uwagi wprowadzające do procesu fragmentaryzacji produkcji. Następnie syntetycznie zostaną przedstawione najważniejsze tendencje w handlu zagranicznym Korei Południowej. W dalszej kolejności zostanie przeanalizowany handel zagraniczny Korei z punktu widzenia międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji. Opracowanie zostanie zakończone syntetycznymi wnioskami.

## 12.2. Przegląd wybranych teorii fragmentaryzacji i koncepcja mierzenia handlu według wartości dodanej<sup>1</sup>

### 12.2.1. Przegląd wybranych teorii fragmentaryzacji

Teorie objaśniające proces międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji można zakwalifikować do dwóch podstawowych grup:

- 1) neoklasycznego modelu handlu,
- 2) modelu organizacji przemysłowej.

Ogólne ramy teoretyczne dla międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji mieszczące się w nurcie ekonomii neoklasycznej zostały stworzone przez Ronalda Jonesa i Henryka Kierzkowskiego w 1990 r.<sup>2</sup>. Następnie zostały one rozwinięte w pracach takich autorów jak: Sven W. Arndt, A. Venables, R. W. Jones i H. Kierzkowski,

---

<sup>1</sup> Ten fragment opracowania powstał na podstawie tekstu przygotowanego na VII konferencję międzynarodową pt. „Redefinition of the Role of Asia-Pacific Region in the Global Economy. Partnership or Leadership?”, organizowaną przez Katedrę Stosunków Międzynarodowych Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu.

<sup>2</sup> Pionierska praca w zakresie międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji to Jones i Kierzkowski 1990.

W. Kohler, G. Grossman i E. Rossi-Hansberg oraz R. Baldwin i F. Robert-Nicoud. Standardowe podejście do wyjaśnienia zjawiska fragmentaryzacji handlu zazwyczaj rozpoczyna się od uwzględnienia podstawowych neoklasycznych modeli handlu międzynarodowego (m.in. model ricardiański, model Heckschera-Ohlina). Zgodnie z nimi pracochłonne elementy (fragmenty) procesu produkcji zostaną ulokowane w krajach zasobnych w siłę roboczą, natomiast elementy kapitałochłonne w krajach zasobnych w kapitał. Jones i Kierzkowski [2001, s. 17–34] rozpatrywali proces produkcji jako serie bloków produkcyjnych rozmieszczonych w różnych krajach, które są połączone ze sobą przez różnego rodzaju usługi (*service link*). Obejmują one m.in. usługi transportowe, komunikacyjne, związane z zapewnieniem i kontrolą jakości, usługi koordynacyjne etc. [Jones 2001, s. 3–5]. Usługi te, a zwłaszcza ich koszty, są kluczowe z punktu widzenia fragmentaryzacji. Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji przyniesie bowiem zamierzone efekty w postaci obniżenia całkowitych kosztów wytwarzania tylko wtedy, gdy oszczędności wynikające z dostępu do tańszych czynników produkcji przewyższą koszty dezintegracji produkcji (usługi transportowe, komunikacyjne etc.). W związku z tym warunkiem koniecznym wystąpienia fragmentaryzacji produkcji jest odpowiednio niski koszt wymiany.

Ujęcie neoklasyczne, w którym głównym powodem podejmowania fragmentaryzacji produkcji były różnice w kosztach czynników wytwórczych, było kwestionowane. Koszty czynników produkcji były traktowane jako ważne, niemniej należało również wziąć pod uwagę inne uwarunkowania, takie jak: możliwość dostarczania dóbr przez lokalnych dostawców, infrastrukturę, dobrze zorganizowaną sieć dystrybucyjną. Powiązanie teorii handlu z modelem organizacji przemysłowej daje podstawy analizy fragmentaryzacji z punktu widzenia przedsiębiorstwa. Przedsiębiorstwo podejmuje kluczowe decyzje dotyczące dwóch kwestii [Yamashita 2010, s. 16]:

- 1) Czy produkować części i komponenty samodzielnie czy nabywać je od nie powiązanych ze sobą podmiotów?
- 2) Czy części i komponenty produkować w kraju czy za granicą?

Pierwsze pytanie dotyczy struktury własności, która wyznacza rozmiary (granice) przedsiębiorstwa. Zaangażowanie w międzynarodową fragmentaryzację produkcji oznacza, że firma musi zdecydować, czy rozwijać handel wewnętrzny czy transakcje z niezależnymi podmiotami. Obie opcje wyboru wiążą się z dodatkowymi kosztami (np. wzrost kosztów produkcji, dodatkowe koszty poszukiwania partnera i negocjacji z nim w przypadku transakcji z niezależnymi podmiotami) oraz korzyściami (m.in. brak konieczności ponoszenia kosztów inwestowania bezpośredniego). Im większa centralizacja własności, tym większe możliwości kontroli przedsiębiorstwa i podziału zysków. Drugie pytanie wiąże się z lokalizacją produkcji w procesie fragmentaryzacji. Według G.M. Grossmana i E. Helpmana każda firma staje wobec wyboru między krajowymi i zagranicznymi poddostawcami [Grossman i Helpman 2002, s. 85–119].

Każde przedsiębiorstwo powinno szukać takich dostawców, którzy cechują się profesjonalizmem i potrafią dostarczyć zindywidualizowane komponenty. Kraje mogą różnić się między sobą również co do wymaganego stopnia szczegółowości kontraktów (tzw. *contract incompleteness*). To powoduje, że dla przedsiębiorstwa ważne stają się elementy, takie jak głębokość rynku, stabilność systemu prawa czy ocena rządu. Te elementy stają się podstawą podejmowania decyzji o wyborze lokalizacji w procesie fragmentaryzacji produkcji.

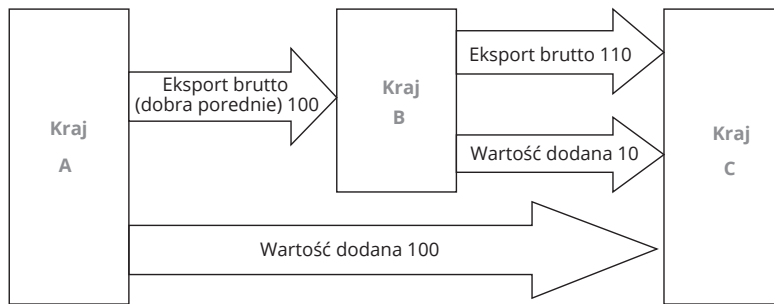
### 12.2.2. Mierzenie handlu międzynarodowego metodą wartości dodanej

Koncepcja mierzenia handlu według wartości dodanej jest stosunkowo nową metodą mierzenia przepływów handlu międzynarodowego. W warunkach coraz większej globalizacji i internacjonalizacji aktywności ekonomicznej firm ujęcie tradycyjne nie odzwierciedla w pełni aktualnych procesów mających miejsce w realnej gospodarce. W tradycyjnym ujęciu występuje problem tzw. podwójnego liczenia. Jeśli kraj eksportuje finalny produkt, to na jego rachunek jest zapisywana całkowita wartość tego eksportu. Byłoby to właściwe, gdyby produkt w całości powstawał w tym konkretnym kraju. Niemniej współcześnie produkt finalny często powstaje jako efekt kooperacji pomiędzy podmiotami zlokalizowanymi w wielu różnych krajach. Tym samym dla lepszego odzwierciedlenia rzeczywistych strumieni handlowych zachodzi konieczność rozróżniania wartości, które zostały dodane we wszystkich krajach uczestniczących w procesie powstawania produktu finalnego. Metodą, która pozwala urealnić strumienie przepływów handlowych we współczesnych warunkach gospodarki światowej, jest metoda jego mierzenia w wartościach dodanych, która eliminuje problem podwójnego liczenia w przepływach handlowych. Metoda to mierzy przepływy w wartościach dodanych w danym kraju przy produkcji eksportowanego dobra bądź usługi (wynagrodzenie czynnika pracy, podatki, zyski) [OECD 2013a, s. 54]. Ilustracja graficzna metody mierzenia handlu zagranicznego według wartości dodanej została przedstawiona na rysunku 12.1.

Kraj A eksportuje do kraju B dobra o wartości 100 USD wytwarzane całkowicie w kraju A. Kraj B poddaje te dobra procesowi dalszego przetworzenia, a następnie eksportuje wyroby do finalnego odbiorcy – kraju C. Kraj B dodaje tylko 10 USD wartości do towarów, w związku z czym całkowita wartość eksportu dóbr do kraju C wynosi 110 USD. Jeżeli przepływy handlowe będą mierzone według tradycyjnej metody, wtedy wartość handlu światowego wyniesie 210 USD, jednak tylko 110 USD wartości zostało dodane przy ich produkcji. Konwencjonalne miary pokazują, że kraj C posiada deficyt w handlu z krajem B w wysokości 110 USD i nie handluje z krajem A. Dzieje się tak nawet pomimo tego, że to właśnie kraj A odnosi największe

korzyści z konsumpcji w kraju C [OECD 2013a, s. 55]. Biorąc pod uwagę przepływy mierzone metodą wartości dodanej, deficyt handlowy kraju C wykazywany z krajem B może być przekalkulowany ze względu na nabycie wartości dodanej z kraju B. Takie podejście daje w rezultacie redukcję deficytu kraju C z krajem B do 10 USD. Jeśli dokonać analogicznej kalkulacji dla kraju A, wówczas kraj C będzie wykazywał deficyt 100 USD z krajem A. Ważne w tym kontekście jest to, że całkowity deficyt handlowy kraju C wciąż pozostaje na tym samym poziomie 110 USD. Tego rodzaju kalkulacje wpływają na dwustronne relacje wszystkich krajów zaangażowanych w proces [OECD 2013a, s. 55].

Rysunek 12.1. Handel zagraniczny liczony według metody wartości dodanej



Źródło: opracowanie własne.

Tendencje w obrotach towarowych handlu zagranicznego Korei Południowej

W latach 60. XX wieku Korea Południowa rozpoczęła proces integracji z gospodarką światową, polegający m.in. na aktywnym włączaniu się międzynarodowy podział pracy za pośrednictwem handlu zagranicznego. Stosunkowo szybki wzrost gospodarczy i rosnąca specjalizacja spowodowały, iż Korea Południowa stała się jednym z „tygrysów azjatyckich” i zaczęła liczyć się w handlu światowym<sup>3</sup>. W analizowanym okresie (po 1995 r.) wyraźnie zaznacza się wzrost strumieni eksportu i importu kraju. Odpowiednie dane zostały zgromadzone w tabeli 12.1. W 1995 r. eksport wyniósł 125 mld USD, natomiast import osiągnął wartość 129,4 mld USD. Oznaczało to deficyt na poziomie 4,4 mld USD. Do 2013 r. sytuacja zmieniła się zasadniczo, ponieważ eksport wzrósł do poziomu 570,9 mld USD, natomiast import osiągnął wartość 510 mld USD.

<sup>3</sup> Pozostałe kraje zaliczone do grupy azjatyckich tygrysów to: Hongkong, Singapur i Tajwan.

**Tabela 12.1. Eksport i import towarów Korei Południowej w latach 1995–2013**  
(w mld USD i w %)

Wyszczególnienie	Świat				Korea Południowa			
	Eksport		Import		Eksport		Import	
	Wartość	Dynamika	Wartość	Dynamika	Wartość	Dynamika	Wartość	Dynamika
1995	5 116,6	20,7%	5 012,2	20,6%	125,0	31,6%	129,4	31,9%
1996	5 383,2	5,2%	5 298,7	5,7%	129,7	3,8%	145,1	12,2%
1997	5 590,6	3,9%	5 494,6	3,7%	138,2	6,6%	142,1	-2,1%
1998	5 467,7	-2,2%	5 420,4	-1,3%	133,9	-3,1%	90,7	-36,2%
1999	5 690,6	4,1%	5 668,6	4,6%	144,9	8,2%	117,0	29,0%
2000	6 418,7	12,8%	6 429,5	13,4%	178,0	22,9%	159,4	36,3%
2001	6 157,2	-4,1%	6 181,0	-3,9%	151,2	-15,1%	138,1	-13,3%
2002	6 383,9	3,7%	6 371,0	3,1%	164,2	8,6%	149,0	7,8%
2003	7 456,3	16,8%	7 413,4	16,4%	199,7	21,6%	175,7	17,9%
2004	9 064,1	21,6%	9 049,4	22,1%	260,1	30,3%	220,5	25,5%
2005	10 356,5	14,3%	10 324,8	14,1%	289,9	11,4%	257,0	16,6%
2006	11 980,3	15,7%	11 873,2	15,0%	336,5	16,1%	305,1	18,7%
2007	13 856,6	15,7%	13 688,1	15,3%	389,6	15,8%	352,4	15,5%
2008	15 929,4	15,0%	15 805,9	15,5%	434,7	11,6%	429,5	21,9%
2009	12 371,2	-22,3%	12 175,0	-23,0%	358,2	-17,6%	320,3	-25,4%
2010	15 077,6	21,9%	14 813,0	21,7%	461,4	28,8%	421,4	31,5%
2011	18 071,9	19,9%	17 754,7	19,9%	551,8	19,6%	520,1	23,4%
2012	18 196,2	0,7%	17 877,9	0,7%	554,2	0,4%	514,4	-1,1%
2013	18 604,4	2,2%	18 175,1	1,7%	570,9	3,0%	510,2	-0,8%

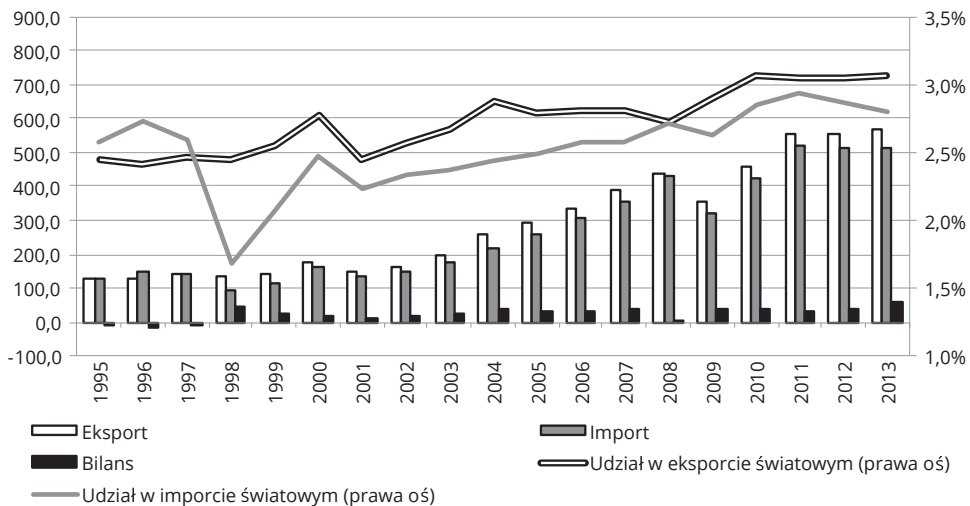
Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTADstat 2014.

Skutkiem tego była nadwyżka w bilansie handlowym kraju w wysokości ponad 60 mld USD. Wysoką dynamikę eksportu i importu towarów oraz wzrost nadwyżki bilansu handlowego Korei Południowej z resztą świata można zaobserwować również na rysunku 12.2. Na rysunku zilustrowano dodatkowo udziały kraju w światowych obrotach towarowych. W trzech pierwszych latach analizowanego okresu (1995–1997) Korea wykazywała ujemne saldo, natomiast od tego czasu występuje dodatnie saldo bilansu handlowego. W okresach słabszej koniunktury gospodarczej na świecie handel zagraniczny Korei reagował w ten sposób, że zazwyczaj tempo spadku importu było wyższe niż tempo spadku eksportu. Pozwalało to zachować lub nawet zwiększyć nadwyżkę bilansu handlowego<sup>4</sup>. Jednocześnie dynamika eksportu i importu była w Korei Południowej wyższa niż średnia dla świata, co oznaczało wzrost udziału tego

<sup>4</sup> Miało to miejsce m.in. w okresie tzw. kryzysu azjatyckiego (1998) i tzw. kryzysu 2008+ (2009).

kraju w obrotach międzynarodowych. W 2013 r. udział kraju w eksporcie towarowym wyniósł 3,1%, a w imporcie 2,8%. Tak dobre wyniki w handlu zagranicznym osiągała Korea Południowa dzięki korzystnej strukturze towarowej swojego handlu.

Rysunek 12.2. Obroty towarowe Korei Południowej oraz udział w eksporcie i imporcie światowym (w mld USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTADstat 2014.

W tabeli 12.2 zaprezentowano dane odnośnie do ewolucji struktury rzeczowej eksportu i importu. Na ich podstawie można stwierdzić wyraźną specjalizację kraju w towarach przetworzonych. Udział towarów przemysłowych, który w 1995 r. wynosił 93,3%, do 2013 r. zmniejszył się do i tak bardzo wysokiego poziomu 86,2%. Znaczący udział w strukturze eksportu Korei zajmuje wyposażenie transportowe (20,8% w 2013 r.), w tym produkty samojezdne (13,3%); wyposażenie biur i sprzęt telekomunikacyjny (18,3%) oraz produkty chemiczne (11,9%). W strukturze eksportu stosunkowo niewielką, choć rosnącą rolę odgrywają paliwa i produkty kopalniane (11,7%), a raczej marginalną produkty rolne (2,1%). Struktura importu jest zupełnie odmienna od struktury eksportu. Wyraźnie widoczny jest spadek importu produktów przemysłowych (z 68% w 1995 r. do 51,1% w 2013 r.), produktów rolnych (z 11,2% do 6,5%), przy wzroście udziału grupy paliw i produktów kopalnianych (z 20,8% do 42,4%).

Zmianom w strukturze towarowej handlu towarzyszyły również zmiany w strukturze geograficznej. W 1995 r. najważniejszymi rynkami zbytu dla Korei były Stany Zjednoczone (19,5% całkowitego koreańskiego eksportu), Japonia (13,6%), Hongkong (8,5%), Chiny (7,3%), Singapur (5,3%), a z krajów europejskich Niemcy (4,8%) [UNCTADstat 2014]. Do 2013 r. nastąpiły dosyć zasadnicze zmiany. Najważniejszym

rynkiem eksportowym dla Korei stały się Chiny (24,5%), na drugim miejscu znajdują się Stany Zjednoczone (10,7%), a na kolejnym UE-27 (9,1%) [WTO Statistical Database 2014b].

**Tabela 12.2. Struktura towarowa handlu zagranicznego Korei Południowej (w %)**

Wyszczególnienie	Eksport		Import	
	1995	2013	1995	2013
Produkty rolne	3,6	2,1	11,2	6,5
Żywność	2,3	1,1	5,6	4,9
Paliwa i produkty kopalniane	3,0	11,7	20,8	42,4
Paliwa	2,0	9,7	14,4	35,1
Produkty przemysłowe	93,3	86,2	68,0	51,1
Żelazo i stal	4,4	4,8	5,0	3,7
Produkty chemiczne	7,3	11,9	10,0	9,1
Farmaceutyki	0,2	0,3	0,5	0,9
Maszyny i urządzenia transportowe	53,6	54,8	37,4	26,2
Wyposażenie biur i sprzęt telekomunikacyjny	27,1	18,3	12,5	10,0
Urządzenia elektronicznego przetwarzania danych i wyposażenie biur	4,1	1,9	2,7	1,7
Sprzęt telekomunikacyjny	7,2	6,9	2,3	1,8
Obwody scalone i komponenty elektroniczne	15,8	9,5	7,4	6,4
Wyposażenie transportowe	13,4	20,8	5,7	3,6
Produkty samojezdne	7,5	13,3	1,7	2,1
Tekstylia	10,0	2,2	3,0	1,0
Ubrania	4,0	0,4	0,8	1,5
<b>Ogółem (w mld USD)</b>	<b>122,6</b>	<b>557,7</b>	<b>132,1</b>	<b>513,8</b>

Źródło: opracowanie własne na podstawie WTO Statistical Database 2014a.

Dalsze pozycje w rankingu zajmują Japonia (7,1%) i Hongkong (6%). Po stronie importu Chiny również są najważniejszym partnerem (w 2012 r. 15,5% całkowitego importu Korei pochodziło z Chin), natomiast dalsze pozycje zajmują: Japonia (12,4%), UE (9,7%) i Stany Zjednoczone (8,4%).

## 12.4. Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji a handel zagraniczny Korei Południowej

Intensyfikacja procesów międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji stała się jedną z ważniejszych cech współczesnego handlu międzynarodowego. W wyniku



wzrostu przepływów części i komponentów między krajami w warunkach globalizacji niemal wszystkie kraje, choć w zróżnicowanym stopniu, są zaangażowane w międzynarodową fragmentaryzację. W tabeli 12.3 zestawiono dane dotyczące udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie wybranych krajów. Na ich podstawie można stwierdzić, iż w proces fragmentaryzacji w największym stopniu angażują się gospodarki niewielkie i wyspecjalizowane (Luksemburg czy Węgry). Natomiast gospodarki duże i samowystarczalne (np. Stany Zjednoczone) mają znacznie niższe poziomy wskaźników.

**Tabela 12.3. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie wybranych krajów (w %)**

Wyszczególnienie	1995	2000	2005	2007	2009
Luksemburg	45,0	58,3	59,2	61,7	61,7
Węgry	30,3	49,4	46,4	49,4	43,7
Słowacja	32,8	43,8	46,7	48,2	42,3
Chiny	15,9	17,1	25,3	24,6	23,9
Korea Południowa	24,8	31,3	34,6	37,0	39,4
Stany Zjednoczone	9,9	11,1	12,2	12,9	10,7
Brazylia	7,8	11,4	11,3	11,4	9,5
Rosja	7,7	10,0	7,6	7,0	6,1

Źródło: Stehrer, Foster, de Vries 2012, s. 11.

Na tym tle zaangażowanie Korei Południowej w proces fragmentaryzacji należy ocenić wysoko. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie tego kraju wzrósł w latach 1995–2009 z 24,8% do 39,4%. Powyższa tendencja wzrostowa była charakterystyczna dla większości gospodarek (poza Rosją), jednak skala wzrostu w Korei (14,6 punktów procentowych) była wyższa od takich gospodarek jak chińska (wzrost o 8 punktów procentowych) czy węgierska (13,4 punktów procentowych). Spostrzeżenia te potwierdza również analiza indeksu partycypacji w globalnych łańcuchach wartości obliczanych przez OECD [OECD 2013b, s. 9]<sup>5</sup>. Korea wykazywała jeden z najwyższych poziomów wskaźnika – ponad 60%.

Wskazana tendencja wystąpiła we wszystkich eksportowanych grupach towarów przemysłowych, niemniej trzeba podkreślić, iż w ujęciu branżowym stopień fragmentaryzacji jest różny w zależności od wybranego sektora. W tabeli 12.4 zostały zgromadzone dane ilustrujące to zjawisko dla Korei Południowej, Chin i Japonii. Potwierdza się tu większy udział zagranicznej wartości dodanej w grupie produktów

<sup>5</sup> Indeks partycypacji stanowi relacja importowanej zawartości eksportu danego kraju oraz wkładu dóbr i usług pośrednich wykorzystywanych w eksporcie krajów trzecich do wartości eksportu brutto danego kraju.

przemysłowych o wyższym stopniu przetworzenia (urządzenia elektryczne czy środki transportu) oraz niższy w takich grupach jak rolnictwo, rybołówstwo, leśnictwo i łowiectwo czy górnictwo i kopalnictwo. W przypadku Korei Południowej fragmentaryzacja ma największe znaczenie w takich dziedzinach jak chemikalia i minerały niemetaliczne (60,81% udziału zagranicznej wartości dodanej w eksporcie tej grupy w 2009 r.), urządzenia elektryczne i optyczne (46,57%) oraz metale podstawowe i produkty metalowe (43,52%). Dodatkowo należy podkreślić, iż każda z tych grup odnotowała wzrost udziału (o odpowiednio 28,58; 20,14 i 13,22 punktów procentowych).

**Tabela 12.4. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto w grupie towarów przemysłowych (w %)**

Wyszczególnienie	Korea			Japonia			Chiny		
	1995 (A)	2009 (B)	(B) - (A)	1995 (A)	2009 (B)	(B) - (A)	1995 (A)	2009 (B)	(B) - (A)
Ogółem	23,71	40,64	16,93	6,85	14,79	7,94	11,87	32,63	20,76
Rolnictwo, rybołówstwo, leśnictwo i łowiectwo	9,41	16,2	6,79	3,58	8,5	4,92	5,37	4,82	-0,55
Górnictwo i kopalnictwo	9,3	13,58	4,28	3,65	11,73	8,08	8,14	27,97	19,83
Żywność, napoje i tytoń	20,06	28,64	8,58	7,8	9,71	1,91	7,74	25,12	17,38
Tekstylia, odzież i obuwie	24,74	31,87	7,13	8,76	13,86	5,1	13,55	20,71	7,16
Drewno i papier	19,23	23,1	3,87	5,72	8,63	2,91	12,02	34,83	22,81
Chemikalia i minerały niemetaliczne	32,23	60,81	28,58	9,67	21,06	11,39	12,92	40,94	28,02
Metale podstawowe i produkty metalowe	30,3	43,52	13,22	10,8	19,46	8,66	12,34	34,89	22,55
Maszyny i urządzenia	22,7	31,76	9,06	5,2	11,48	6,28	13,89	36,79	22,9
Urządzenia elektryczne i optyczne	26,43	46,57	20,14	7,61	17,78	10,17	13,32	42,58	29,26
Środki transportu	21,09	36,49	15,4	5,32	14,15	8,83	12,04	33,48	21,44
Pozostałe produkty przemysłowe	21,74	25,55	3,81	7,85	14,33	6,48	12,38	24,12	11,74

Źródło: OECD/WTO 2013.

Dane z tabeli 12.4 umożliwiają także porównanie stopnia zaangażowania Korei Południowej z wybranymi krajami (Japonią i Chinami). W obu przypadkach średni poziom zaangażowania Korei był wyższy, przy czym w przypadku odniesienia do Japonii o 25,85 punktów procentowych, natomiast Chin o 8,01 punktów procentowych. Porównania z Japonią w ujęciu branżowym pokazują, że w każdym sektorze Korea jest w większym stopniu zaangażowana we fragmentaryzację, a tempo wzrostu zaangażowania jest wyższe (poza górnictwem i kopalnictwem oraz pozostałymi produktami przemysłowymi). Tak jednoznacznie pozytywna ocena nie może być jednak sformułowana, gdy za punkt odniesienia wzięć Chiny. O ile jeszcze średni poziom zaangażowania we fragmentaryzację jest niższy w przypadku Chin, o tyle dynamika

wzrostu udziałów zagranicznej wartości dodanej w eksporcie poszczególnych grup produktów kształtuje się korzystniej dla Chin. Chiny, angażujące się w coraz większym stopniu we fragmentaryzację, są obecnie głównym partnerem handlowym Korei. Można przypuszczać, iż rosnące bilateralne obroty handlowe partnerów będą w znacznej części składać się z części i komponentów, i wzmocnią tym samym udział tych krajów w procesie międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji.

Ważnym i interesującym elementem analizy procesu fragmentaryzacji jest jej ocena z punktu widzenia wkładu czynników produkcji do ogólnego bilansu handlowego krajów. W przypadku Korei Południowej przynosi ona zaskakujące rezultaty. Do ogólnej nadwyżki bilansu handlowego pozytywnie przyczynił się eksport dóbr pracochłonnych, natomiast eksport dóbr kapitałochłonnych oddziaływał negatywnie. W 1995 r. nadwyżka eksportu w zakresie produktów pracochłonnych wynosiła 12,7 mld USD, natomiast w 2009 r. już 50,3 mld USD. W eksporcie dóbr kapitałochłonnych występował deficyt, który dodatkowo się pogłębiał (-12,7 mld USD w 1995 r. i -15,7 mld w 2009 r.). Wytlumaczeniem tego paradoksu jest występowanie prawidłowości polegającej na tym, iż w przypadku krajów rozwiniętych (a takim jest Korea Południowa), eksport tych krajów może być uznany za pracochłonny ze względu na relatywnie wysoką naukochłonność produktów *high-tech*. Jeśli wziąć pod uwagę strukturę rzeczową eksportu Korei, w której przeważają produkty przemysłowe o wysokim stopniu przetworzenia i zaawansowania technologicznego, to powyżej opisane zjawisko nie budzi już takiego zdziwienia. Dodatkowego potwierdzenia dostarcza analiza udziału w eksporcie dóbr pracochłonnych osób według poziomu ich wykształcenia. W przypadku Korei Południowej w 2009 r. pracownicy o wysokim poziomie wykształcenia dodali do ogólnie pozytywnego salda eksportu dóbr pracochłonnych 41,4 mld USD, pracownicy o średnim poziomie 18,5 mld, natomiast pracownicy o niskim poziomie wykształcenia oddziaływali negatywnie – pomniejszyli nadwyżkę o 9,6 mld USD [Stehrer, Foster, de Vries 2012, s. 15].

Konkurencyjność kraju w handlu międzynarodowym może być mierzona za pomocą wielu różnych wskaźników. Jednym z najczęściej wykorzystywanych jest indeks ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA). Bela Balassa opracował indeks, który porównuje wyniki eksportu danego kraju w relacji do wybranej grupy odniesienia. Uwzględnienie międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji do obliczenia tego wskaźnika zmienia obraz konkurencyjności krajów. W tabeli 12.5 zostały przedstawione wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej Korei, Japonii i Chin po 1995 r. Analiza danych pozwala stwierdzić, iż w 1995 r. Korea Południowa, bez względu na metodę mierzenia (tradycyjna czy obliczona na bazie krajowej wartości dodanej w eksporcie) wykazywała przewagę komparatywną w zakresie dwóch sektorów: tekstylia, odzież i obuwie oraz urządzenia elektryczne i optyczne. Do 2009 r. sytuacja zmieniła się pozytywnie, ponieważ Korea zwiększyła swoją przewagę komparatywną

w zakresie urządzeń elektrycznych i optycznych, uzyskała ją w obszarze środków transportu oraz utraciła w tekstyliach, odzieży i obuwiu.

Tabela 12.5. Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej Korei Południowej, Japonii i Chin w latach 1995 i 2009

Wyszczególnienie		Żywność, napoje i tytoń	Tekstylia, odzież i obuwie	Drewno i papier	Chemikalia i minerały niemetaliczne	Metale podstawowe i produkty metalowe	Maszyny i urządzenia	Urządzenia elektryczne i optyczne	Środki transportu	Pozostałe produkty przemysłowe
1995										
Korea	EB	0,2714	2,3087	0,1971	0,7799	0,9051	0,5635	1,608	0,907	0,6832
	VA	0,2782	<b>2,3835</b>	0,2027	0,7359	0,8604	0,5587	<b>1,6563</b>	0,9729	0,7114
Japonia	EB	0,0679	0,2156	0,2695	0,5852	0,7101	1,347	1,8137	1,6774	0,3916
	VA	0,0639	0,2147	0,2575	0,5858	0,6875	1,3033	<b>1,8668</b>	<b>1,7183</b>	0,3821
Chiny	EB	0,8335	4,076	0,1889	0,6553	0,9065	0,6267	0,9074	0,2145	3,5418
	VA	0,8353	<b>4,0951</b>	0,1793	0,6731	0,9182	0,5863	0,9328	0,2173	3,4977
2009										
Korea	EB	0,1915	0,5374	0,1884	0,8247	0,9143	0,7516	1,7160	1,6234	0,1850
	VA	0,2144	0,6114	0,2283	0,6122	0,9204	0,8752	<b>1,8091</b>	<b>1,8706</b>	0,2347
Japonia	EB	0,1022	0,1418	0,1552	0,6936	1,0915	1,2223	1,3848	1,8836	0,9386
	VA	0,0963	0,1357	0,1487	0,6903	<b>1,0427</b>	<b>1,2291</b>	<b>1,4954</b>	<b>1,9528</b>	0,9118
Chiny	EB	0,3421	2,6121	0,5368	0,5082	0,8430	0,8392	1,8211	0,3278	1,5906
	VA	0,3445	<b>2,9657</b>	0,4726	0,4874	0,8386	0,7762	<b>1,7693</b>	0,3392	<b>1,7631</b>
Zmiana 2009/1995										
Korea	EB	-0,0799	-1,7713	-0,0087	<b>0,0448</b>	<b>0,0092</b>	<b>0,1881</b>	<b>0,1080</b>	<b>0,7164</b>	-0,4982
	VA	-0,0638	-1,7721	<b>0,0256</b>	-0,1237	<b>0,0600</b>	<b>0,3165</b>	<b>0,1528</b>	<b>0,8977</b>	-0,4767
Japonia	EB	<b>0,0343</b>	-0,0738	-0,1143	<b>0,1084</b>	<b>0,3814</b>	-0,1247	-0,4289	<b>0,2062</b>	<b>0,5470</b>
	VA	<b>0,0324</b>	-0,0790	-0,1088	<b>0,1045</b>	<b>0,3552</b>	-0,0742	-0,3714	<b>0,2345</b>	<b>0,5297</b>
Chiny	EB	-0,4914	-1,4639	<b>0,3479</b>	-0,1471	-0,0635	<b>0,2125</b>	<b>0,9137</b>	<b>0,1133</b>	-1,9512
	VA	-0,4908	-1,1294	<b>0,2933</b>	-0,1857	-0,0796	<b>0,1899</b>	<b>0,8365</b>	<b>0,1219</b>	-1,7346

EB – ujawniona przewaga komparatywna (RCA) obliczona na bazie eksportu brutto.

VA – ujawniona przewaga komparatywna (RCA) obliczona na bazie krajowej wartości dodanej w eksporcie brutto.

RCA > 1 – kraj wykazuje przewagę komparatywną względem grupy odniesienia.

RCA < 1 – kraj nie wykazuje przewagi komparatywnej względem grupy odniesienia.

Źródło: OECD/WTO 2013.

Warto podkreślić, iż według nowej metody mierzenia eksportu przewaga Korei Południowej jest wyższa we wszystkich grupach produktów poza chemikaliami

i minerałami niemetalicznymi. Oznacza to, że fragmentaryzacja procesów produkcyjnych pozytywnie wpływa na konkurencyjność eksportu Korei Południowej, a tradycyjne ujęcie przepływów handlowych powoduje niedoszacowanie przewagi komparatywnej kraju.

Porównanie sytuacji Korei do sytuacji Japonii wskazuje, że ten ostatni kraj również wykazuje przewagę komparatywną w sektorach analogicznych do Korei, a dodatkowo jeszcze w grupie metale podstawowe i produkty metalowe oraz maszyny i urządzenia. W przypadku porównania z Chinami akcenty rozkładają się nieco inaczej. Tylko w jednej grupie towarowej (urządzenia elektryczne i optyczne) oba kraje wykazują przewagę. Dodatkowo dla Chin wskaźniki RCA są większe od jedności w grupie tekstylia, odzież i obuwiu oraz w grupie pozostałe produkty przemysłowe.

Korea Południowa staje się bardziej konkurencyjna w obszarach o wyższym stopniu technologicznego zaawansowania. W efekcie uwzględnienia urealnionej (nowej) metody mierzenia przepływów w handlu międzynarodowym występuje dodatkowo pozytywny element w postaci wyższych wartości wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej kraju.

## 12.5. Podsumowanie

Międzynarodowa fragmentaryzacja produkcji jest współcześnie powszechnie występującym zjawiskiem w gospodarce światowej. Większość krajów świata uczestniczy w handlu częściami i komponentami, które następnie są przetwarzane i dalej eksportowane. Oznacza to, że tradycyjna metodyka mierzenia międzynarodowych obrotów handlowych nie jest adekwatna, aby odzwierciedlać realne strumienie przepływów. W związku z tym obecnie jest rozwijana nowa metoda pomiaru, bazująca na wartości dodanej. Wykorzystanie tej metody zmienia w pewnym stopniu obraz konkurencyjności międzynarodowej krajów. Ma to miejsce również w przypadku Korei Południowej – kraju intensywnie zaangażowanego w międzynarodowy podział pracy.

Analiza przeprowadzona w niniejszym rozdziale pozwoliła na realizację zakładanego celu, którym była ocena wpływu międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji na handel zagraniczny Korei Południowej. Dała również podstawę do sformułowania kilku wniosków dotyczących handlu zagranicznego tego kraju.

- 1) Korea Południowa aktywnie uczestniczy w handlu światowym. Między 1995 i 2013 r. wartość handlu towarowego wzrosła około czterokrotnie, przy czym w większym stopniu w przypadku eksportu. Jednocześnie zwiększają się udziały kraju w obrotach międzynarodowych.
- 2) Strukturę rzeczową handlu zagranicznego Korei Południowej cechuje wysoki udział towarów przetworzonych, w tym przede wszystkim o wysokim stopniu

przetworzenia i zaawansowania technologicznego. Stwarza to możliwości wzrostu uczestnictwa Korei Południowej w podziale procesów produkcyjnych w skali międzynarodowej.

- 3) Rosnące znaczenie krajów regionu azjatyckiego w strukturze eksportu i importu Korei (w tym głównie Chin) sprzyja tworzeniu globalnych łańcuchów wartości. Kraje te specjalizują się w wytwarzaniu części i komponentów, co sprzyja rozwojowi powiązań bilateralnych.
- 4) Korea Południowa jest w dużym stopniu zaangażowana w międzynarodową fragmentację produkcji. Udział zagranicznej wartości dodanej w eksporcie brutto ogółem tego kraju wynosi około 40% (2009). Chiny wykazują niższy poziom wskaźnika (23,9%).
- 5) Rosnące zaangażowanie Korei we fragmentaryzację dotyczy niemal wszystkich sektorów przemysłowych, przy czym największe znaczenie ma w grupie chemikalia i minerały niemetaliczne (60,81%), urządzenia elektryczne i optyczne (46,57%) oraz metale podstawowe i produkty metalowe (43,52%).
- 6) Dekompozycja bilansu handlowego z punktu widzenia wkładu czynników produkcji wskazuje, że do jego ogólnej nadwyżki przyczynia się pozytywnie nadwyżka eksportu towarów pracochłonnych, natomiast negatywnie oddziałuje deficyt w eksporcie towarów kapitałochłonnych.
- 7) Korea Południowa zwiększa swoją międzynarodową konkurencyjność handlową w dziedzinach bardziej zaawansowanych technologicznie. Mierzona wskaźnikiem ujawnionej przewagi komparatywnej konkurencyjność występowała w dziedzinie urządzeń elektrycznych i optycznych oraz w środkach transportu. Przewaga ta występowała niezależnie od metody pomiaru (tradycyjna czy nowa). Jeśli jednak wykorzystać metodę opartą na wartości dodanej, wtedy przewaga Korei jest wyższa.

Handel zagraniczny Korei Południowej w znacznej mierze jest determinowany przez uczestnictwo tego kraju w międzynarodowym procesie fragmentaryzacji produkcji. Dotychczasowa aktywność w tym zakresie i wysoka dynamika wzrostu zaangażowania kraju pozwala wyrazić pogląd, iż kraj ten stara się wykorzystywać szanse rynku globalnego na poprawę swojej konkurencyjności międzynarodowej.

## Literatura

- Grossman G.M., Helpman E. [2002], *Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium*, „The Quarterly Journal of Economics”, February.
- Jones R.W. [2001], *Globalization and Fragmentation of Production*, „Soul Journal of Economics”, vol. 14, no. 11.

- Jones R. W., Kierzkowski H. [1990], *The Role of Services in Production and International Trade. A Theoretical Framework*, w: *The Political Economy of International Trade. Essays in Honour of Robert A. Mundell*, red. R.W. Jones, A.O. Krueger, MIT Press, Cambridge.
- Jones R. W., Kierzkowski H. [2001], *A Framework For Fragmentation*, w: *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, red. S. Arndt, H. Kierzkowski, Oxford University Press, New York.
- OECD [2013a], *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains*, Paris.
- OECD [2013b], *Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs*, Paris.
- OECD/WTO [2013], OECD-WTO: *Statistics on Trade in Value Added*, (database) 10.1787/data-00648-en (21.08.2014).
- Stehrer R., Foster N., de Vries G. [2012], *Value Added and Factors of Trade: A Comprehensive Approach*, The Vienna Institute for International Economic Studies, Working Paper 80, June.
- UNCTADstat [2014], [http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS\\_ChosenLang=en](http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en) (20.08.2014).
- WTO Statistical Database [2014a]: *Time Series on International Trade*. <http://stat.wto.org/Home/WSDBHome.aspx> (20.08.2014).
- WTO Statistical Database [2014b]: *Trade Profiles*. <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDB-CountryPFHome.aspx?Language=E> (20.08.2014).
- Yamashita N. [2010], *International Fragmentation of Production. The Impact of Outsourcing on the Japanese Economy*, Edward Elgar, Cheltenham.

---

## STRESZCZENIE

---

Autor rozdziału koncentruje się na ocenie wpływu procesu międzynarodowej fragmentaryzacji produkcji na handel zagraniczny Korei Południowej, stawiając tezę, iż zaangażowanie Korei Południowej w procesy fragmentaryzacji pozwala temu krajowi poprawiać jego konkurencyjność międzynarodową. Analiza podjęta w niniejszym opracowaniu pozwala na sformułowanie wniosku o wysokim stopniu zaangażowania kraju w międzynarodowe łańcuchy produkcyjne, co znajduje odzwierciedlenie w niemal każdej grupie towarowej. Największe znaczenie fragmentaryzacji występuje w grupie chemikalia i minerały niemetaliczne, najmniejsze natomiast w górnictwie i kopalnictwie. Do całkowitej nadwyżki bilansu handlowego Korei Południowej przyczynia się głównie eksport dóbr pracochłonnych. Eksport dóbr kapitałochłonnych oddziałuje negatywnie na handlowy efekt współpracy z zagranicą. Nowa metoda pomiaru handlu zagranicznego (wartości dodanej) wykorzystana do oceny przewagi konkurencyjnej w handlu międzynarodowym wskazuje na wyższą konkurencyjność Korei Południowej w dziedzinie urządzeń elektrycznych i optycznych oraz środków transportu.

**Słowa kluczowe:** międzynarodowa fragmentacja produkcji, handel według wartości dodanej, handel zagraniczny, Korea Południowa, ujawniona przewaga komparatywna

---

### ABSTRACT

---

## INFLUENCE OF INTERNATIONAL FRAGMENTATION OF PRODUCTION ON FOREIGN TRADE OF SOUTH KOREA

The author of the article focuses on assessing the impact of the process of international fragmentation of production on foreign trade of South Korea. He hypothesizes that South Korea's involvement in the processes of fragmentation allows the country to improve its international competitiveness. The analysis undertaken in this study allows us to conclude that South Korea has a very high commitment to the international chains of production, which is reflected in almost every commodity group. The fragmentation has the highest significance in a group of chemicals and non-metallic mineral products, while the smallest in mining and quarrying. To the total surplus of the Korean trade balance contributes mainly exports of labor-intensive goods. Exports of capital-intensive goods has a negative effect on the trade. A new method of measuring trade (in value-added) used to evaluate the competitive advantage in international trade shows higher competitiveness of South Korea in the field of electrical and optical equipment and transport equipment.

**Key words:** international fragmentation of production, trade in value-added, foreign trade, South Korea, revealed comparative advantage



## 13. ZMIANY W HANDLU ZAGRANICZNYM ROSJI W OKRESIE KRYZYSU I WYCHODZENIA Z KRYZYSU GOSPODARCZEGO

### 13.1. Wprowadzenie

Przyczyny kryzysu w gospodarce rosyjskiej tkwiły zarówno w czynnikach zewnętrznych (egzogenicznych), jak i specyficznych cechach gospodarki i czynnikach wewnętrznych (endogenicznych). Wspólnym efektem ich oddziaływania był znacznie silniejszy spadek wartości PKB w Rosji niż w innych gospodarkach. Wynikało to przede wszystkim z silnego uzależnienia koniunktury gospodarczej w tym kraju od wielkości popytu i poziomu cen na surowce energetyczne na rynkach zagranicznych. Niniejszy rozdział ma na celu określenie zmian, jakie wystąpiły w handlu zagranicznym Rosji w latach 2008–2013. Przeprowadzona analiza ma także wykazać występowanie silnych zależności między wartością, dynamiką i saldem wymiany handlowej a stanem koniunktury w gospodarce rosyjskiej. Autor formułuje hipotezę, że kryzys w otoczeniu międzynarodowym był jedną z głównych przyczyn spadkowych tendencji w handlu zagranicznym Rosji. Jednocześnie spadek obrotów był czynnikiem, który silnie wpływał na spadek tempa PKB Rosji. Przyjęty w opracowaniu okres badawczy dotyczy lat 2007–2013, chociaż w przypadku analizy niektórych wielkości autor przytacza także dane z lat wcześniejszych. Autor w analizie celowo unikał nawiązania do sytuacji w 2014 r. Wynikało to z dużej dynamiki wydarzeń politycznych i ich silnego wpływu na bieżącą sytuację w handlu zagranicznym Rosji.

W rozdziale zastosowano proste metody opisowe analizy danych statystycznych. Wykorzystywane dane pochodzą głównie z internetowej bazy danych Konferencji Narodów Zjednoczonych do Spraw Handlu i Rozwoju (UNCTAD). Autor zweryfikował ich zgodność z bazami Międzynarodowego Funduszu Walutowego (IMF) i Światowej Organizacji Handlu (WTO). Część szczegółowych danych źródłowych

---

\* Dr, Katolicki Uniwersytet Lubelski Jana Pawła II, Katedra Polityki Gospodarczej.

została pobrana z baz Centralnego Banku Rosji i Państwowego Komitetu Statystyki Federacji Rosyjskiej.

## 13.2. Kryzys w gospodarce rosyjskiej

Gospodarkę rosyjską do 2008 r. charakteryzowały przez blisko dekadę korzystne wskaźniki sytuacji makroekonomicznej. Wysokie tempo wzrostu gospodarczego w ujęciu nominalnym i realnym, wysokie dodatnie saldo wymiany handlowej, stosunkowo niskie bezrobocie i stabilny poziom inflacji to tylko niektóre miary potwierdzające dobrą koniunkturę. Główne czynniki wpływające na tak korzystne wyniki gospodarki miały charakter ekstensywny i były związane przede wszystkim ze wzrostem eksportu surowców energetycznych i korzystnymi dla Rosji zmianami cen tych surowców na rynkach zagranicznych. Pozwalało to na uzyskiwanie wysokiej nadwyżki bilansu handlowego, wzrost rezerw walutowych i dochodów budżetu, co z kolei było źródłem finansowania inwestycji ze strony państwa oraz wzrostu wydatków i świadczeń socjalnych. Efektem był wzrost popytu wewnętrznego w Rosji. Pozytywny wpływ na koniunkturę wywarły także reformy rynkowe wprowadzone w tym okresie. Ponadto rosła wiarygodność gospodarki rosyjskiej, co ułatwiało zaciąganie kredytów zagranicznych przez firmy rosyjskie i wzrost napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Potwierdzają to dane dotyczące oceny ratingowej Rosji przez agencje Moody's i Fitch. Ocena tej pierwszej została podniesiona z B3 w 2000 r. do BAA1 w 2008 r. Agencja Fitch podniosła w tym samym okresie ocenę z B- do BBB. W uproszczeniu oznaczało to podniesienie zdolności do obsługi zobowiązań gospodarki rosyjskiej z wątpliwej do zadowalającej [Falkowski 2013, s. 154].

Tabela 13.1. Wybrane wskaźniki ekonomiczne w Rosji w latach 2007–2013

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Zmiana PKB (%)	8,54	5,25	-7,82	4,50	4,29	3,44	1,31
Inflacja (%)	11,9	13,3	8,8	8,8	6,1	6,6	6,5
Bezrobocie (%)	6,1	6,4	8,4	7,5	6,5	5,5	5,5
Deficyt/nadwyżka budżetowa (% PKB)	5,4	4,1	-5,9	-4,0	0,8	-0,06	-0,5
Dług publiczny (% PKB)	7,26	6,3	9,8	9,2	11,7	12,7	13,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: UNCTAD, [unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx](http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx) (25.08.2014); Centralny Bank Rosji, [www.cbr.ru/statistics](http://www.cbr.ru/statistics) (26.08.2014); Państwowy Komitet Statystyki Federacji Rosyjskiej, [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (26.08.2014).

Zjawiska kryzysowe z gospodarki światowej przeniosły się w drugiej połowie 2008 r. do gospodarki rosyjskiej. Odbłyło się to głównie poprzez spadek cen surowców energetycznych (przede wszystkim ropy naftowej) i odpływ kapitału zagranicznego z rosyjskiego rynku finansowego. Dodatkowym czynnikiem niekorzystnie wpływającym na koniunkturę był wzrost ryzyka politycznego inwestycji zagranicznych w Rosji w wyniku konfliktu z Gruzją. Na giełdzie wystąpiły znaczne spadki kursów akcji spółek, w pierwszej kolejności z sektora energetycznego. Znaczne spadki indeksów giełdowych, które wystąpiły we wrześniu i październiku 2008 r., doprowadziły nawet do okresowego zawieszenia notowań na giełdzie. W tych warunkach w październiku 2008 r. rząd Rosji podjął decyzję o alokacji około 7 mld USD na wykup akcji i obligacji rosyjskich spółek giełdowych [Mitręga-Niestrój i Puszer 2013, s. 35]. Pogorszenie sytuacji na rynku kapitałowym i walutowym oraz sytuacja na międzynarodowym rynku finansowym wpłynęły na zmianę polityki kredytowej banków. Rosła cena kapitału na rynku międzybankowym, a odpływ kapitału zagranicznego i deprecjacja rubla zmniejszały możliwości pozyskania środków finansowych z zagranicy. Dodatkowo wystąpiło zjawisko wycofywania lokat bankowych przez ludność i podmioty gospodarcze. Tylko we wrześniu i październiku zlikwidowano lokaty o wartości 20 mld USD [Mitręga-Niestrój, Puszer 2013, s. 37]. Wzrost ryzyka i ograniczona dostępność kapitału wywołały zaostrzenie kryteriów oceny zdolności kredytowej i w efekcie zmniejszenie wartości udzielanych kredytów. Konsekwencją był spadek aktywności inwestycyjnej przedsiębiorstw i ludności. Nastąpiło więc przeniesienie zjawisk kryzysowych na sferę realną. Negatywne oddziaływanie czynników zewnętrznych i pogarszająca się koniunktura w gospodarce rosyjskiej spowodowały silną deprecjację rubla wobec głównych walut. Do lutego 2009 r. rubel stracił na wartości około 40% wobec dolara amerykańskiego. Wywołało to wzrost cen towarów importowanych na rynku rosyjskim i wzrost kosztów obsługi kredytów zaciągniętych w walutach obcych. Aby przeciwdziałać dalszej deprecjacji, Centralny Bank Rosji dokonywał interwencji, których wartość była szacowana na około 200 mld USD [Mitręga-Niestrój, Puszer 2013, s. 41]. Ponadto CBR zastosował działania mające na celu zwiększenie płynności w sektorze bankowym.

Zmiany realnego PKB Federacji Rosyjskiej były znacznie silniejsze niż w gospodarce światowej ogółem. W latach 2007–2008 wzrost PKB był zbliżony do poziomu występującego w grupie krajów rozwijających się i był o około 4 punkty procentowe wyższy od wzrostu na świecie. W kryzysowym 2009 r. gospodarka rosyjska odnotowała spadek PKB o ponad 7,8%, podczas gdy w większości gospodarek odnotowano jedynie spowolnienie wzrostu, a kraje rozwijające się utrzymywały tempo wzrostu powyżej 2% [UNCTAD 2014]. Również po kryzysie tempo wzrostu było w Rosji cały czas niższe niż wzrost realnego PKB tej grupy państw.

Rząd Rosji podjął działania, które miały przeciwdziałać kryzysowi. Program antykryzysowy koncentrował się na celach, takich jak [Mitręga-Niestrój, Puszer 2013, s. 43]:

- stymulowanie popytu wewnętrznego,
- poszerzanie dostępu do źródeł finansowania dla wybranych branż i firm,
- zmniejszenie obciążeń dla biznesu,
- wsparcie sektora MSP,
- eliminowanie negatywnych skutków dla społeczeństwa.

Łączna wartość programu była szacowana na około 70–83 mld USD. Środki pochodziły głównie z Funduszu Stabilizacyjnego utworzonego w 2004 r. z wpływów z wydobywania i eksportu surowców mineralnych. Wartość środków Funduszu przed kryzysem była szacowana na 225 mld USD. Natomiast na koniec 2010 r. wartość środków spadła o połowę do 113,8 mld USD [Mitręga-Niestrój, Puszer 2013, s. 48]. Rząd rosyjski, udzielając wsparcia sektorowi bankowemu, domagał się wzrostu skali kredytów udzielanych przedsiębiorstwom. Efekty tych działań były jednak ograniczone. Kryzys sprzyjał natomiast konsolidacji w sektorze bankowym i doprowadził do wzrostu udziału w sektorze banków będących pod kontrolą państwa. Pomimo kryzysu gospodarkę Rosji cechowała stosunkowo wysoka inflacja i relatywnie niski poziom bezrobocia. Działania antykryzysowe spowodowały, że po kilku latach nadwyżki budżetowej w latach 2009–2010 wystąpił znaczny deficyt budżetowy. Szybko zaczął rosnąć także dług publiczny, choć pozostawał on w dalszym ciągu na relatywnie niskim poziomie w stosunku do PKB.

Działania antykryzysowe i poprawa sytuacji gospodarczej na głównych rynkach eksportowych wsparta wzrostem cen surowców energetycznych spowodowały, że gospodarka rosyjska już w 2010 r. odnotowała wzrost realnego PKB. Następane lata również przyniosły wzrost gospodarczy, choć na poziomie niższym niż notowano przed kryzysem.

### 13.3. Zmiany w wymianie handlowej z zagranicą

Analizowany okres charakteryzował się tendencją wzrostową obrotów handlu zagranicznego Rosji. Wyjątkiem był jedynie 2009 r., w którym w wyniku kryzysu obroty drastycznie spadły do wartości 495 191 mln USD, czyli o ponad 35% w stosunku do roku poprzedniego. Jednak już w 2010 r. nastąpił wzrost obrotów handlowych o 31% i tendencja ta utrzymywała się do 2013 roku, kiedy zanotowano rekordową wartość obrotów w handlu towarami, wynoszącą 866 274 mln USD. Bardziej szczegółowej analizie należy poddać zmiany w tempie i wartości eksportu i importu. Szczegółowe dane dotyczące wartości obrotów handlowych zawiera tabela 13.2.

**Tabela 13.2. Obroty handlu zagranicznego Rosji w latach 2007–2013 (w mln USD)**

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Eksport	354 403	471 606	303 388	400 630	522 011	529 255	523 294
Import	223 486	291 861	191 803	248 634	323 831	335 446	342 980
Saldo	130 917	179 745	111 585	151 996	198 180	193 809	180 314

Źródło: UNCTAD, [unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx](http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx) (25.08.2014).

Jeszcze w 2008 r. eksport Rosji wzrastał w tempie ponad 33% w stosunku do roku poprzedniego. Była to dynamika dwukrotnie wyższa od zmian eksportu światowego. Wpływ na tak korzystne zmiany miały przede wszystkim tendencje wzrostu cen ropy i gazu na rynkach światowych, a także zwiększenie ilości sprzedawanych surowców. Średnia cena ropy eksportowanej z Rosji, która jeszcze w 2000 r. wynosiła 175 USD za tonę, wzrosła w 2008 r. do 663 USD. W tym samym okresie cena gazu ziemnego wzrosła z 85,9 USD do 354 USD za 1000 m<sup>3</sup>. Pogorszenie koniunktury w gospodarce światowej, a w szczególności w krajach Unii Europejskiej, które były głównym odbiorcą rosyjskich surowców, spowodowało spadek popytu na ropę i gaz. W efekcie w 2009 r. cena rosyjskiej ropy obniżyła się o 38,6% do 407 USD/t, a cena gazu do 249 USD za 1000 m<sup>3</sup> [Państwowy Komitet Statystyki FR 2014]. Wartość rosyjskiego eksportu zmniejszyła się w konsekwencji o 35,7%, podczas gdy spadek eksportu światowego wyniósł 22,2% [UNCTAD 2014]. Wzrost cen surowców w kolejnych latach pozwolił na ponowny wzrost wartości eksportu. W latach 2010–2011 eksport Rosji rósł o ponad 30% rocznie i był o około 10 punktów procentowych wyższy od wzrostu eksportu na świecie. Warto zauważyć, że tempo wzrostu eksportu było w dalszym ciągu silnie skorelowane ze zmianami cen na główne towary eksportowe, w tym szczególnie na ropę naftową, która zdrożała w tych latach odpowiednio o 34,1% i 36,3% [Państwowy Komitet Statystyki FR 2014]. Zależność ta wystąpiła również w ostatnich latach analizy. W 2012 r. ceny ropy naftowej zwiększyły się o 1,3%, czemu odpowiadał wzrost wartości eksportu o 1,39%. Natomiast w 2013 r. wystąpił niewielki spadek poziomu cen ropy eksportowanej przez Rosję o 2,6%. Równocześnie rosyjski eksport zmniejszył się w tym roku o 1,13% [Państwowy Komitet Statystyki FR 2014, UNCTAD 2014]. Dynamika cen gazu była słabsza, choć kierunek zmian w badanym okresie był taki sam jak cen ropy i zmian wartości eksportu. Pomimo znacznych zmian wartości rosyjskiego eksportu w analizowanych latach nie nastąpiły istotne zmiany udziału Rosji w eksporcie światowym. Najwyższy poziom miał on w 2008 r., gdy wynosił 2,92%. Spadek wartości wywozu w okresie kryzysu spowodował zmniejszenie udziału do 2,42%. W kolejnych latach pomimo wysokiej dynamiki eksportu i jego rekordowej wartości w 2012 r. jego udział w eksporcie światowym nie osiągnął poziomu przedkryzysowego [UNCTAD 2014].

Tendencje zmian wartości i dynamiki importu do Rosji były bardzo podobne do zaprezentowanych dla eksportu. Do kryzysu import rósł w tempie powyżej 30% rocznie. Wskazane wcześniej skutki kryzysu spowodowały silny spadek wartości towarów przywożonych z zagranicy w 2009 r. o 34,3%. Poprawa sytuacji gospodarczej w kolejnych latach wywołała znaczący wzrost importu o około 30% w latach 2010–2011. Natomiast ostatnie dwa lata, podobnie jak miało to miejsce w eksporcie, przyniosły zdecydowany spadek tempa wzrostu importu do poziomu 2–3% [UNCTAD 2014]. Warto przy tym zauważyć, że zmiany wartości importu do Rosji były znacznie silniejsze niż zmiany importu światowego. Udział Rosji w imporcie światowym był znacznie niższy niż jej udział w eksporcie. Duży spadek przywozu w 2009 r. spowodował zmniejszenie udziału do 1,51% z 1,77% notowanego rok wcześniej. Wysokie tempo wzrostu importu w kolejnych latach przyczyniło się do stopniowego wzrostu udziału w imporcie światowym do poziomu 1,82% w 2013 r. [UNCTAD 2014]. Należy także pamiętać, że na zmiany wartości importu obok czynników koniunkturalnych miały również wpływ działania Rosji w zakresie polityki handlowej. Rząd rosyjski chętnie sięgał po instrumenty tej polityki przy realizacji swoich celów politycznych i gospodarczych. Było to szczególnie widoczne w działaniach wobec importu z krajów Wspólnoty Niepodległych Państw i niektórych krajów UE (np. Polski).

Dane zaprezentowane w tabeli 13.2 ukazują, że w badanym okresie Rosja uzyskiwała wysokie dodatnie saldo w wymianie handlowej. Wysokie nadwyżki w bilansie handlowym Rosji wpływały pozytywnie na obsługę zadłużenia zagranicznego i wzrost międzynarodowej wiarygodności kraju. Były także źródłem rosnących rezerw walutowych. Należy również pamiętać o silnym wpływie dochodów z eksportu surowców energetycznych na wzrost gospodarczy i sytuację budżetu federalnego. Przychody z wydobywania ropy i gazu stanowiły po 2000 r. do 20% PKB i do 55% wpływów z eksportu Rosji [Żukowska 2010, s. 36]. Spadek wartości eksportu, który wystąpił w 2009 r., wpłynął także na zmniejszenie wielkości nadwyżki w wymianie handlowej. Ponieważ tempo spadku eksportu było nieznacznie wyższe niż importu, to w konsekwencji nadwyżka zmniejszyła się o prawie 38%. Pomimo tego w dalszym ciągu kształtowała się na wysokim poziomie i podobnie jak w całym okresie stanowiła ponad połowę wartości importu do Rosji. Można więc mówić o utrzymaniu jej pozytywnego wpływu na gospodarkę rosyjską. Ponadto zmiany w obrotach handlowych w następnych latach przywróciły poprzedni poziom i już w 2011 r. dodatnie saldo bilansu handlowego osiągnęło rekordową wartość blisko 200 mld USD.

Kryzys nie wywołał istotnych zmian w strukturze geograficznej handlu zagranicznego Rosji. Wniosek ten odnosi się przede wszystkim do struktury rosyjskiego eksportu. Tabela 13.3 prezentuje udział w obrotach dwóch grup krajów określanych jako bliska (WNP) i daleka (pozostałe kraje) zagranica. Terminologia ta jest używana powszechnie w rosyjskich statystykach, a nawet w oficjalnych dokumentach rządowych.

**Tabela 13.3. Udział grup krajów w obrotach handlu zagranicznego Rosji w latach 2007–2013 (w %)**

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Eksport							
Kraje WNP	15,0	14,9	15,5	15,0	15,4	14,9	15,0
Kraje dalszej zagranicy	85,0	85,1	84,5	85,0	84,6	85,1	85,0
Import							
Kraje WNP	15,0	13,7	13,0	13,8	14,7	13,8	14,4
Kraje dalszej zagranicy	85,0	86,3	87,0	86,2	85,3	86,2	85,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie Państwowy Komitet Statystyki Federacji Rosyjskiej, [http://www.gks.ru/bgd/regl/b14\\_11/IssWWW.exe/Stg/d02/26-02.htm](http://www.gks.ru/bgd/regl/b14_11/IssWWW.exe/Stg/d02/26-02.htm) (29.08.2014).

Udział poszczególnych grup krajów w eksporcie był stabilny, a roczna jego zmiana nie przekraczała 0,6 punktu procentowego. Tendencje, które występowały w stosunku do eksportu ogółem, zaistniały więc w podobnej skali wobec obu grup krajów. Wynikało to głównie ze stabilności struktury towarowej eksportu, w której zdecydowanie dominowały surowce energetyczne. Popyt zagranicy na tego rodzaju produkty ma stosunkowo niską elastyczność. Dlatego zmiany wartości i tym samym udziału były determinowane głównie wahaniami poziomu cen. Większe zróżnicowanie struktury towarowej importu wywołało nieco silniejsze zmiany w jego strukturze geograficznej. Kryzys wpłynął na zmniejszenie udziału towarów sprowadzanych z krajów WNP o 2 punkty procentowe w 2009 r. w porównaniu do 2007 r. Jednak poprawa koniunktury w następnych latach spowodowała powrót do udziału tej grupy państw z okresu przed kryzysu. Sytuacja taka była spowodowana większym udziałem w imporcie z krajów WNP towarów nisko przetworzonych. Spowolnienie aktywności gospodarczej rosyjskich przedsiębiorstw zmniejszało popyt na tego rodzaju import. Analiza struktury geograficznej na poziomie krajów i ugrupowań integracyjnych pozwala jednak na wyróżnienie pewnych bardziej szczegółowych zmian. W okresie kryzysu nastąpił zauważalny spadek udziału krajów UE w eksporcie o 3,4 punkty procentowe przy jednoczesnym wzroście udziału Chin. Tendencja ta utrzymała się także po 2009 r., co może świadczyć o silnym wpływie czynników innych niż koniunkturalne. Rosja dąży do zwiększenia dywersyfikacji rynków zbytu dla eksportu. Stara się więc intensywnie rozwijać stosunki handlowe z krajami Azji Wschodniej i Południowej. W efekcie w latach 2008–2011 udział UE w eksporcie zmniejszył się o 5,8 punktów procentowych do 47,8%. Natomiast udział Chin wzrósł o 2,3 punkty procentowe do 6,8% [Państwowy Komitet Statystyki FR 2014].

Zmiany w imporcie miały podobny charakter, choć wystąpiły z pewnym opóźnieniem. Kryzysowy rok 2009 spowodował bowiem niewielki wzrost udziału importu z UE o 1,1 punktu procentowego do 43,2%. Kolejne lata przyniosły jednak wyraźne

zmniejszenie udziału do poziomu około 40%. Natomiast w całym okresie rósł udział Chin w dostawach na rynek rosyjski i w 2012 r. osiągnął poziom 16,4% [Państwowy Komitet Statystyki FR 2014]. Zmiana ta wynikała ze wspomnianego rozwoju stosunków handlowych i ogólnej ekspansji eksportowej Chin, co ma wyraz we wzroście udziału tego kraju w strukturze importu większości krajów. Kryzys, jak się wydaje, był dla tych zmian czynnikiem drugorzędym. W tym miejscu warto wspomnieć, że udział Polski w rosyjskim handlu zagranicznym pozostawał w analizowanym okresie względnie stabilny i wahał się w eksporcie Rosji w przedziale 3,8–4,3% i w imporcie 2,3–2,6%. Trudno także wskazać istnienie zależności zmian tego udziału od zmian koniunkturalnych.

Analiza zmian w strukturze towarowej rosyjskiego eksportu wskazuje na wspomnianą już wcześniej jej podatność na zmiany cen na ropę naftową i gaz ziemny. Zdecydowanie dominującą grupę towarową stanowiły paliwa mineralne, których udział wahał się w przedziale od 61,5% do 70,3%. Jeżeli uwzględnić strukturę geograficzną handlu, to w wymianie z dalszą zagranicą udział ten był jeszcze wyższy i sięgnął 75,3% w 2013 r. [Państwowy Komitet Statystyki FR 2014]. Wpływ zjawisk kryzysowych na wysokość udziału następował poprzez zmianę poziomu cen produktów tej grupy. Biorąc pod uwagę rolę eksportu dla gospodarki – zmiany takie świadczą o rosnącym uzależnieniu sytuacji w rosyjskiej gospodarce od sprzedaży surowców energetycznych zagranicznym odbiorcom. Bardziej szczegółowa analiza struktury poszczególnych grup towarowych wskazuje na wyraźny spadek znaczenia w eksporcie metali i kamieni szlachetnych. Według danych rosyjskich udział tych towarów zmniejszył się z 21,7% w 2000 r. do zaledwie 10,5% w 2013 r. Zmiany udziału pozostałych grup towarowych były stosunkowo niewielkie bądź ich udział w strukturze był marginalny. Trudno także wskazać występowanie zależności wobec zmian koniunktury. Warto zaznaczyć, że w rosyjskim eksporcie zdecydowanie dominowały produkty zaliczane do grupy średnio-niskiej techniki. Ich udział w 2010 r. wynosił aż 77,49%. Natomiast marginalne znaczenie miał eksport produktów wysokiej techniki, gdyż wynosił zaledwie 2,37% [Falkowski 2013, s. 110].

Kryzys w sposób bardziej wyraźny wpłynął na zmiany struktury towarowej importu do Rosji. Przede wszystkim w 2009 r. znacząco spadł udział grupy towarowej: maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy. Spadek aż o 10 punktów procentowych w stosunku do roku poprzedniego wynikał ze znaczącego spadku aktywności inwestycyjnej firm działających na rynku rosyjskim. Poprawa koniunktury w kolejnych latach pozwoliła na stopniowy wzrost udziału tej grupy, choć nie zdołał on osiągnąć poziomu sprzed kryzysu.

Kryzys spowodował wzrost udziału importu produktów żywnościowych o 4,1 punkty procentowe. Wydaje się, że zmiana ta była głównie wynikiem spadku wartości importu ogółem, która nastąpiła w 2009 r. Niska elastyczność popytu na żywność w powiązaniu z ograniczoną produkcją rolną i przetwórstwem w Rosji



spowodowały utrzymanie wartości importu na poziomie około 10 mld USD. Przy spadku wartości importu ogółem oznaczało to wzrost udziału grupy. Dodatkowo należy brać pod uwagę wpływ czynników pogodowych na produkcję rolną w Rosji. Ekstensywny charakter rosyjskiego rolnictwa powoduje znaczne wahania wielkości zbiorów w poszczególnych latach. Zmiany udziału pozostałych grup były znacznie mniejsze i nie powodowały istotnych zmian struktury towarowej. Rosja importowała przede wszystkim produkty średnio-wysokiej i wysokiej techniki, których łączny udział wynosił 53,41% w 2010 r. Znaczący był też udział towarów średnio-niskiej techniki, wynoszący 31,34% [Falkowski 2013, s. 154].

**Tabela 13.4. Struktura towarowa eksportu Rosji w latach 2007–2013 (w %)**

Rok	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Żywność i zwierzęta żywe	2,0	1,4	2,5	1,6	1,8	2,5	2,7
Napoje i tytoń	0,2	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,3
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	4,1	3,6	3,1	3,1	3,3	3,2	3,7
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	61,5	65,7	63,0	65,6	67,0	70,3	67,1
Oleje roślinne i zwierzęce	0,1	0,2	0,3	0,1	0,2	0,4	0,3
Chemikalia i produkty pokrewne	4,2	4,7	4,1	4,0	4,2	4,7	6,4
Towary przemysłowe wg. Surowca	15,4	12,0	12,3	11,2	9,9	10,9	12,5
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	3,8	3,4	3,6	2,8	2,3	3,5	5,1
Wyroby różne	0,6	0,6	0,7	0,6	0,4	0,9	1,2
Towary i transakcje niesklasyfikowane	8,1	8,2	10,1	10,8	10,8	3,4	0,7

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD, [unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx](http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx) (25.08.2014).

**Tabela 13.5. Struktura towarowa importu Rosji w latach 2007–2013 (w %)**

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Żywność i zwierzęta żywe	10,2	10,0	14,1	13,1	11,4	10,4	11,3
Napoje i tytoń	1,2	1,1	1,4	1,2	1,1	1,1	1,1
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw	2,4	2,6	2,8	2,5	2,8	2,7	2,8
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne	1,2	1,5	1,7	1,7	2,4	1,6	1,8
Oleje roślinne i zwierzęce	0,6	0,6	0,6	0,7	0,6	0,5	0,4
Chemikalia i produkty pokrewne	10,3	9,8	13,0	12,7	11,8	11,4	12,0
Towary przemysłowe wg. surowca	13,5	13,0	12,9	13,3	13,3	13,3	13,4
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy	45,2	47,4	37,4	40,2	42,7	44,8	42,4
Wyroby różne	13,6	12,2	13,2	13,0	12,2	12,6	13,7
Towary i transakcje niesklasyfikowane	1,8	1,8	2,9	1,6	1,7	1,6	1,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie UNCTAD, [unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx](http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx) (25.08.2014).

## 13.4. Podsumowanie

Analiza przeprowadzona w opracowaniu pozwala na określenie kilku wniosków.

- 1) Kryzys gospodarczy w Rosji był z jednej strony spowodowany przeniesieniem niekorzystnych zjawisk z otoczenia międzynarodowego (czynniki zewnętrzne). Wymienić tu można przede wszystkim sytuację na międzynarodowych rynkach finansowych, spadkowe tendencje poziomu cen na surowce energetyczne na rynkach zagranicznych oraz spadek popytu na tych rynkach na rosyjską ropę naftową i gaz ziemny. Z drugiej natomiast strony przyczyny miały charakter wewnętrzny i wynikały ze specyficznych cech gospodarki rosyjskiej. Taki charakter można przypisać między innymi problemom z płynnością w systemie bankowym, deprecjacji rubla wobec walut wymienialnych, niskiej konkurencyjności eksportu rosyjskiego, dużego uzależnienia koniunktury gospodarczej i stanu budżetu od sytuacji firm z sektora wydobywczego oraz skłonności popytu wewnętrznego do reagowania na pogorszenie koniunktury.
- 2) Wystąpienie zbioru tych czynników wywołało w drugiej połowie 2008 r. zaburzenia na rynku finansowym Rosji, które dość szybko przeniosły się na sferę realną. W 2009 r. nastąpił duży spadek realnego PKB na poziomie znacznie wyższym niż w gospodarkach rozwiniętych. Zastosowane działania antykryzysowe, a przede wszystkim poprawa sytuacji na międzynarodowych rynkach surowców energetycznych pozwoliły gospodarce rosyjskiej powrócić na ścieżkę wzrostu gospodarczego już w 2010 r.
- 3) W analizowanym okresie wystąpiła silna zależność między tempem wzrostu gospodarczego a dynamiką obrotów handlu zagranicznego, szczególnie eksportu. Z kolei wartość i dynamika rosyjskiego eksportu były silnie skorelowane ze zmianami cen ropy naftowej i gazu ziemnego. Występowanie tych zależności świadczy o silnym uzależnieniu gospodarki rosyjskiej od eksportu surowców energetycznych.
- 4) W analizowanym okresie Rosja miała wysokie dodatnie saldo bilansu obrotów handlowych. Kryzys wywołał wprawdzie spadek jego wartości, ale nie wpłynął na pozytywną ocenę oddziaływania na gospodarkę.
- 5) W okresie kryzysu i pierwszych latach po kryzysie nie wystąpiły znaczące zmiany struktury geograficznej wymiany handlowej Rosji. Tempo zmian eksportu i importu było podobne w relacjach ze wszystkimi najważniejszymi partnerami handlowymi. Pewne zmiany dotyczyły jedynie udziału krajów Unii Europejskiej (spadek) i Chin (wzrost).
- 6) Zmiany w strukturze towarowej eksportu były powiązane ze stanem koniunktury przez wahania poziomu cen surowców energetycznych. Natomiast najpoważniejsze

zmiany w strukturze towarowej importu wynikały przede wszystkim z czynników koniunkturalnych.

Ograniczona objętość niniejszego rozdziału nie pozwoliła na bardziej szczegółową analizę rosyjskiego handlu zagranicznego. Uwaga ta dotyczy szczególnie aspektów związanych z konkurencyjnością eksportu i perspektywami dalszego rozwoju wymiany handlowej. Pozostaje to jednak przedmiotem zainteresowania autora i zostanie podjęte w przyszłych publikacjach.

## Literatura

Centralny Bank Rosji, [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru) (28.06.2015).

Falkowski K. [2013], *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarek Białorusi, Rosji i Ukrainy*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

Mitęga-Niestrój K., Puszer B. [2013], *Globalny kryzys finansowy a kraje BRIC*, CeDeWu, Warszawa.

Państwowy Komitet Statystyki Federacji Rosyjskiej, [www.gks.ru](http://www.gks.ru) (28.06.2015).

UNCTAD, [www.unctadstat.unctad.org](http://www.unctadstat.unctad.org) (28.06.2015).

Żukowska H. [2010], *Rozważania o gospodarce Rosji na przełomie XX i XXI wieku*, w: *Rosja. Ambicje i możliwości w XXI wieku*, red. K.A. Kłosiński, Wydawnictwo KUL, Lublin.

---

## STRESZCZENIE

---

Przyczyny kryzysu w gospodarce rosyjskiej tkwiły w czynnikach zewnętrznych wynikających ze zmian w otoczeniu międzynarodowym, a także w czynnikach wewnętrznych, które były determinowane przez specyficzne cechy gospodarki. Kryzys spowodował znacznie silniejszy spadek wartości PKB w Rosji niż w gospodarkach krajów rozwiniętych. Można postawić tezę, że wzrost gospodarczy Rosji jest silnie uzależniony od sytuacji w handlu zagranicznym. Ta natomiast zależy od wielkości popytu i poziomu cen na surowce energetyczne na rynkach zagranicznych. Niniejsze opracowanie ma na celu określenie zmian, które wystąpiły w handlu zagranicznym Rosji w latach 2008–2013. Wskazuje także na zależności, które występowały między wartością, dynamiką i saldem wymiany handlowej a stanem koniunktury w gospodarce rosyjskiej. Przeprowadzona analiza potwierdza duże uzależnienie tempa wzrostu gospodarczego od dynamiki rosyjskiego eksportu. Ze względu na strukturę towarową eksportu zdominowaną przez surowce energetyczne można wskazać na utrzymywanie się surowcowego charakteru gospodarki. Analiza obrotów handlu zagranicznego Rosji prowadzi do wniosku, że w okresie kryzysu i w pierwszych latach po kryzysie nie wystąpiły znaczące zmiany struktury geograficznej wymiany handlowej Rosji. Wskazać można natomiast zmiany,

które zaszły w strukturze towarowej handlu. W strukturze eksportu nastąpił dalszy wzrost udziału grupy paliw mineralnych, co świadczy o wzroście uzależnienia eksportu i w dużym stopniu koniunktury w gospodarce od wahań poziomu cen surowców energetycznych. Natomiast najważniejsze zmiany w strukturze towarowej importu wynikały przede wszystkim z wpływu czynników koniunkturalnych.

**Słowa kluczowe:** gospodarka Rosji, kryzys gospodarczy, handel zagraniczny, eksport, import

---

## ABSTRACT

---

### CHANGES IN FOREIGN TRADE OF RUSSIA IN THE TIME OF ECONOMIC CRISIS AND COMING OUT FROM CRISIS

The crisis in the Russian economy was due to the impact of external factors resulting from changes in the international environment. It also resulted from internal factors determined by the specific characteristics of the economy. The crisis has caused a much stronger decline in GDP in Russia than in developed economies. It can be hypothesized that Russia's economic growth is heavily dependent on a situation in foreign trade. This however depends on the size of demand and the level of prices for energy resources in foreign markets. The study aims to determine the changes that occurred in the foreign trade of Russia in the years 2008–2013. It also indicates the dependencies that were existing between the value, dynamics and balance of trade and the situation of the Russian economy. The analysis carried out in the paper confirms the large dependence of economic growth on the dynamics of Russian exports. Taking into account the structure of commodity exports, dominated by energy resources, one can point to the persistence of raw nature of the economy. The analysis of foreign trade flows of Russia leads to the conclusion that during the crisis and the first years after the crisis, there were no significant changes in the geographical structure of Russian trade. But there are changes that have occurred in the structure of commodity trade. In the structure of exports we can observe a continued increase of a share of mineral fuels. This shows that both export and economic situation depend to a large extent on fluctuations in prices of energy commodities. In contrast, the most serious changes in the commodity structure of imports resulted primarily from the impact of the current economic situation.

**Key words:** Russian economy, economic crisis, foreign trade, exports, imports

## 14. ZMIANY W POLSKIM HANDLU Z ZAGRANICĄ PO DZIESIĘCIU LATACH CZŁONKOSTWA W UE

### 14.1. Wprowadzenie<sup>1</sup>

Członkostwo Polski w Unii Europejskiej i porozumienia przedakcesyjne<sup>2</sup> istotnie zmieniły wielkość oraz strukturę geograficzną i rzeczową polskiego handlu z zagranicą. Polska uzyskała swobodny dostęp do rynku UE i dostosowała się do unijnych norm i standardów. Akcesja, także w fazie jej przygotowywania, przyczyniła się do napływu inwestycji zagranicznych (Polska zyskała wiarygodność jako państwo o stabilnym systemie własności i przewidywalnej polityce gospodarczej). W efekcie nastąpiła modernizacja gospodarki i zwiększenie międzynarodowej konkurencyjności polskich produktów.

Opracowanie ma na celu analizę zmian, które w ciągu dziesięciu lat polskiego członkostwa w Unii Europejskiej (2004–2013) zaszły w polskim handlu z zagranicą. Uwagę koncentrujemy na wymianie towarowej. Osobno badamy import i eksport, gdyż ich zmiany różnią się wielkością i kierunkiem, a oba strumienie handlu ilustrują odmienne zjawiska ekonomiczne.

---

\* Prof. dr hab., Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

\*\* Dr hab., Uniwersytet Warszawski, Katedra Makroekonomii i Teorii Handlu Zagranicznego.

<sup>1</sup> Projekt został sfinansowany ze środków Narodowego Centrum Nauki, przyznanych na podstawie decyzji nr DEC-2013/11/B/H54/02126.

<sup>2</sup> W grudniu 1991 r. Polska zawarła z Europejską Wspólnotą Gospodarczą (EWG) umowę o stowarzyszeniu (Układ Europejski). Jego część handlowa (Umowa Przejściowa) obowiązywała od marca 1992 r. Zgodnie z nią Polska i państwa EWG miały w ciągu dziesięciu lat utworzyć strefę wolnego handlu artykułami przemysłowymi. Po wejściu w życie umowy Polska zniosła cła na prawie 29% wartości importu z UE, utrzymując bariery w imporcie, m.in. samochodów oraz artykułów rolnych i spożywczych (szerzej zob. Unia Europejska 1997, s. 150, 214–215, 381–386; Czarny, Śledziwska 2009, s. 174–182). Większość polskich towarów uzyskała dostęp do rynku unijnego w styczniu 1996 r. Unia Europejska utrzymała jednak ograniczenia w handlu tzw. produktami wrażliwymi, głównie praco- albo surowcochłonnymi (żelazo i stal, wyroby chemiczne, tekstylne i spożywcze, obuwie), które stanowiły 43% polskiego eksportu do UE (zob. Rollo, Smith 1993; Gabrisch 2000, s. 214–215).

W dominującej części tego rozdziału oddzielnie analizujemy zmiany w polskiej wymianie towarowej z Unią Europejską i jej państwami członkowskimi oraz z resztą świata, chociaż uważamy, że członkostwo w UE zmieniło polskie możliwości handlowania z całym światem. Zadecydowała o tym m.in. rosnąca jakość polskich produktów odpowiadających unijnym standardom oraz wytwarzanych przez czołowych światowych producentów lokujących fabryki w Polsce. Rozdzielenie tych dwóch typów partnerów handlowych pozwala jednak oceniać konkurencyjność polskich produktów zarówno na rynku z dostępem swobodnym (UE), jak i na rynkach z dostępem ograniczonym barierami (reszta świata). UE traktujemy jak grupę złożoną z 25 państw, czyli w jej kształcie z 2004 r., będącego rokiem akcesji Polski do UE (i pierwszym rokiem objętym naszym badaniem).

Analizujemy również zmiany rzeczowej struktury polskiego handlu z UE i z resztą świata. W szczególności badamy zmiany wartości, udziałów i ujawnionych przewag komparatywnych grup towarowych różniących się przeznaczeniem (konsumpcyjnym lub produkcyjnym) w polskim handlu z pozostałymi członkami UE i z partnerami spoza Unii. W badaniu wykorzystujemy dane statystyczne Eurostatu.

## 14.2. Polski handel z Unią Europejską i resztą świata w latach 2004–2013

Zaczynamy od zbadania zmian polskiego importu i eksportu z dwiema grupami partnerów handlowych: Unią Europejską i resztą świata. W przypadku handlu wewnątrzunijnego (w tabelach, na rysunkach i niekiedy w tekście import/eksport wewnętrzny) mamy do czynienia ze swobodną wymianą towarową, Polska uczestniczy bowiem w Jednolitym Rynku Europejskim. Z kolei w handlu z państwami spoza UE (import/eksport zewnętrzny) występują ograniczenia, które w imporcie wynikają ze wspólnej polityki handlowej UE, zaś w eksporcie są instrumentami protekcji stosowanymi przez partnerów handlowych. Intensywność handlu z UE świadczy o poziomie zintegrowania Polski z pozostałymi państwami członkowskimi, podczas gdy wielkość handlu z partnerami spoza ugrupowania informuje o związkach gospodarczych niezależnych od przynależności do UE. Dokonywane przez Polskę zakupy w krajach trzecich są przy tym często importem niezbędnym (czyli niemożliwym lub trudnym do zastąpienia przez inne źródła dostaw np. ze względu na wysoki koszt). Z kolei eksport zewnętrzny dowodzi zdolności polskich towarów do konkurowania nie tylko w warunkach wolnego handlu, lecz także w wymianie towarowej ograniczanej barierami i w konfrontacji z dostawcami z całego świata.

W latach 2004–2013 nastąpił duży wzrost wartości polskiego eksportu i importu zarówno w handlu z państwami UE, jak i w wymianie towarowej z resztą świata

(tabela 14.1). W sumie wartość polskiego eksportu do państw UE wzrosła ponad dwukrotnie, zaś analogicznego importu prawie dwukrotnie. Wartości eksportu i importu zewnętrznego wzrosły jeszcze bardziej (odpowiednio 3,3 razy i 2,8 razy). O zintegrowaniu Polski z partnerami z UE świadczy wysoki (w eksporcie stale wyższy od 70%, zaś w imporcie od 2010 r. nieco niższy od 70%, przy czym oba strumienie mają tendencję do spadku) udział strumieni wewnętrznych w handlu zagranicznym Polski (rysunek 14.1). Można to uznać za najkrótszy opis dużego znaczenia członkostwa w Unii Europejskiej dla polskiego handlu z zagranicą.

**Tabela 14.1. Import i eksport zewnętrzny i wewnętrzny Polski w latach 2004–2013**  
(w mln EUR)

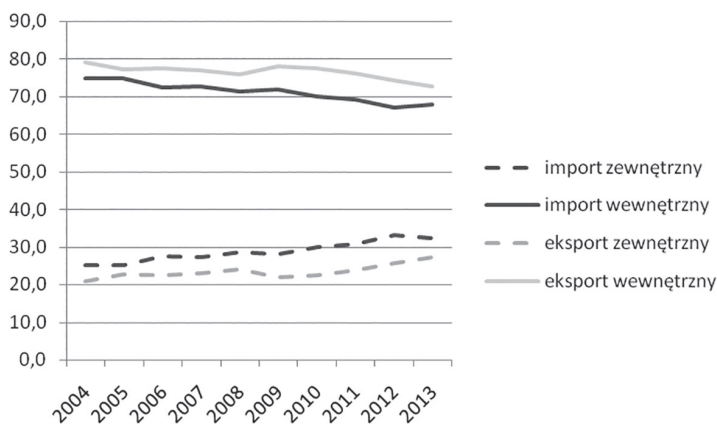
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Import										
zewnątrzny	18 184	20 596	27 918	32 966	40 715	30 059	40 341	46 636	51 217	49 915
wewnętrzny	53 925	61 101	73 221	87 946	101 252	77 096	93 964	104 655	103 717	104 522
Eksport										
zewnątrzny	12 609	16 393	19 911	23 584	28 020	21 605	27 229	32 375	37 337	41 693
wewnętrzny	47 723	55 496	68 318	78 675	87 875	76 261	93 254	103 182	106 946	110 441
Bilans handlowy										
zewnątrzny	-5 575	-4 203	-8 007	-9 382	-12 695	-8 454	-13 113	-14 261	-13 880	-8 222
wewnętrzny	-6 202	-5 605	-4 903	-9 271	-13 377	-835	-710	-1 472	3 228	5 919

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

Największy był przyrost wartości polskiego eksportu do państw UE (prawie 63 mld EUR). Przyrost importu wewnętrznego wyniósł 50,6 mld EUR. Od 2012 r. Polska miała też dodatnie saldo bilansu handlu z państwami UE. Przyrost eksportu zewnętrznego (ponad 29 mld EUR) był z kolei mniejszy od analogicznego przyrostu importu (prawie 32 mld EUR), zaś saldo handlu z krajami trzecimi w całym okresie badania pozostawało ujemne.

W sumie jednak cały polski eksport wzrósł bardziej niż import. To pokazuje poprawę międzynarodowej pozycji polskich towarów. O zwiększeniu ich konkurencyjności świadczy też wspomniana wcześniej poprawa salda bilansu handlowego Polski w handlu z UE. W 2012 r. nadwyżka handlowa zastąpiła względnie duży, choć malejący w czasie deficyt (w 2004 r. ponad 6 mld EUR, w 2008 r. 13,4 mld EUR, zaś w 2011 r. 1,4 mld EUR). Co więcej, po latach pogłębiających się deficytów (w handlu wewnątrz UE i w wymianie towarowej z krajami trzecimi) Polska wreszcie uzyskała nadwyżkę bilansu handlu z UE i ta nadwyżka wykazuje tendencję wzrostową, zaś rekordowy deficyt w handlu z państwami spoza UE osiągnięty w 2011 r. (prawie 14,3 mld EUR) w 2013 r. zmniejszył się o ponad 40%.

Rysunek 14.1. Udziały importu i eksportu zewnętrznego i wewnętrznego Polski w latach 2004–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

O poprawie pozycji polskich towarów na rynku światowym świadczy systematycznie, od 2009 r., rosnący udział eksportu zewnętrznego w całkowitym eksporcie (rysunek 14.1). Okazuje się, że polskie towary dobrze sobie radzą nawet na rynkach, do których dostęp jest ograniczany barierami. Ta zmiana jest korzystna m.in. ze względu na dywersyfikację rynków, na które Polska dostarcza towary, i uniezależnianie się od partnerów z UE.

Tabela 14.2. Udziały Polski w imporcie i eksporcie na zewnątrz i wewnątrz UE-25 w latach 2004–2013 (w %) oraz zmiany udziałów i eksportu netto (w punktach procentowych)

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	Zmiana
Import											
zewnątrzny	1,8	1,7	2,0	2,3	2,6	2,4	2,6	2,7	2,8	2,9	1,2
wewnętrzny	2,8	2,9	3,1	3,5	3,9	3,7	3,9	4,0	3,9	3,9	1,2
Eksport											
zewnątrzny	1,3	1,5	1,7	1,9	2,1	1,9	2,0	2,0	2,2	2,4	1,1
wewnętrzny	2,4	2,6	2,8	3,0	3,3	3,6	3,8	3,8	3,9	4,1	1,7
Eksport netto											
zewnątrzny	-0,5	-0,2	-0,4	-0,4	-0,5	-0,5	-0,7	-0,6	-0,7	-0,6	
wewnętrzny	-0,4	-0,4	-0,3	-0,4	-0,6	-0,2	-0,1	-0,1	0,0	0,1	

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).



W latach 2004–2013 nastąpiły – większe niż 1 punkt procentowy – wzrosty udziałów Polski we wszystkich strumieniach handlu prowadzonego przez UE-25 (tabela 14.2). Największy wzrost udziału zanotował eksport wewnętrzny (1,7 punktu procentowego).

W tabeli 14.2 przedstawiamy również eksport netto definiowany jako różnica między udziałami Polski w unijnym eksporcie i imporcie (wewnętrznym i zewnętrznym) obliczana w punktach procentowych. Znak minus wskazuje na relatywnie większe znaczenie importu niż eksportu w handlu Polski. Z danych dotyczących eksportu netto wynika, że Polska, która od początku członkostwa w UE była względnie ważniejszym importerem niż eksporterem w handlu zarówno wewnątrz UE, jak i w wymianie z państwami spoza ugrupowania, w 2013 r. w handlu wewnętrznym Polska stała się względnie ważniejszym eksporterem niż importerem. Relatywny wzrost znaczenia eksportu w porównaniu z importem, ilustrowany spadkiem ujemnej wartości wskaźnika eksportu wewnętrznego netto, datuje się od 2010 r. W handlu zewnętrznym trwale przeważa import (poza 2005 r. różnica między zewnętrznym eksportem i importem jest znaczna i waha się między  $-0,4$  punktu procentowego i  $-0,7$  punktu procentowego w 2013 r., osiągając wartość  $-0,6$  punktu procentowego).

W ciągu dziesięciu lat członkostwa w UE Polska zwiększyła wartość swojej wymiany towarowej, a także udziały w handlu prowadzonym przez UE. O poprawie pozycji konkurencyjnej polskich towarów świadczy m.in. większy wzrost udziału Polski w unijnym eksporcie niż w imporcie oraz poprawa salda jej bilansu handlu z partnerami z UE. W wymianie towarowej z partnerami spoza UE nadal istotniejszy jest polski udział w imporcie niż w eksporcie (trwale ujemny eksport netto), choć każdy z tych udziałów wzrósł o 1,2 punktu procentowego.

### 14.3. Polska w handlu wewnątrz Unii Europejskiej

W tej części rozdziału sprawdzamy, na ile zmieniły się wartość i struktura geograficzna polskiego importu z i eksportu do państw UE po 2004 r. Badamy również, jak zmieniły się udziały poszczególnych partnerów z UE w handlu Polski. Sprawdzamy też, na ile Polska jest ważnym partnerem handlowym pozostałych państw członkowskich UE.

Z analizy handlu Polski z 24 państwami członkowskimi UE (tabela 14.3) wynika, że w 2013 r. nadwyżki notuje ona w wymianie towarowej z 13 spośród nich (jest to o dwóch partnerów więcej niż w 2004 r.). O dobrym stanie polskiego handlu wewnątrzunijnego świadczą nie tylko te nadwyżki, lecz także to, że w przypadku 9 partnerów nastąpił ich wzrost. Co więcej, w przypadku Litwy duża nadwyżka podwoiła się, zaś w przypadku Wielkiej Brytanii (w handlu z którą w obu badanych

latach Polska notowała rekordowe nadwyżki bilansu handlowego) i Węgier wzrosła ponad siedmiokrotnie. W przypadku 3 państw deficyty z 2004 r. zostały w 2013 r. zastąpione nadwyżkami. Niepokojące jest jednak to, że w przypadku większości państw, z którymi w handlu Polska notowała deficyty w 2004 r., w badanym okresie deficyty te stały się jeszcze większe (tak było w przypadku 7 partnerów). Ogólnie można stwierdzić, że w badanym okresie nastąpiło pogłębianie nierównowag (zarówno deficytów, jak i nadwyżek) w handlu z 16 partnerami z UE.

**Tabela 14.3. Polski import z i eksport do poszczególnych państw członkowskich UE, w latach 2004–2013 (w mln EUR)**

	Import		Eksport		Bilans handlowy	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Austria	1 664	3 512	1 191	2 688	-473	-824
Belgia	2 296	4 932	1 928	3 353	-368	-1578
Cypr	48	242	55	194	7	-48
Czechy	2 744	6 389	2 609	9 391	-135	3001
Dania	1 193	2 043	1 347	2 489	153	446
Estonia	76	151	212	822	136	671
Finlandia	981	1 212	479	1 157	-503	-55
Francja	4 721	6 244	3 640	8 499	-1081	2255
Grecja	163	272	176	539	13	266
Hiszpania	1 785	3 359	1 477	3 377	-307	17
Holandia	3 861	8 797	2 592	6 024	-1269	-2773
Irlandia	281	924	178	486	-104	-437
Litwa	417	1 105	1 019	2 312	602	1207
Luksemburg	131	427	63	170	-67	-257
Łotwa	247	294	361	1 287	113	993
Malta	34	16	38	53	5	37
Niemcy	20 176	40 450	18 092	38 027	-2084	-2422
Portugalia	171	339	383	491	213	152
Słowacja	1 169	4 491	1 077	4 001	-92	-490
Słowenia	473	698	200	475	-273	-224
Szwecja	2 020	3 726	2 109	4 169	89	443
Węgry	1 406	2 830	1 549	3 857	143	1027
Wielka Brytania	2 473	4 248	3 263	9 884	791	5636
Włochy	5 394	7 820	3 685	6 540	-1710	-1280

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

**Tabela 14.4. Udziały państw członkowskich UE w wewnątrzunijnym eksporcie i imporcie Polski w latach 2004–2013 (w %) oraz zmiany udziałów (w punktach procentowych)**

	Import		Eksport		Eksport netto	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Austria	3,1	3,4	2,5	2,4	-0,6	-0,9
Belgia	4,3	4,7	4,0	3,0	-0,2	-1,7
Cypr	0,1	0,2	0,1	0,2	0,0	-0,1
Czechy	5,1	6,1	5,5	8,5	0,4	2,4
Dania	2,2	2,0	2,8	2,3	0,6	0,3
Estonia	0,1	0,1	0,4	0,7	0,3	0,6
Finlandia	1,8	1,2	1,0	1,0	-0,8	-0,1
Francja	8,8	6,0	7,6	7,7	-1,1	1,7
Grecja	0,3	0,3	0,4	0,5	0,1	0,2
Hiszpania	3,3	3,2	3,1	3,1	-0,2	-0,2
Holandia	7,2	8,4	5,4	5,5	-1,7	-3,0
Irlandia	0,5	0,9	0,4	0,4	-0,1	-0,4
Litwa	0,8	1,1	2,1	2,1	1,4	1,0
Luksemburg	0,2	0,4	0,1	0,2	-0,1	-0,3
Łotwa	0,5	0,3	0,8	1,2	0,3	0,9
Malta	0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0
Niemcy	37,4	38,7	37,9	34,5	0,5	-4,2
Portugalia	0,3	0,3	0,8	0,4	0,5	0,1
Słowacja	2,2	4,3	2,3	3,6	0,1	-0,7
Słowenia	0,9	0,7	0,4	0,4	-0,5	-0,2
Szwecja	3,7	3,6	4,4	3,8	0,7	0,2
Węgry	2,6	2,7	3,2	3,5	0,6	0,8
Wielka Brytania	4,6	4,1	6,8	9,0	2,3	4,9
Włochy	10,0	7,5	7,7	5,9	-2,3	-1,6

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

W badanym okresie zmieniło się też znaczenie poszczególnych państw członkowskich w polskim eksporcie i imporcie wewnątrz UE mierzone ich udziałami w polskim eksporcie i imporcie do UE (tabela 14.4). Olbrzymie znaczenie mają Niemcy. Ich udział w polskim imporcie z państw UE wzrósł z 37,4% w 2004 r. do 38,7% w 2013 r. Ich udział w polskim eksporcie do Unii spadł natomiast o 3,4 punkty procentowe do 34,5% w 2013 r. W sumie państwa dawnej piętnastki mają względnie większe udziały w polskim handlu w ramach UE niż nowi członkowie, chociaż udziały tych pierwszych mają raczej tendencję do spadku niż do wzrostu, zaś ostatnich wręcz przeciwnie.

Niemcy są stale niekwestionowanym numerem 1 w polskim imporcie i eksporcie. Inni główni unijni partnerzy Polski w badanym okresie również pozostają ci sami, choć zmieniają się zajmowane przez nich pozycje. I tak Włochy, które w 2004 r. były drugim co do wielkości unijnym dostawcą towarów do Polski i odbiorcą jej produktów, w 2013 r. nie obroniły pozycji ani w imporcie, ani w eksporcie. W imporcie ich miejsce zajęła Holandia. W polskim eksporcie w 2013 r. spadły na pozycję piątą, oddając miejsce drugie Wielkiej Brytanii (kolejne miejsca zajęły Czechy i Francja). Poprawa pozycji Wielkiej Brytanii wśród odbiorców polskich towarów jest najpewniej związana z polską emigracją. Polacy, choćby czasowo mieszkający na Wyspach lub mający tam rodziny, zaczęli kupować polskie towary i upowszechniać informacje o ich zaletach wśród tamtejszych mieszkańców. Równocześnie Wielka Brytania stała się ważnym dostawcą towarów na rynek polski. Coraz wyższe miejsca w pierwszej piątce polskich partnerów handlowych z UE zajmują Czechy, które jako jedyne spośród nowych państw członkowskich stały się partnerem handlowym Polski porównywalnym z państwami dawnej piętnastki. Czechy awansowały w imporcie wewnętrznym z piątego miejsca na czwarte po wzroście udziału o 1 punkt procentowy, zaś w eksporcie wewnętrznym z pozycji piątej na trzecią (wzrost udziału o 3 punkty procentowe).

W tabeli 14.4 przedstawiamy też polski eksport netto, czyli różnicę udziałów eksportu z Polski do poszczególnych państw UE i importu z nich do Polski (w punktach procentowych). Tak rozumiany eksport netto określa pozycję konkurencyjną Polski (lepszą, gdy jest dodatni, i gorszą niż partnera, gdy jest ujemny). Z tej analizy wynika, że w 2004 r. w handlu z 12 państwami, czyli z połową badanych partnerów z UE, Polska miała względnie większe udziały w eksporcie do niż w imporcie od nich (dodatni eksport netto). W 2013 r. dodatni eksport netto Polska notuje w handlu z 11 partnerami, straciła bowiem przewagę udziału eksportu nad udziałem importu w handlu z kluczowym partnerem, czyli Niemcami. W przypadku 6 spośród wspomnianych partnerów, w handlu z którymi przeważa udział polskiego eksportu, polski eksport netto się zwiększył. Największy był wzrost eksportu netto w handlu z Wielką Brytanią i Czechami (odpowiednio: 2,6 i 2 punkty procentowe).

Równocześnie zwiększyła się liczba państw członkowskich, w handlu z którymi Polska miała większy udział w imporcie niż w eksporcie (z 10 w 2004 r. do 12 w 2013 r.). Do ich grona dołączyły wspomniane wcześniej Niemcy, Cypr, w którego przypadku równowagę zastąpił niewielki deficyt, oraz Słowacja, w której przypadku dodatni eksport netto z 2004 r. został w 2013 r. zastąpiony ujemnym eksportem netto (odwrotnie niż w przypadku Francji notującej najpierw ujemny, a następnie dodatni eksport netto).

Ogólnie można stwierdzić, że w 2013 r. w przypadku 11 spośród 24 partnerów handlowych z UE eksport netto potwierdza, a nawet wzmacnia kierunek obserwowany w 2004 r. (dodatni lub ujemny). Rośnie potencjał eksportowy Polski, jednak najbardziej zyskuje ona w handlu z częścią państw sąsiedzkich, które od 2004 r. są członkami UE

(Czechy, państwa bałtyckie). Gorzej jest ze zdobywaniem rynków najwyżej rozwiniętych państw UE, w tym zwłaszcza państw strefy euro. Wyjątkiem jest Francja, z którą w handlu Polska ma dodatni i duży eksport netto. Jednak przyczyną nie jest szczególna poprawa konkurencyjności polskich towarów, lecz raczej pogorszenie pozycji Francji w handlu światowym [szerzej zob. Czarny, Śledziwska 2012, s. 63–75]. Handel z Polską odzwierciedla zatem zjawisko występujące także w wymianie towarowej Francji z innymi krajami. Bardzo poprawiła się pozycja eksportowa Polski na rynku Wielkiej Brytanii mimo względnie dużej odległości geograficznej i tradycyjnych związków gospodarczych Wielkiej Brytanii z jej byłymi koloniami, nie zaś z Europą Środkową. To świadczy, naszym zdaniem, o sile wpływu emigracji na handel. Równocześnie Polska traci pozycję na rynku niemieckim, co z jednej strony jest niepokojące, gdyż jest to tradycyjny odbiorca polskich towarów i państwo o wielkim potencjale ekonomicznym. Z drugiej jednak strony taki stan oznacza dekoncentrację polskiego handlu, co uniezależnia Polskę od sytuacji gospodarczej dominującego partnera.

Kolejnym etapem badania zmian, które zaszły w polskim handlu z zagranicą po dziesięciu latach członkostwa w UE, jest sprawdzenie, na ile Polska jest ważnym partnerem handlowym pozostałych państw członkowskich. W tym celu analizujemy zmiany pozycji Polski w ich handlu wewnętrznym. Tym razem prowadzimy więc analizę z punktu widzenia partnerów handlowych Polski. I tak np. przedstawiony w tabeli 14.5 import jest importem państwa określonego w pierwszej kolumnie i zarazem polskim eksportem do tego partnera handlowego. Przy tej okazji analizujemy też eksport i import Polski jako odsetek całego importu i eksportu wewnątrz UE. Obliczamy też średnią unijną opisującą pozycję polskiego handlu w odniesieniu do pojedynczego państwa UE (ostatni wiersz tabeli 14.5).

W badanym okresie udziały Polski zarówno w eksporcie, jak i w imporcie wewnątrz Unii Europejskiej silnie wzrosły. W imporcie do pojedynczego partnera z UE udział Polski zwiększył się z 2,42% w 2004 r. do 4,25% w 2013 r., zaś w eksporcie ten udział wzrósł z 2,83% do 4,13%. W imporcie 18 z 24 partnerów wzrosty udziałów Polski były większe niż 1 punkt procentowy. Rekordowy był wzrost udziału polskich towarów w imporcie do Czech (ponad 5 punktów procentowych). W ogóle udział polskich towarów w imporcie Czech nie tylko znacznie wzrósł, lecz także osiągnął sporą wartość (około 11,5%), co pokazuje dużą wagę polskiego eksportu na ten rynek.

W tym badaniu ponownie daje o sobie znać handlowe znaczenie członkostwa Polski w UE. Udziały Polski zwiększyły się bowiem w imporcie i eksporcie wewnętrznym dominującej większości jej unijnych partnerów. Wyjątkiem były handel z Maltą, import Litwy oraz eksport z Czech, Łotwy i Słowenii. Największy był spadek eksportu z Łotwy do Polski (2,93 punkty procentowe).

W sumie polskie towary stanowią ponad 17% importu Litwy (w 2004 r. prawie 17,5%, co oznacza, że notuje się słabą tendencję spadkową) i ponad 12% importu

Łotwy (w 2004 r. 8,31%; tendencja wzrostowa). Polska ma też względnie duży udział w imporcie Estonii (w 2013 r. 7,16% w porównaniu z 4,3% w 2004 r.). Tak duże znaczenie Polski w imporcie wszystkich trzech państw bałtyckich nie dziwi, gdyż są to małe gospodarki, położone blisko Polski i prowadzące z nią swobodny handel, co sprzyja intensyfikacji wymiany towarowej. Oczywiście dane zawarte w tabeli 14.5 pokazują także, że Polska nie stała się dla państw bałtyckich tak ważnym partnerem handlowym jak dla niej Niemcy.

**Tabela 14.5. Udziały Polski w eksporcie i imporcie wewnątrz UE państw członkowskich w latach 2004–2013 (w %) i zmiany udziałów (w punktach procentowych)**

	Import		Eksport		Zmiany	
	2004	2013	2004	2013	Import	Eksport
Austria	1,61	2,59	2,80	3,97	0,99	1,17
Belgia	1,23	1,59	1,37	2,13	0,36	0,76
Cypr	1,60	3,54	4,46	13,62	1,95	9,16
Czechy	6,48	11,49	6,97	6,90	5,02	-0,07
Dania	3,54	4,85	3,00	4,14	1,31	1,14
Estonia	4,30	7,16	1,78	1,94	2,86	0,16
Finlandia	1,65	3,05	3,26	3,80	1,40	0,54
Francja	1,33	2,39	2,12	2,50	1,06	0,39
Grecja	0,64	2,66	2,21	2,74	2,02	0,53
Hiszpania	0,99	2,40	1,70	2,49	1,41	0,79
Holandia	1,78	2,81	1,78	2,44	1,03	0,66
Irlandia	0,47	1,22	0,50	1,63	0,75	1,13
Litwa	17,48	17,15	8,78	9,19	-0,33	0,42
Luksemburg	0,45	1,00	1,01	3,30	0,55	2,30
Łotwa	8,31	12,18	7,23	4,30	3,87	-2,93
Malta	1,45	1,31	3,01	1,04	-0,14	-1,97
Niemcy	4,54	6,65	4,35	6,85	2,12	2,50
Portugalia	0,95	1,21	0,67	1,12	0,25	0,45
Słowacja	6,16	8,81	6,34	9,61	2,65	3,28
Słowenia	1,76	2,99	5,41	4,55	1,23	-0,86
Szwecja	3,41	4,97	3,38	4,77	1,56	1,40
Węgry	4,74	7,77	4,36	5,46	3,03	1,10
Wielka Brytania	1,42	3,59	1,53	2,32	2,17	0,79
Włochy	2,11	3,41	3,40	4,20	1,30	0,80
UE-24 (średnio)	2,42	4,25	2,83	4,13	1,84	1,29

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

W tym badaniu wyraźnie widoczne jest znaczenie różnic potencjałów gospodarczych partnerów handlowych. Analizowaliśmy właśnie duże znaczenie polskiego eksportu dla państw bałtyckich (wyższe udziały Polski w ich imporcie i eksporcie niż ich udziały w strumieniach polskiego handlu – por. tabele 14.4 i 14.5). Spojrzenie na handel Polski z Niemcami od strony partnera pokazuje, że Polska z udziałem w niemieckim imporcie równym w 2013 r. 6,65% (w eksporcie 6,85%) jest jednym z wielu umiarkowanie ważnych partnerów mających udziały w niemieckim handlu znacznie przewyższające średnią unijną. Udziały Polski w obu strumieniach niemieckiego handlu są ponad pięciokrotnie niższe niż odpowiednie udziały Niemiec w polskiej wymianie towarowej.

Ostatnią w tej części opracowania formą analizy pozycji Polski w handlu międzynarodowym po dziesięciu latach członkostwa w Unii Europejskiej jest badanie głównych odbiorców polskich towarów. Analizujemy wartości i udziały w polskim eksporcie do 10 głównych partnerów w 2013 r. oraz zmiany udziałów i pozycji poszczególnych partnerów, które zaszły od akcesji Polski do UE (zob. tabela 14.6).

**Tabela 14.6. Wartości eksportu do 10 głównych odbiorców polskich towarów (w mln EUR) oraz ich udziały w polskim eksporcie (w %) w 2013 r., zmiany udziałów (w punktach procentowych) oraz zmiany pozycji w latach 2004–2013**

	Wartość	Udział	Zmiana udziału	Zmiana pozycji
Niemcy	38 027	25,00	-4,99	0
Wielka Brytania	9 884	6,50	1,09	2
Czechy	9 391	6,17	1,85	2
Francja	8 499	5,59	-0,45	-1
Rosja	8 110	5,33	1,47	2
Włochy	6 540	4,30	-1,81	-4
Holandia	6 024	3,96	-0,34	-1
Ukraina	4 295	2,82	0,08	2
Szwecja	4 169	2,74	-0,75	-1
Słowacja	4 001	2,63	0,84	6

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

Najważniejszym odbiorcą polskich towarów są Niemcy (one są także numerem 1 w pominiętym tu polskim imporcie) [zob. Eurostat, 28.03.2014]. Mają one 25% udział w polskim eksporcie z wartością tego eksportu przekraczającą 38 mld EUR<sup>3</sup>. To oznacza, że co czwarta złotówka uzyskana przez polskich eksporterów pochodzi

<sup>3</sup> Oczywiście udział Niemiec w całym polskim eksporcie jest niższy niż w eksporcie wewnętrznym opisanym w tabeli 14.4.

z Niemiec. Poza Niemcami czołowe miejsca wśród największych odbiorców zajmują również inne duże państwa członkowskie UE: Wielka Brytania, Francja i Włochy. W ogóle wśród głównych odbiorców towarów z Polski dominują państwa UE-25. Zajmują one 8 z 10 miejsc.

Pozycję drugiego co do wielkości odbiorcy towarów z Polski zajmuje Wielka Brytania<sup>4</sup>. Na miejscu trzecim są Czechy, kolejne po Niemczech państwo sąsiedzkie, z którym Polska intensywnie handluje. Ich udział w polskim eksporcie jest tylko o 0,3 punktu procentowego mniejszy niż udział wyprzedzającej je Wielkiej Brytanii (eksport do tych obu partnerów wykazuje tendencję wzrostową (w latach 2004–2013 przyrosty udziałów Czech o 1,85 punktu procentowego, co jest rekordem w dziesiątce głównych partnerów handlowych Polski, i Wielkiej Brytanii o 1,09 punktu procentowego). Poza Czechami w czołowej dziesiątce odbiorców polskich towarów znalazło się jeszcze tylko jedno państwo należące do nowych członków UE. Jest to zajmująca dziesiąte miejsce Słowacja, która zanotowała rekordową poprawę pozycji w rankingu czołowych odbiorców polskich towarów (w latach 2004–2013 awans o sześć pozycji).

W dziesiątce najważniejszych odbiorców towarów z Polski jest Rosja, która w 2013 r. zajęła piąte miejsce, awansując o dwie pozycje w porównaniu z 2004 r. i zwiększając udział w polskim eksporcie o 1,47 punktu procentowego do 5,33%. Rosnące znaczenie Rosji oznacza, że polski eksport dużo traci w związku z sankcjami nałożonymi na Rosję w następstwie jej konfliktu z Ukrainą<sup>5</sup>. Co więcej w warunkach swobodnego handlu znaczenie Rosji w polskim handlu mogłoby jeszcze wzrosnąć. Tak jest, po pierwsze, ze względu na komplementarność gospodarek Polski i Rosji. Rosja dostarcza bowiem zagranicę głównie surowce, w tym ropę naftową i gaz ziemny, a kupuje w zamian produkty spożywcze i przemysłowe. Po drugie, bliskość geograficzna obu państw sprzyja intensyfikacji ich handlu. Po trzecie, od czasu przyjęcia Rosji do Światowej Organizacji Handlu (*World Trade Organization* – WTO)

---

<sup>4</sup> Znaczna część polskiego eksportu dokonuje się za pośrednictwem sieci supermarketów (co jest przykładem pozytywnego wpływu poziomych FDI na handel międzynarodowy). Polskie produkty spożywcze są sprzedawane w Wielkiej Brytanii na pośrednictwem sieci Tesco. Z kolei np. Lidl sprzedaje polską żywność do Bułgarii, Chorwacji, Czech, Rumunii, Słowenii i Węgier [zob. Belka 2013, s. 24–26].

<sup>5</sup> Przypadek Ukrainy jest wyznaczony następującą sekwencją zdarzeń: 16 marca 2014 r. referendum na Krymie; 21 marca ratyfikacja umowy o włączeniu Republiki Krymu w skład Federacji Rosyjskiej (oddzielnie Sewastopol) przez Prezydenta Rosji Władimira Putina; 27 marca 2014 r. przyjęcie przez Zgromadzenie Ogólne ONZ Rezolucji A/RES/68/262 w sprawie Integralności terytorialnej Ukrainy. Krym jest pod względem prawnym częścią Ukrainy od proklamowania przez nią niepodległości w 1991 r. (w 1954 r. został włączony w skład Ukraińskiej SSR i wyłączony z Rosyjskiej FSRR; odrębnie Sewastopol). Po rozpadzie ZSRR granice państw, które proklamowały niepodległość, były zgodne z wcześniejszymi liniami podziałów administracyjnych. Wyjątkiem był wspomniany wcześniej Sewastopol, który przy odmiennych ustaleniach stałby się niezdolną do funkcjonowania eksklawą Rosji na terytorium Ukrainy). Te granice uzyskały uznanie międzynarodowe i na wyznaczonym nimi terytorium niepodległe państwa sprawowały efektywnie zwierzchnictwo terytorialne. Zarazem na Krymie i w wielu innych miejscach ujawniły się grupy ludności, które nie podzielały aspiracji niepodległościowych – w tym przypadku Ukraińców/Ukrainy – uznając się za obywateli *de facto* (nieistniejącego) ZSRR lub Rosji.



w 2012 r. sukcesywnie są likwidowane bariery handlowe ograniczające jej wymianę towarową. Konflikt Rosji z Ukrainą ma zatem dla Polski duże znaczenie nie tylko polityczne, lecz także gospodarcze. Dodatkową przyczyną takiego stanu jest to, że drugim pozaunijnym partnerem handlowym Polski należącym do czołowej dziesiątki jest właśnie, zajmująca ósme miejsce, Ukraina.

Chiny, będące światowym liderem eksportu i ważnym importerem w skali globalnej, w eksporcie Polski lokują się poza czołową dwudziestką [zob. Eurostat 28.03.2014]. Także to pokazuje znaczenie handlu wewnętrznego z punktu widzenia nowych państw członkowskich, w tym zwłaszcza interesującej nas Polski.

#### 14.4. Struktura rzeczowa handlu Polski w latach 2004–2013

W tej części rozdziału analizujemy zmiany struktury rzeczowej polskiego importu i eksportu. Produkty dzielimy według ich przeznaczenia na siedem grup towarowych (zob. np. tabela 14.7). Ponownie osobno badamy handel Polski z państwami członkowskimi UE i z państwami spoza ugrupowania. Analizujemy zarówno wartości, jak i udziały poszczególnych grup towarowych w polskim imporcie i eksporcie. Zmiany w imporcie pokazują skalę zależności Polski od zakupu każdego typu towarów za granicą. Z kolei zmiany w eksporcie wskazują rozwijające się i schyłkowe branże stanowiące specjalizacje eksportowe Polski. Tę część uzupełnia badanie ujawnionych przewag i niekorzyści komparatywnych w handlu Polski. Wykorzystujemy nomenklaturę BEC o względnie wysokim stopniu agregacji.

**Tabela 14.7. Wartości importu i eksportu wewnętrznego Polski oraz salda bilansu handlowego w latach 2004 i 2013 w podziale na grupy towarowe według ich przeznaczenia (w mln EUR)**

	Import		Eksport		Bilans handlowy	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Żywność i napoje	2 479	9 658	3 503	12 359	1 024	2 701
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	21 147	38 714	13 836	32 103	-7 310	-6 610
Paliwa i smary	1 351	2 486	2 830	5 211	1 479	2 725
Dobra inwestycyjne	12 813	22 958	5 695	15 881	-7 118	-7 077
Środki transportu, samochody osobowe	9 887	14 802	12 169	20 646	2 281	5 844
Towary konsumpcyjne	6 190	15 194	9 630	24 183	3 440	8 989
Towary ginw <sup>a</sup>	47	33	56	58	9	25
Razem	53 925	104 522	47 723	110 441	-6 202	5 919

<sup>a</sup> ginw – gdzie indziej niewymienione.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

W podrozdziale 1 pisaliśmy o wzroście wartości zarówno polskiego importu, jak i eksportu wewnątrz UE (zob. komentarz do tabeli 14.1). Analizując dane zawarte w tabeli 14.7 możemy stwierdzić, że tak jest w prawie wszystkich grupach towarowych (wyjątek: import towarów gdzie indziej niewymienionych (ginw)). W polskim imporcie i eksporcie do państw UE oraz w eksporcie do partnerów spoza UE na początku i na końcu badanego okresu dominują towary zaopatrzeniowe dla przemysłu (zob. tabele 14.7–14.10). Jednak pomimo dużego wzrostu wartości handlu nimi (o 18,3 mld EUR w eksporcie i o 17,6 mld EUR w imporcie wewnątrz UE) ich udział w polskim imporcie wewnątrzunijnym zmniejszył się o 2,2 punkty procentowe (w eksporcie wzrósł o 0,1 punktu procentowego – zob. tabela 14.8). Zmniejszył się również (o 700 mln EUR) polski deficyt w handlu tymi produktami z partnerami z UE, choć i tak pozostał drugi co do wielkości wśród wszystkich badanych grup towarowych (w 2013 r. 6,6 mld EUR). Polski eksport towarów zaopatrzeniowych dla przemysłu do państw spoza UE nie jest liderem tej części polskiego handlu, choć zwiększył się w latach 2004–2013 o 6,2 mld EUR przy równoczesnym wzroście ich importu o 6,3 mld EUR. Jednak udziały tych dóbr zmniejszyły się zarówno w eksporcie (o 6,9 punktów procentowych), jak i w imporcie (o 3,7 punkty procentowe).

**Tabela 14.8. Udziały grup towarowych o różnym przeznaczeniu w imporcie i eksporcie wewnętrznym Polski w latach 2004 i 2013 (w %), zmiany udziałów i eksport netto (w punktach procentowych)**

	Import		Eksport		Eksport netto		Zmiana	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013	Import	Eksport
Żywność i napoje	4,6	9,2	7,3	11,2	2,7	2,0	4,6	3,8
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	39,2	37,0	29,0	29,1	-10,2	-8,0	-2,2	0,1
Paliwa i smary	2,5	2,4	5,9	4,7	3,4	2,3	-0,1	-1,2
Dobra inwestycyjne	23,8	22,0	11,9	14,4	-11,8	-7,6	-1,8	2,4
Środki transportu, samochody osobowe	18,3	14,2	25,5	18,7	7,2	4,5	-4,2	-6,8
Towary konsumpcyjne	11,5	14,5	20,2	21,9	8,7	7,4	3,1	1,7
Towary ginw <sup>a</sup>	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,0	-0,1	-0,1
Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	0,0	0,0	0,0	0,0

<sup>a</sup> ginw – gdzie indziej niewymienione.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

W eksporcie, zarówno wewnątrzunijnym, jak i pozaunijnym, drugą pozycję w 2004 r. zajmowały środki transportu, które – pomimo wzrostu wartości eksportu do partnerów z UE o 8,5 mld EUR – w 2013 r. spadły na pozycję trzecią, tracąc prawie 7 punktów procentowych udziału w tym eksporcie. W eksporcie do partnerów spoza UE ich pozycja nie zmieniła się, a udział wzrósł o 1,6 punktu procentowego. Ta grupa

towarowa jest ważna dla polskiego handlu także dlatego, że Polska osiąga rosnącą nadwyżkę. W handlu z państwami członkowskimi w obu latach badania była ona druga co do wielkości i zanotowała prawie 2,6-krotny wzrost, natomiast w handlu pozaunijnym ta nadwyżka osiągnęła pozycję drugą dopiero w 2013 r. po 8,6-krotnym wzroście (w 2004 r. była na pozycji trzeciej).

Z pozycji trzeciej na drugą w polskim eksporcie do partnerów z UE awansowały towary konsumpcyjne, które notują również największą nadwyżkę eksportu nad importem w obu latach badania. Największą nadwyżkę notuje ta grupa również w handlu z państwami trzecimi.

W polskiej gospodarce zatem, a w konsekwencji i w eksporcie, istotne miejsce zajmują produkty o dość dużym zaawansowaniu technologicznym. Tak jest m.in. dzięki przyjęciu przez polskie firmy norm i standardów unijnych oraz dzięki napływowi bezpośredniego kapitału zagranicznego.

Osobnej analizy wymaga, naszym zdaniem, żywność i napoje, których wartość eksportu do państw UE wzrosła w badanym okresie 3,5 razy, co stanowi rekordowy wzrost wartości w badanych grupach. Polska notuje też dużą i rosnącą nadwyżkę handlową w ich wymianie w ramach UE (2004 r.: 1 mld EUR; 2013 r.: 2,7 mld EUR) i jeszcze większą i silniej rosnącą nadwyżkę w handlu z partnerami spoza UE (2004 r.: 445 mln EUR; 2013 r.: 3 mld EUR, co oznacza prawie siedmiokrotny wzrost).

**Tabela 14.9. Wartości importu i eksportu zewnętrznego Polski oraz salda bilansu handlowego w latach 2004 i 2013 w podziale na grupy towarowe według ich przeznaczenia (w mln EUR)**

	Import		Eksport		Bilans handlowy	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013
Żywność i napoje	862	1 562	1 307	4 613	445	3 052
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	4 673	10 977	3 931	10 142	-742	-835
Paliwa i smary	5 206	15 121	385	1 716	-4 821	-13 405
Dobra inwestycyjne	3 311	9 186	1 950	7 961	-1 361	-1 225
Środki transportu, samochody osobowe	2 204	5 781	2 619	9 341	415	3 561
Towary konsumpcyjne	1 898	4 176	2 371	7 730	473	3 554
Towary ginw <sup>a</sup>	30	91	46	162	17	71
Razem	18 184	49 915	12 609	41 693	-5 575	-8 222

<sup>a</sup> ginw – gdzie indziej niewymienione.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

Jeśli idzie o polski import z UE, to pozycję drugą zajmują w nim dobra inwestycyjne. W badanym okresie ich import wzrósł o ponad 10 mld EUR. To świadczy o dużym udziale Polski w międzynarodowych sieciach produkcyjnych, zwłaszcza

tworzonych wewnątrz UE. O udziale w nich Polski świadczy też wysoka pozycja produktów zaopatrzeniowych dla przemysłu, zwłaszcza w handlu z UE. To nie oznacza, że dobra inwestycyjne nie są ważnym produktem w imporcie do Polski spoza UE. Wartość tego importu wzrosła bowiem prawie 2,8 razy, choć w 2013 r. pozostawała ponad 2 razy mniejsza niż analogiczna wartość importu z UE.

Na pozycji trzeciej w polskim imporcie do państw UE w badanym okresie nastąpiła zmiana. W 2004 r. tę pozycję zajmowały środki transportu, zaś w 2013 r. przypadła ona towarom konsumpcyjnym, które zanotowały prawie 2,5-krotny wzrost wartości importu. Tak dynamiczny wzrost importu dóbr konsumpcyjnych z państw UE może świadczyć o wzroście zamożności mieszkańców Polski i upodabnianiu się struktury ich konsumpcji do wzorców znanych z pozostałych państw UE. Ponieważ podobnie duży był wzrost eksportu dóbr konsumpcyjnych z Polski do państw UE, można wnioskować o wzroście handlu wewnątrzgałęziowego w tej grupie produktów. Podobną tendencję można zanotować w przypadku środków transportu i dóbr inwestycyjnych [szczegółowo na temat zmian w polskim handlu wewnątrzgałęziowym w latach 2003–2011 zob. np. Molendowski, Polan 2013, s. 63–80].

**Tabela 14.10. Udziały grup towarowych o różnym przeznaczeniu w imporcie i eksporcie zewnętrznym Polski w latach 2004 i 2013 (w %), zmiany udziałów i eksport netto (w punktach procentowych)**

	Import		Eksport		Eksport netto		Zmiana	
	2004	2013	2004	2013	2004	2013	Import	Eksport
Żywność i napoje	4,7	3,1	10,4	11,1	5,6	7,9	-1,6	0,7
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	25,7	22,0	31,2	24,3	5,5	2,3	-3,7	-6,9
Paliwa i smary	28,6	30,3	3,1	4,1	-25,6	-26,2	1,7	1,1
Dobra inwestycyjne	18,2	18,4	15,5	19,1	-2,7	0,7	0,2	3,6
Środki transportu, samochody osobowe	12,1	11,6	20,8	22,4	8,6	10,8	-0,5	1,6
Towary konsumpcyjn <sup>e</sup>	10,4	8,4	18,8	18,5	8,4	10,2	-2,1	-0,3
Towary ginwa	0,2	0,2	0,4	0,4	0,2	0,2	0,0	0,0

<sup>a</sup> ginw – gdzie indziej niewymienione.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

Podsumowując analizę struktury rzeczowej polskiego handlu z zagranicą, należy podkreślić dość dużą dywersyfikację rodzajów produktów zarówno w eksporcie, jak i w imporcie. Jest ona ważna, gdyż, po pierwsze, czyni strumienie handlu niezależnymi od sytuacji na pojedynczych rynkach międzynarodowych. Po drugie, zmniejsza zależność handlu od zmian *terms of trade* [zob. Belka 2013, s. 20–21]. Istotna jest też względna stabilność, a nawet poprawa struktury polskiego handlu, w tym zwłaszcza eksportu, co oznacza, że nie bazuje ona na przypadkowych, krótkookresowych

wahaniach cen ani innych cech rynków, lecz na długookresowym rachunku ekonomicznym. W polskim handlu jest widoczna dominacja produktów przetworzonych i równoczesny wzrost ich eksportu i importu, co może świadczyć o intensywności handlu wewnątrzgałęziowego.

Tabela 14.11. Indeksy ujawnionych przewag komparatywnych w polskim imporcie i eksporcie z państwami członkowskimi UE w latach 2004 i 2013

	Import		Eksport	
	2004	2013	2004	2013
Żywność i napoje	0,6	0,9	0,9	1,1
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	1,3	1,2	1,0	0,9
Paliwa i smary	0,5	0,3	1,3	0,5
Dobra inwestycyjne	1,1	1,2	0,6	0,8
Środki transportu, samochody osobowe	0,9	0,9	1,3	1,2
Towary konsumpcyjne <sup>a</sup>	0,8	1,0	1,3	1,5
Towary ginwa	0,3	0,1	0,3	0,2

<sup>a</sup> ginw – gdzie indziej niewymienione.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

W kolejnym, ostatnim już badaniu porównujemy struktury polskiego importu i eksportu ze strukturami importu i eksportu wewnątrz UE wszystkich państw członkowskich. W tym celu tworzymy indeksy ujawnionych przewag komparatywnych (*revealed comparative advantage* – RCA) [zob. Balassa 1965] obliczanych jako ilorazy udziałów w imporcie (eksporcie) dóbr z danej grupy towarowej w handlu Polski z państwami UE i udziałów tej grupy dóbr w całym eksporcie (imporcie) wewnętrznym UE (tabela 14.11). Następnie podobne wskaźniki obliczamy w odniesieniu do handlu zewnętrznego Polski (tabela 14.12). W ten sposób określamy relatywną pozycję Polski w eksporcie poszczególnych grup towarowych na tle innych eksporterów z UE. Wskaźniki równe 1 informują o takiej samej pozycji polskich towarów (w eksporcie lub imporcie) jak towarów ze wszystkich państw członkowskich UE. Wskaźniki większe od 1 oznaczają większe udziały danego towaru w polskim eksporcie niż w eksporcie wszystkich członków UE. Dowodzą one komparatywnej przewagi Polski nad partnerami unijnymi (odpowiednio: w eksporcie wewnętrznym – tabela 14.11 – i zewnętrznym – tabela 14.12). Z kolei wskaźniki mniejsze od 1 świadczą o względnie mniejszym udziale danej grupy produktowej w polskim eksporcie w stosunku do udziałów w eksporcie całej Unii i są interpretowane jako przejaw braku korzyści.

Wskaźniki dotyczące importu mają inną wymowę. Dowodzą one braku korzyści komparatywnych (*comparative disadvantage*). Im większa jest wartość tych wskaźników, tym większy jest względny udział danej grupy produktowej w polskim imporcie

w porównaniu ze średnią unijną. Wskaźniki bliskie zeru pokazują natomiast względnie mały udział danego produktu w polskim imporcie w porównaniu z jego udziałem w imporcie całej UE i dowodzą braku względnych niekorzyści komparatywnych. Pamiętajmy przy tym, że analiza RCA ma charakter opisowy i nie pozwala określić czynników decydujących o zmianach korzyści komparatywnych.

**Tabela 14.12. Ujawnione przewagi komparatywne w polskim imporcie i eksporcie z państwami spoza UE w latach 2004 i 2013**

	Import		Eksport	
	2004	2013	2004	2013
Żywność i napoje	0,9	0,6	2,1	1,9
Towary zaopatrzeniowe dla przemysłu	1,1	1,0	1,1	0,8
Paliwa i smary	1,6	1,1	0,9	0,6
Dobra inwestycyjne	0,7	1,0	0,5	0,7
Środki transportu, samochody osobowe	1,1	1,4	1,1	1,2
Towary konsumpcyjne <sup>e</sup>	0,7	0,6	1,3	1,4
Towary ginwa	0,2	0,3	0,3	0,5

<sup>a</sup> ginw – gdzie indziej niewymienione.

Źródło: opracowanie własne na podstawie bazy danych Eurostat (28.03.2014).

Towary mające najwyższe udziały w polskim eksporcie, czyli towary zaopatrzeniowe dla przemysłu (zob. tabela 14.8) nie notowały ani w 2004 r., ani w 2013 r. przewagi komparatywnej na rynku UE w porównaniu z innymi unijnymi eksporterami (odpowiednie wskaźniki 1,0 i 0,9). Z kolei na rynkach krajów trzecich miały niewielką przewagę w 2004 r. (wskaźnik RCA równy 1,1), lecz w 2013 r. ją utraciły (0,8). Takie wartości wskaźników RCA świadczą o tym, że Polska wykazuje raczej niekorzyści komparatywne w ich eksporcie. To zdaje się dowodzić ostrej konkurencji producentów zarówno z innych państw UE, jak i spoza ugrupowania. Może też wskazywać na istnienie intensywnej wymiany wewnątrzgałęziowej tych produktów w ramach UE.

Z kolei środki transportu i towary konsumpcyjne, zajmujące ważne miejsce w polskim eksporcie, cechuje duża (a te ostatnie także rosnąca) przewaga komparatywna nad innymi państwami członkowskimi, zarówno na rynku unijnym, jak i pozaunijnym, która uzasadnia ich wysoką pozycję w polskim eksporcie. Jednak największe przewagi w eksporcie na rynki pozaunijne Polska ma w grupie: żywność i napoje. Ta grupa uzyskała też w 2013 r. przewagę komparatywną w polskim handlu z państwami UE. Wydaje się, że Polska nie wykorzystuje tkwiącego w nich potencjału, gdyż nie należą one do czołowych branż w polskim eksporcie. Względnie mały udział tej grupy towarowej w polskim eksporcie do UE nie odzwierciedla przewag komparatywnych, jakie Polska ma w produkcji tych dóbr. Przyczyną jest zapewne

wspólna polityka rolna i narzucone przez nią limity produkcji. Sankcje nakładane przez UE na handel z Rosją utrudnią wykorzystanie tych przewag również na głównym – z punktu widzenia polskiego eksportu – rynku pozaunijnym.

Z badania struktury rzeczowej polskiego handlu przeprowadzonego w tym opracowaniu wynika, że Polska nie ma zbyt wielu przewag komparatywnych. Jednak przyczyną może być nie tyle niska konkurencyjność polskich towarów, ile nadmierny poziom agregacji zastosowany w badaniu. Ten wniosek wynika także z wcześniejszego badania Czarny i Śledziewskiej [2014], w którym zastosowano nomenklaturę BEC o większym poziomie agregacji<sup>6</sup> i uzyskano bardziej szczegółowe informacje na temat polskich przewag komparatywnych i możliwych kierunków specjalizacji eksportowej.

## 14.5. Podsumowanie

Z przeprowadzonego przez nas badania wynika, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej pozytywnie wpłynęło na handel prowadzony przez Polskę. Jego wartość (zwłaszcza w obrotach z pozostałymi państwami członkowskimi) znacznie wzrosła, zaś struktura uległa poprawie.

Międzynarodowa pozycja konkurencyjna polskich towarów się poprawia. Potencjał eksportowy Polski rośnie, przy czym najbardziej zyskuje ona w handlu z państwami sąsiedzkimi, które wraz z nią stały się w 2004 r. członkami UE (Czechy, państwa bałtyckie). Poprawia się też pozycja polskich towarów na rynku Wielkiej Brytanii, co świadczy, naszym zdaniem, o dużym znaczeniu emigracji z punktu widzenia wzajemnego handlu państw, z których pochodzą i do których napływają emigranci. Gorzej jest ze zdobywaniem przez polskie towary rynków najwyżej rozwiniętych państw UE, w tym zwłaszcza państw strefy euro (wyjątek: Francja). W szczególności Polska traci pozycję na rynku niemieckim, na który tradycyjnie dostarcza towary. To jednak nie musi być powodem do niepokoju, gdyż zmniejszenie udziału w rynku niemieckim oznacza dekoncentrację polskiego handlu i częściowe uniezależnienie Polski od sytuacji gospodarczej Niemiec.

W ciągu dziesięciu lat członkostwa w UE Polska nie tylko zwiększyła wartość swojej wymiany towarowej, lecz także udziały w handlu prowadzonym przez UE. O poprawie pozycji konkurencyjnej polskich towarów świadczy m.in. większy wzrost udziału Polski w unijnym eksporcie niż w imporcie oraz poprawa salda jej bilansu handlu z partnerami z UE.

---

<sup>6</sup> Zgodnie z nomenklaturą BEC (*Broad Economic Categories*) opracowaną przez ONZ (*United Nations Statistics Divisions*) w drugiej połowie lat 60. XX wieku i stosowaną od 1970 r. towary klasyfikuje się według ich wykorzystania gospodarczego. Dzieli się je na dziewiętnaście kategorii. Szerzej: Czarny, Śledziewska 2012, s. 126–127]. W tym opracowaniu zastosowałyśmy podział na siedem grup.

Z badania struktury rzeczowej polskiego handlu wynika przede wszystkim, że Polska nie w pełni wykorzystuje przewagi komparatywne w eksporcie żywności i napojów. Przyczyną mogą być ograniczenia wynikające z unijnej polityki rolnej. Dodatkowym problemem w handlu tymi produktami staje się ograniczenie polskiego eksportu do Rosji, która jest ważnym odbiorcą polskich artykułów żywnościowych.

W polskim handlu coraz ważniejszą pozycję zajmują zróżnicowane produkty przetworzone, co czyni strukturę rzeczową tej wymiany towarowej podobną do analogicznych struktur handlu innych państw uprzemysłowionych. Notuje się ponadto równoczesny wzrost ich eksportu i importu. To może świadczyć o intensyfikacji handlu wewnątrzgałęziowego.

## Literatura

- Balassa B. [1965], *Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage*, Yale University, Economic Growth Center Paper nr 63, New Haven, Conn.
- Belka M. [2013], *How Poland's EU Membership Helped Transform its Economy*, Group of Thirty, Washington D.C.
- Czarny E., Śledziwska K. [2009], *Polska w handlu światowym*, PWE, Warszawa.
- Czarny E., Śledziwska K. [2014], *Struktura geograficzna i rzeczowa polskiego handlu z zagranicą po dziesięciu latach członkostwa w UE*, w: *Polska. Raport o konkurencyjności 2014*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Eurostat, <http://ec.europa.eu> (28.03.2014).
- Gabrisch H. [2000], *Die Entwicklung der Handelsstrukturen der Transformationsländer*, w: *Politische und ökonomische Transformation in Osteuropa*, red. G. Brunner, wyd. 3, Berlin-Verlag Spitz, Berlin.
- Molendowski E., Polan W. [2013], *Changes in Intra-Industry Competitiveness of the New Member States (EU-10) Economies During the Crisis, the Years 2009–2011*, „Comparative Economic Research”, vol. 16.
- Rollo J., Smith A. [1993], *The Political Economy of Eastern European Trade with the European Community: Why so Sensitive?*, w: *Economic Policy. An European Forum*, kwiecień.
- Unia Europejska, Integracja Polski z Unią Europejską* [1997], red. E. Kawecka-Wyrzykowska, E. Synowiec, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, Warszawa.



---

## STRESZCZENIE

---

W tym rozdziale analizujemy zmiany, które w ciągu dziesięciu lat polskiego członkostwa w Unii Europejskiej (2004–2013) zaszły w polskim handlu z zagranicą. Szczególnie dużo miejsca poświęcamy zmianie struktury rzeczowej polskiej wymiany towarowej z zagranicą. Osobno analizujemy zmiany w polskiej wymianie towarowej z Unią Europejską i z resztą świata. Rozdzielenie tych dwóch typów partnerów handlowych pozwala oceniać polskie możliwości handlowania na rynku, do którego dostęp jest swobodny (UE), i na rynkach z dostępem ograniczonym barierami (reszta świata). Badamy UE jako grupę złożoną z 25 państw, czyli w jej kształcie z roku akcesji Polski. Osobno badamy import i eksport. Dowodzimy, że członkostwo Polski w Unii Europejskiej i poprzedzające je porozumienia przedakcesyjne istotnie zmieniły wielkość i strukturę rzeczową polskiego handlu z zagranicą.

**Słowa kluczowe:** integracja gospodarcza, Unia Europejska, handel międzynarodowy

---

## ABSTRACT

---

### CHANGES IN POLISH FOREIGN TRADE TEN YEARS AFTER ACCESSION TO THE EUROPEAN UNION

In this chapter we analyze changes in foreign trade Poland's during the decade of its EU-membership (2004–2013). We are especially concerned about the specific groups of goods import and export for Polish. We separately analyze changes in Poland's trade with the EU Member States and with the rest of the world. This helps us evaluate Polish possibilities to trade on the free market (EU) and on the markets with access constrained with trade barriers (the rest of the world). In our research the EU is the group of 25 states as it was in the year of Poland's accession. We separately analyze import and export. We prove that the EU-membership and pre-accession agreements positively influenced magnitude and structure of Poland's trade with the EU as well as with the rest of the world.

**Key words:** economic integration, European Union, international trade



## 15. POLSKA NA JEDNOLITYM RYNKU EUROPEJSKIM – ZMIANY PODOBIEŃSTWA STRUKTURY WYMIANY HANDLOWEJ W LATACH 2004–2013 (NA TLE KRAJÓW GRUPY WYSZEHRADZKIEJ)

### 15.1. Wprowadzenie

Rozszerzenie wschodnie Unii Europejskiej jest nadal jednym z najważniejszych problemów, którymi zajmują się badacze tego regionu. Najczęściej podkreśla się, iż związane z akcesją przyjęcie przez nowe państwa członkowskie wszystkich reguł obowiązujących na Jednolitym Rynku Europejskim (JRE) jest jednym z najistotniejszych czynników wpływających na zmiany w strukturze ich eksportu i importu [Czarny, Śledziwska 2009, s. 172–209; Molendowski 2007, s. 213–254; Polan 2010, s. 67–80].

Wydaje się, że ważnym uzupełnieniem dotychczasowych publikacji na ten temat może być prezentacja wyników analizy zmian dynamiki i przekształceń w strukturze towarowej handlu zagranicznego Polski w relacji z nowymi krajami członkowskimi (UE-10) oraz z państwami UE-15 w latach 2004–2013.

W prezentowanej analizie podjęto próbę odpowiedzi na pytanie: czy w konsekwencji wschodniego rozszerzenia rynki krajów UE-10 i UE-15 są traktowane przez eksporterów i importerów z Polski w coraz większym zakresie jako jednolity rynek?

Przyjęto też założenie, że ważnym elementem tej analizy może być identyfikacja istoty badanego zjawiska na tle głównych tendencji zachodzących w krajach Grupy Wyszehradzkiej, a więc najważniejszych partnerów handlowych Polski spośród tych nowych krajów członkowskich, które równocześnie z Polską stały się pełnoprawnymi członkami UE.

---

\* Dr hab., prof. nadzw. UEK, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Katedra Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych.

## 15.2. Nowe zasady prowadzenia wymiany handlowej po akcesji do UE

Przystąpienie do UE oznaczało dla Polski i pozostałych nowych państw członkowskich (NPC) m.in. gruntowną zmianę dotychczasowych zasad i reguł handlu ze wszystkimi partnerami. Wynikało to przede wszystkim z przyjęcia całości *acquis communautaire* w obszarach: swobodny przepływ towarów i unia celna, stosowanego przez kraje UE-15.

Zasady polityki handlowej Polski z zagranicą zostały zharmonizowane w istotnym zakresie z zasadami wspólnej polityki handlowej UE jeszcze przed przystąpieniem do UE. Na mocy Układów Europejskich została niemal całkowicie zliberalizowana wymiana artykułami przemysłowymi. Z kolei na początku pierwszej dekady XXI wieku zawarto porozumienia w sprawie liberalizacji w handlu artykułami rolnymi. W relacji z krajami trzecimi (spoza UE-15) podpisano w latach 90. ubiegłego wieku wiele umów o wolnym handlu (lub handlu preferencyjnym) z krajami, z którymi takie porozumienia Wspólnota zawarła już wcześniej. Po akcesji zostały one dostosowane do wymogów wspólnej polityki handlowej UE [Kawecka-Wyrzykowska 2004, s. 88–91].

Przyjęcie wspólnotowych reguł swobodnego przepływu towarów oznaczało w relacji z krajami UE-15 i NPC:

- zniesienie ceł i wszelkich opłat równoważnych cłom,
- eliminację wszelkiego rodzaju ograniczeń ilościowych (kontyngenty, plafony),
- zniesienie obowiązujących przed akcesją środków antydumpingowych,
- zlikwidowanie barier fizycznych, technicznych i fiskalnych związanych z przekraczaniem granicy: kontrole graniczne i formalności celne, przepisy dotyczące technicznych wymogów wobec towarów, zróżnicowane systemy opodatkowania towarów [Kawecka-Wyrzykowska 2007, s. 194–206].

Dla Polski (i pozostałych NPC) przystąpienie do UE wiązało się ze zmianą zasad i warunków handlu zarówno z państwami UE-15, jak i w ich relacjach wzajemnych. Decyzje te skutkowały:

- włączeniem NPC do jednolitego rynku wewnętrznego UE (na którym ma miejsce swobodny przepływ towarów i usług oraz obowiązują zharmonizowane regulacje dotyczące wymogów technicznych wyrobów),
- przyjęciem przez NPC wszystkich zasad i instrumentów wspólnej polityki handlowej UE wobec krajów trzecich (wspólnej taryfy celnej, narzędzi pozataryfowych i systemu umów handlowych z partnerami niebędącymi członkami UE) [Molendowski 2012, s. 177–182].

### 15.3. Podobieństwa struktury eksportu i importu Polski w relacji z krajami UE-15 i UE-10

#### 15.3.1. Metoda analizy

W badaniu wykorzystano dane dotyczące zagranicznej wymiany handlowej publikowane przez Eurostat, zgodnie z jednorodną klasyfikacją towarową eksportu i importu analizowanych państw w latach 2004–2013 według 4-cyfrowej klasyfikacji CN. Na tej podstawie określono udziały 1632 grup towarowych w strukturze ich eksportu i importu w każdym roku badanego okresu.

W pierwszym etapie analizy w rezultacie przeprowadzonych procedur obliczeniowych z wykorzystaniem metod programu Microsoft Excel otrzymano jednorodną klasyfikację towarową eksportu i importu Polski (oraz Czech, Słowacji i Węgier) w relacji z krajami UE-10 i UE-15 w latach 2004–2013 w rozbiciu na 4-cyfrowe pozycje taryfy celnej. Umożliwiło to określenie struktury procentowej udziałów 1632 grup towarowych w poszczególnych latach analizowanego okresu. Uzyskane dane analityczne w odniesieniu do eksportu i importu analizowanych państw w relacji z krajami UE-10 i UE-15 stanowiły materiał analityczny dla sformułowania i potwierdzenia słuszności przyjętych tez badawczych.

W celu ułatwienia dalszego toku analizy zbudowano zbiory macierzy danych odnoszących się do wymiany handlowej Polski i pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej:

- z krajami UE-10,
- z krajami UE-15.

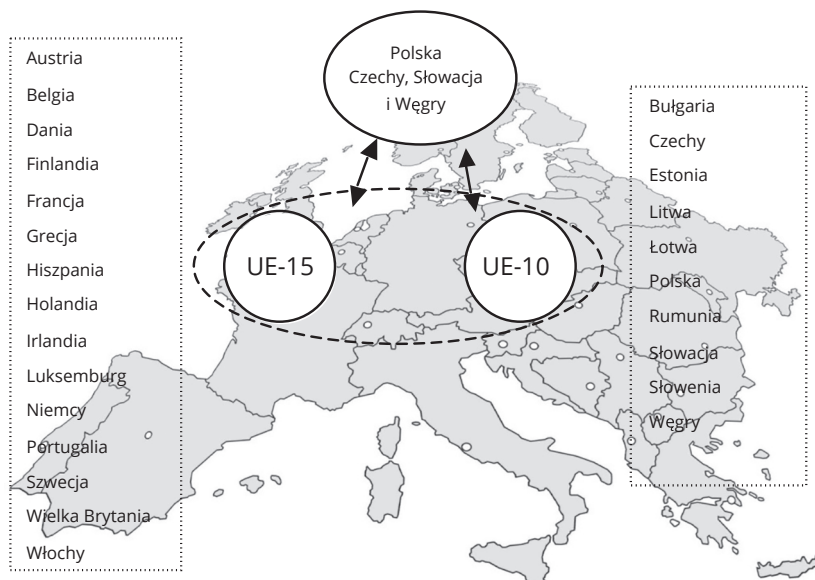
Wykaz tych relacji ilustruje rysunek 15.1.

W następnym etapie analizy, poszukując odpowiedzi na pytanie: czy w kolejnych latach badanego okresu struktura polskiego (oraz czeskiego, słowackiego i węgierskiego) eksportu i importu do i z krajów UE-10 upodabniała się lub też coraz bardziej różnicowała wobec struktury ich eksportu i importu do i z UE-15, zbadano odległości pomiędzy tymi strukturami z wykorzystaniem odpowiednich miar podobieństwa. Wykorzystano tu podstawowy miernik z zakresu grupy wskaźników opierających się na absolutnych różnicach indywidualnych wskaźników struktury, jakim jest odległość Euklidesa<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> W polskiej literaturze taką metodę analizy zmian struktury wymiany handlowej po raz pierwszy zaprezentowali H. Czubek i E. Molendowski w artykule pt. *Zbliżanie struktur wymiany handlowej krajów CEFTA z państwami UE w okresie przygotowań do członkostwa*, opublikowanym w miesięczniku „Wspólnoty Europejskie” w 2005 r. [Czubek, Molendowski 2005, s. 27–33].

Rysunek 15.1. Kraje objęte analizą zблиżenia struktury handlu zagranicznego



Źródło: opracowanie własne na podstawie Molendowski, Polan 2012, s. 34.

W celu wyliczenia odległości Euklidesa  $e_j$  (dla kolejnych lat 2004–2013) pomiędzy odpowiednimi kolumnami wyszczególnionych par macierzy posłużono się następującym wzorem:

$$e_j = \left( \sum_{i=1}^{1632} |\alpha_{ij} - \beta_{ij}|^2 \right)^{\frac{1}{2}} \quad (1)$$

gdzie:

$\alpha_{ij}$  – udział danego towaru oznaczonego kodem CN-4 w eksporcie (lub imporcie) danego kraju do UE-15

$\beta_{ij}$  – udział danego towaru oznaczonego kodem CN-4 w eksporcie (lub imporcie) danego kraju do UE-10

$i$  – pozycje taryfy celnej w dezagregacji 4-cyfrowej

$j$  – poszczególne lata z okresu 2004–2013, dla których wyliczono konkretne wartości odległości Euklidesa<sup>2</sup>

<sup>2</sup> Wskaźnik odległości struktury  $e_j$  mierzony z zastosowaniem powyższego wzoru przyjmuje wartości z przedziału od 0 do 1. Im te wartości są bliższe 0, tym bardziej badane struktury są zблиżone do siebie, a im bardziej dążą one do 1, tym większy jest stopień zróżnicowania tych struktur ( $e_j = 0$ , gdy badane struktury są identyczne, a  $e_j = 1$ , gdy struktury różnią się od siebie całkowicie). Zeliaś (red.) 1988, s. 169–173.

Otrzymane wyniki obliczeń wskaźników podobieństwa według odległości Euklidesa pomiędzy poszczególnymi strukturami zostały zestawione w tabelach 15.1 i 15.2, a ich graficzną interpretację ilustrują rysunki 15.2 i 15.3.

## 15.4. Zmiany struktury eksportu Polski w relacji z krajami UE-10 i UE-15

Z analizy wskaźników podobieństwa struktury (por. tabela 15.1) wynika, iż w latach 2004–2013 nastąpiło wyraźne przybliżenie struktury polskiego eksportu do krajów UE-10 do struktury eksportu do krajów UE-15 (wskaźnik odległości Euklidesa spadł z poziomu 0,098 w 2004 r. do 0,068 w 2013 r.).

Tabela 15.1. Wskaźniki podobieństwa struktury eksportu (według odległości Euklidesa) Polski do krajów UE-10 oraz UE-15 w latach 2004–2013 (na tle pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej)

Kraje	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Czechy	0,092	0,084	0,082	0,075	0,079	0,096	0,095	0,094	0,091	0,080
Węgry	0,103	0,086	0,084	0,075	0,075	0,096	0,097	0,106	0,093	0,100
<b>Polska</b>	<b>0,098</b>	<b>0,083</b>	<b>0,090</b>	<b>0,077</b>	<b>0,077</b>	<b>0,107</b>	<b>0,098</b>	<b>0,087</b>	<b>0,077</b>	<b>0,068</b>
Słowacja	0,182	0,175	0,195	0,209	0,194	0,188	0,179	0,185	0,209	0,209
Średnia <sup>a</sup>	0,119	0,107	0,113	0,109	0,106	0,122	0,117	0,118	0,118	0,117

<sup>a</sup> średnia arytmetyczna wskaźników podobieństwa badanych krajów w danym roku.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat: baza Easy Comext DS-016894-EU, Trade Since 1988 by HS2-HS4 (29.11.2014). Obliczenia wykonał W. Polan.

W 2004 r. – pierwszym roku członkostwa w UE – wskaźnik podobieństwa struktury polskiego eksportu do krajów UE-10 i UE-15 wynosił 0,098. Oznacza to, że już wówczas struktury te były relatywnie zbliżone, na poziomie 4-cyfrowych kodów CN około 90,2% grup towarów występowało zarówno w eksporcie do krajów UE-15, jak i UE-10.

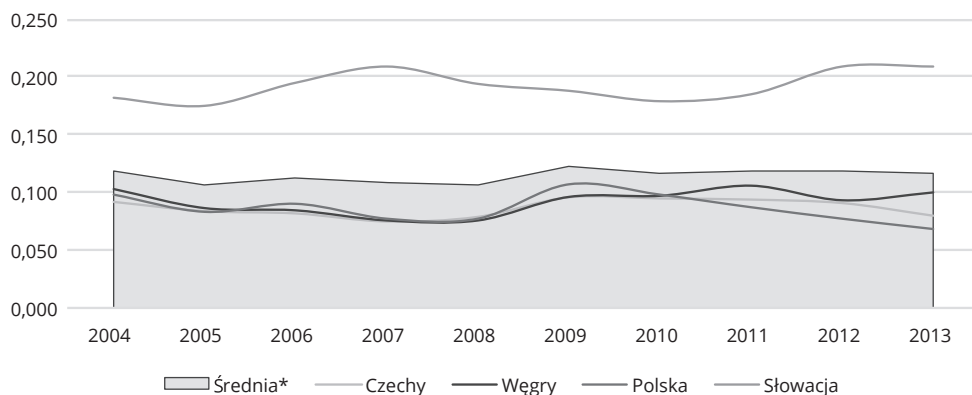
Warto podkreślić, iż wskaźniki podobieństwa struktury dla Czech i Węgier kształtowały się wówczas na podobnym poziomie i wynosiły odpowiednio: 0,092 i 0,103. Jedynie w przypadku Słowacji poziom tego wskaźnika był znacznie wyższy (0,182), co oznacza, że w tym kraju tylko 81,8% grup towarów występowało zarówno w eksporcie do UE-15, jak i UE-10.

Można więc stwierdzić, że już w pierwszym roku członkostwa w UE struktury eksportu Polski (i pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej) w relacji z UE-15 i UE-10 były w znacznym stopniu do siebie zbliżone, wyższym w przypadku Polski, Czech i Węgier, a o około 10 punktów procentowych niższym w przypadku Słowacji.

Oznacza to, że już w okresie przedakcesyjnym eksporterzy badanych krajów zaczęli w podobny sposób traktować rynki zarówno UE-10, jak i UE-15. Było to rezultatem m.in. ułatwień w handlu wprowadzonych na bazie Układów Europejskich i Umowy CEFTA. Porozumienia te zakładały podobne harmonogramy znoszenia barier w handlu występujących przed ich wdrożeniem i były ważnym elementem procesu przygotowań do pełnoprawnego członkostwa w Unii Europejskiej. Warto też podkreślić, że jeszcze w 2000 r. struktury te były znacznie bardziej zróżnicowane [Polan 2010, s. 67–80].

Z danych zestawionych w tabeli 15.1 wynika również, że w pierwszych latach po akcesji aż do 2008 r. struktury te ulegały dalszemu upodabnianiu (widać to wyraźnie również na rysunku 15.2). Najwyraźniej proces ten uwidocznił się w przypadku Węgry i Polski. Wskaźniki podobieństwa charakterystyczne dla tych krajów zbliżyły się do poziomu „0” o odpowiednio 2,8 punkty procentowe oraz 2,1 punkty procentowe. Należy podkreślić, że w odniesieniu do całej grupy analizowanych krajów wskaźnik ten zbliżył się do „0” o 1,3 punktu procentowego. Odwrotna tendencja wystąpiła w przypadku Słowacji – wskaźnik podobieństwa oddalił się od poziomu „0” o około 1,2 punktu procentowego.

Rysunek 15.2. Wskaźniki podobieństwa struktury eksportu (według odległości Euklidesa) Polski w relacji z krajami UE-10 oraz UE-15 w latach 2004–2013 (na tle pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej)



Źródło: opracowanie własne autora na podstawie danych zawartych w tabeli 15.1.

Te pozytywne tendencje zostały jednak zahamowane w okresie światowego kryzysu gospodarczego [szerzej: Garlińska-Bielawska 2011, s. 141–160; Molendowski 2011, s. 55–81; Molendowski, Stanek 2012, s. 49–72; Odrobina 2011, s. 102–123; Pach-Gurgul 2011, s. 82–101; Pera 2011, s. 187–213; Stanek 2011, s. 38–54; Stanek 2012, s. 29–43]. Niekorzystne zjawiska w handlu zagranicznym Polski i krajów



Grupy Wyszehradzkiej spowodowane kryzysem znalazły odzwierciedlenie również w zmianach struktury ich eksportu. Najwyraźniej zmiany te wystąpiły w 2009 r. Polegały one na odwróceniu dotychczasowej tendencji zbliżania się struktury wywozu w relacji z krajami UE-10 do struktury charakterystycznej dla eksportu do krajów UE-15. Wskaźnik podobieństwa dla Polski oddalił się w tym roku aż o 3 punkty procentowe od poziomu „0”. Podobna tendencja (choć w mniejszym natężeniu) wystąpiła także w przypadku Węgier (2,1 punkty procentowe) i Czech (1,7 punktu procentowego). Warto podkreślić, że już w 2010 r. ta niekorzystna tendencja została zahamowana, a w kolejnych latach analizowanego okresu (2011–2013) badane struktury polskiego eksportu, a także czeskiego i węgierskiego (od 2012 r.) zaczęły ponownie się upodabniać.

Porównując sytuację na początku i na końcu badanego okresu, należy podkreślić, iż w latach 2004–2013 struktura polskiego eksportu do krajów UE-10 w znacznym stopniu upodobniła się do analogicznej struktury w relacji z krajami UE-15. Wskaźnik podobieństwa struktury dla Polski zbliżył się wówczas aż o 3 punkty procentowe, a więc w znacznie większym stopniu niż w przypadku Czech (1,2 punktu procentowego) i Węgier (0,3 punktu procentowego). Polska znalazła się więc, obok Czech i Węgier, w grupie państw, w przypadku których struktury eksportu w relacji do UE-10 i do UE-15 zbliżyły się do siebie w największym stopniu. W 2013 r. już ponad 90% grup towarowych (wg CN-4) występowało w ich eksporcie zarówno do krajów UE-10, jak i UE-15 (w Polsce najwięcej – 93,2%). Natomiast największy stopień zróżnicowania struktury eksportu cechował Słowację (79,1%).

Z analizy zmian podobieństwa struktury eksportu Polski i pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej w relacji z krajami UE-10 i UE-15 wynika więc, iż w latach 2004–2013 proces ich upodabniania się postępował z różną intensywnością w poszczególnych krajach. W największym stopniu struktury te zbliżyły się w przypadku Polski, a następnie Czech i Węgier. W przypadku Słowacji nastąpiło nawet pewne zwiększenie ich zróżnicowania.

## 15.5. Zmiany struktury importu Polski w relacji z krajami UE-10 i UE-15

Analiza danych zestawionych w tabeli 15.2 (ich ilustracją jest rysunek 15.3) potwierdza, że w latach 2004–2013 nastąpiło także przybliżenie struktury polskiego importu z krajów UE-10 do struktury importu z państw UE-15 (wskaźnik odległości Euklidesa spadł z wartości 0,096 w 2004 r. do poziomu 0,082 w 2013 r.).

Należy podkreślić, że już w 2004 r. struktury te były relatywnie zbliżone do siebie. Już wówczas ponad 90% grup towarowych (wg CN-4) występowało w polskim

importcie, zarówno z krajów UE-15, jak i UE-10. Warto też dodać, iż w 2004 r. wskaźnik ten dla Polski był najwyższy wśród wszystkich krajów Grupy Wyszehradzkiej. Podobny poziom wskaźnika podobieństwa zanotowano w przypadku Węgier (0,100). Natomiast w przypadku Czech i Słowacji miało miejsce niewiele większe zróżnicowanie badanych struktur (wskaźniki podobieństwa wynosiły odpowiednio: 0,107 i 0,104).

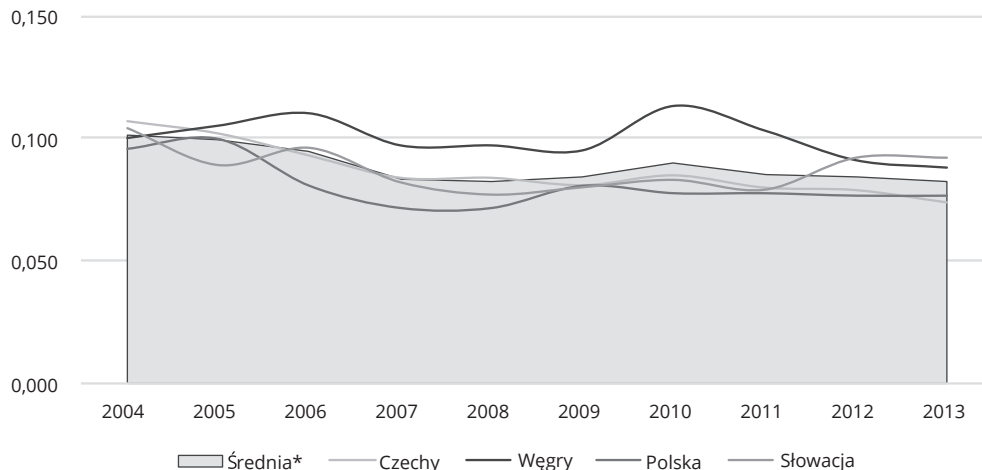
**Tabela 15.2. Wskaźniki podobieństwa struktury importu (według odległości Euklidesa) Polski w relacji z krajami UE-10 i UE-15 w latach 2004–2013 (na tle pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej)**

Kraje	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Czechy	0,107	0,102	0,093	0,084	0,084	0,081	0,085	0,080	0,079	0,074
Węgry	0,100	0,105	0,110	0,097	0,097	0,095	0,113	0,103	0,091	0,088
<b>Polska</b>	<b>0,096</b>	<b>0,100</b>	<b>0,081</b>	<b>0,072</b>	<b>0,072</b>	<b>0,081</b>	<b>0,078</b>	<b>0,078</b>	<b>0,077</b>	<b>0,077</b>
Słowacja	0,104	0,089	0,096	0,082	0,077	0,080	0,083	0,079	0,092	0,092
Średnia <sup>a</sup>	0,102	0,099	0,095	0,084	0,083	0,084	0,090	0,085	0,085	0,083

<sup>a</sup> średnia arytmetyczna wskaźników podobieństwa badanych krajów w danym roku.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych Eurostat: baza Easy Comext DS-016894-EU, Trade Since 1988 by HS2-HS4 (29.11.2014). Obliczenia wykonał W. Polan.

**Rysunek 15.3. Wskaźniki podobieństwa struktury importu (według odległości Euklidesa) Polski w relacji z krajami UE-10 i UE-15 w latach 2004–2013 (na tle pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej)**



Źródło: opracowanie własne autora na podstawie danych tabeli 15.2.

Można więc stwierdzić, że już w pierwszym roku członkostwa w UE struktury importu Polski i pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej w relacji z UE-15 i UE-10

były (podobnie jak eksportu) w znacznym stopniu do siebie zbliżone. Oznacza to, że już w okresie przedakcesyjnym polscy importerzy i importerzy z pozostałych badanych krajów (Czech, Węgier i Słowacji) zaczęli w podobny sposób traktować dostawców zarówno z UE-10, jak i UE-15. Było to również rezultatem przygotowań do pełnoprawnego członkostwa w UE (m.in. na bazie Układów Europejskich i Umowy CEFTA), rozpoczętych jeszcze w połowie lat 90. XX wieku. Warto też podkreślić, że w 2000 r. struktury te były znacznie bardziej zróżnicowane.

Z danych zestawionych w tabeli 15.2 wynika również, że w pierwszych latach po akcesji, aż do 2008 r. struktury te (podobnie jak w przypadku eksportu) ulegały dalszemu upodabnianiu (widać to również na rysunku 15.3). Szczególnie wyraźny proces ten uwidocznił się w przypadku Polski (wskaźnik podobieństwa zbliżył się do poziomu „0” o 2,4 punkty procentowe). Podobna tendencja wystąpiła również w przypadku pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej. Wskaźniki podobieństwa zbliżyły się do poziomu „0” w przypadku Słowacji nawet o 2,7 punkty procentowe, Czech – o 2,3 punkty procentowe, a w przypadku Węgier tylko o 0,3 punktu procentowego, przy średniej dla całej grupy 1,9 punktu procentowego.

Te korzystne tendencje – podobnie jak w przypadku eksportu – zostały jednak zahamowane w okresie światowego kryzysu gospodarczego. W przypadku Polski zmiany wystąpiły już w 2009 r. Polegały one na odwróceniu dotychczasowej tendencji zbliżania się struktury importu w relacji z krajami UE-10 do struktury charakterystycznej dla zakupów w krajach UE-15. Wskaźnik podobieństwa dla Polski oddalił się w tym roku w porównaniu do 2008 r. o około 1 punkt procentowy od poziomu „0”. Podobna tendencja (choć w mniejszym natężeniu) wystąpiła tylko w przypadku Słowacji. W przypadku Czech i Węgier to odwrócenie dotychczasowych tendencji wystąpiło dopiero w 2010 r. W następnych latach (od 2010 r. w Polsce i od 2011 r. w pozostałych krajach) struktury te zaczęły ponownie się upodabniać. Jednakże tempo zbliżania się badanych struktur było już znacznie niższe niż w okresie przed kryzysem. W rezultacie analizowane struktury w 2013 r. w przypadku Polski (i Słowacji) były nawet bardziej zróżnicowane niż w 2008 r. (jednakże w niewielkim stopniu). Tylko dla Czech i Węgier struktury w 2013 r. były bardziej zbliżone niż w 2008 r.

Porównując sytuację w pierwszym roku członkostwa i na koniec badanego okresu, należy podkreślić, iż w latach 2004–2013 struktura polskiego importu z krajów UE-10 w znacznym stopniu upodobniła się do analogicznej struktury w relacji z krajami UE-15. Wskaźnik podobieństwa struktury dla Polski zbliżył się wówczas o 1,9 punktu procentowego, a więc w większym stopniu niż w przypadku Węgier i Słowacji (odpowiednio po 1,2 punktu procentowego), ale znacznie mniejszym niż w przypadku Czech (o 3,0 punkty procentowe). Były to więc zmiany mniej wyraźne niż w odniesieniu do eksportu. Polska nie należała zatem do krajów o największym zakresie zmian. Zbliżanie struktury importu w relacji z krajami UE-10 i UE-15

w większym stopniu nastąpiło w przypadku Czech. Należy jednak podkreślić, że w 2013 r. już 92,3% grup towarowych (wg CN-4) występowało w polskim imporcie zarówno z krajów UE-10, jak i UE-15 (w eksporcie – 93,2%).

Z analizy zmian podobieństwa struktury importu Polski (i pozostałych państw Grupy Wyszehradzkiej) w relacji z krajami UE-10 i UE-15 wynika więc, iż w latach 2004–2013 wystąpiło zjawisko ich upodabniania się. Proces ten postępował z różną intensywnością w poszczególnych krajach. W największym stopniu struktury te zbliżyły się w przypadku Czech, a następnie Polski, Węgier i Słowacji.

Takie kształtowanie się tych tendencji świadczy o tym, iż polscy importerzy i importerzy z pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej, których transakcje miały wpływ na kształtowanie się struktury importu, w coraz większym stopniu wykorzystywali możliwość zakupu analogicznych produktów zarówno na rynkach krajów UE-10, jak i w ramach powiązań w z krajami UE-15, zwłaszcza w pierwszych latach po akcesji do UE.

## 15.6. Podsumowanie

Analiza zmian struktury eksportu i importu Polski i pozostałych nowych krajów członkowskich (UE-10) wykazała, iż postępująca liberalizacja handlu pomiędzy tymi krajami w ostatnich latach przed akcesją oraz w pierwszych latach członkostwa w Unii Europejskiej była w znacznej mierze skorelowana z podobnymi procesami w ich relacjach z państwami UE-15. W omawianym okresie spowodowało to zbliżenie struktury towarowej polskiego importu i eksportu z partnerami zarówno z UE-10, jak i z UE-15.

Tendencje opisane w opracowaniu wynikają m.in. ze zróżnicowanego natężenia procesów liberalizacji handlu zagranicznego Polski w relacjach z krajami UE-10 i UE-15. Akcesja do UE skutkowała ujednoczeniem zasad handlu z krajami UE-10 z tymi, które obowiązywały w handlu z krajami UE-15. Z dniem 1 maja 2004 r. nastąpiła też likwidacja wszystkich występujących wcześniej barier. Tym samym powstały korzystne warunki do dalszego upodabniania się struktury wymiany handlowej w relacji z krajami UE-10 i UE-15.

Warto podkreślić, iż w badanym okresie nastąpiło też wyraźne zbliżenie struktury eksportu i importu Polski w relacji z krajami UE-10 do analogicznych struktur charakterystycznych dla relacji z krajami UE-15. Zbliżenie to było bardziej widoczne w odniesieniu do eksportu niż importu. Można to tłumaczyć tym, że szersze otwarcie rynków krajów UE-10 dla ich produktów eksportowych wraz z postępującą liberalizacją zbudowały bazę do dalszego upodabniania się analizowanych struktur eksportu. Warto jednak podkreślić, iż polscy producenci i eksporterzy w znacznie

większym stopniu wykorzystali zmiany warunków handlu wynikające z akcesji aniżeli ich partnerzy z pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej.

Tendencje te mogą potwierdzać słuszność tezy, że liberalizacja wzajemnych powiązań handlowych Polski w relacjach z krajami UE-10 i z państwami UE-15 była jednym z ważnych czynników, które przyczyniły się do korzystnych zmian w strukturze polskiego eksportu i importu. Zmiany te były z kolei istotnym warunkiem odpowiedniego przygotowania do uzyskania korzyści, jakie daje uczestnictwo w jednolitym rynku wewnętrznym krajów członkowskich Unii Europejskiej.

Postępująca liberalizacja handlu i jego dynamiczny wzrost w ramach obu badanych relacji handlowych pozwalał polskim producentom, inwestorom oraz eksporterom i importerom na podejmowanie decyzji, w których uwzględniali oni potrzeby nie tylko rynku wewnętrznego, lecz także około 500 mln konsumentów z krajów rozszerzonej Unii Europejskiej. Upodabnianie się struktury wymiany handlowej może być potwierdzeniem tezy, że w praktyce decyzje te w taki właśnie sposób były podejmowane w analizowanym okresie w coraz większym zakresie. Świadczy to też o tym, że polscy producenci i eksporterzy z każdym rokiem stawali się coraz lepiej przygotowani do wymogów jednolitego rynku UE.

**Podsumowując: na podstawie przeprowadzonej analizy można stwierdzić, że polscy eksporterzy i importerzy (podobnie jak ich odpowiednicy z krajów Grupy Wyszehradzkiej) już co najmniej od kilkunastu lat przyczyniają się do upodabniania struktury wymiany swoich państw do wzorców unijnych kształtowanych w głównej mierze przez kraje UE-15. Z punktu widzenia Polski i pozostałych krajów Grupy Wyszehradzkiej jest to przejaw ujednolicania systemu handlu zagranicznego i jego uporządkowania w kierunku uznawania obu tych obszarów jako jednolitego rynku.**

## Literatura

- Czarny E., Śledziwska K. [2009], *Polska w handlu międzynarodowym*, PWE, Warszawa.
- Czubek H., Molendowski E. [2005], *Zbliżanie struktur wymiany handlowej krajów CEFTA z krajami UE w okresie przygotowań do członkostwa*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 11.
- Garlińska-Bielawska J. [2011], *Regionalna integracja gospodarcza w warunkach zakłóceń w gospodarce światowej (dekoniunktury gospodarczej)*, w: *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*, red. S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, J. Pera, Difin, Warszawa.
- Kawecka-Wyrzykowska E. [2012], *Wspólna Polityka Handlowa oraz ekonomiczne aspekty swobodnego przepływu towarów w UE*, w: J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska w świetle Traktatu z Lizbony. Aspekty ekonomiczne*, PWE, Warszawa.

- Kawecka-Wyrzykowska E. [2007], *Swoboda przepływu towarów w UE oraz Wspólna Polityka Handlowa*, w: J. Barcz, E. Kawecka-Wyrzykowska, K. Michałowska-Gorywoda, *Integracja europejska*, Wolters Kluwer, Warszawa.
- Molendowski E. [2012], *Integracja handlowa w Nowych Państwach Członkowskich (UE-10). Doświadczenia i wnioski dla innych krajów Europy Środkowej i Wschodniej*, Difin, Warszawa.
- Molendowski E. [2009], *Liberalizacja handlu pomiędzy krajami Europy Środkowo-Wschodniej – jej znaczenie w procesie integracji europejskiej*, w: *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, red. S. Miklaszewski, E. Molendowski, Difin, Warszawa.
- Molendowski E. [2007], *Liberalizacja wymiany handlowej krajów Europy Środkowowschodniej w okresie transformacji ze szczególnym uwzględnieniem doświadczeń krajów CEFTA*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego w Krakowie, Kraków.
- Molendowski E., Polan W. [2012], *Procesy dostosowawcze nowych państw członkowskich (UE-10) w kierunku jednolitego rynku – analiza podobieństwa struktur handlu zagranicznego latach 1999–2011*, w: *Przyszłość integracji europejskiej. Uwarunkowania rozwoju gospodarczego Unii Europejskiej*, red. P. Misztal, W. Rakowski, CeDeWu, Warszawa.
- Molendowski E., Stanek P. [2012], *Globalny kryzys finansowo-gospodarczy i strefy euro a sytuacja fiskalna nowych państw członkowskich (UE-10)*, w: *Globalne aspekty kryzysu strefy euro*, red. J. Bilski, A. Kłysik-Uryszek, Acta Univesitatis Lodziensis, nr 273, Łódź.
- Molendowski E., Stanek P. [2012], *Wpływ kryzysu finansowo-gospodarczego na sytuacja fiskalną w Nowych Krajach Członkowskich (UE-10)*, w: *Przegląd i następstwa kryzysu Unii Europejskiej dla Europy i świata*, red. E. Cziomera, Krakowskie Studia Międzynarodowe, nr 4 (IX), Kraków.
- Odrobina A. [2011], *Konsekwencje globalnego kryzysu gospodarczego dla bezpośrednich inwestycji zagranicznych w gospodarce światowej*, w: *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*, red. S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, J. Pera, Difin, Warszawa.
- Pach-Gurgul A. [2011], *Kierunki oddziaływania światowego kryzysu gospodarczego na rynek energii elektrycznej Unii Europejskiej*, w: *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*, red. S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, J. Pera, Difin, Warszawa.
- Pera J. [2011], *Wpływ światowego kryzysu gospodarczego na rynek walutowy w Polsce*, w: *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*, red. S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, J. Pera, Difin, Warszawa.
- Polan W. [2010], *Zmiany podobieństwa struktur handlu zagranicznego nowych krajów członkowskich Unii Europejskiej przed i po akcesji*, w: *Teoria i polityka wzrostu gospodarczego – osiągnięcia i doświadczenia*, red. J. Misala, CeDeWu, Warszawa.
- Stanek P. [2012], *Konsekwencje globalnego kryzysu finansowego dla integracji rynków finansowych krajów Unii Europejskiej*, w: *Integracja regionalna wobec wyzwań współczesnej gospodarki światowej*, red. E. Molendowski, Difin, Warszawa.

Stanek P. [2011], *Zmiany regulacji rynku finansowego w Unii Europejskiej w konsekwencji światowego kryzysu gospodarczego*, w: *Natura i różnorodność przebiegu światowego kryzysu gospodarczego*, red. S. Miklaszewski, J. Garlińska-Bielawska, J. Pera, Difin, Warszawa.

Zeliaś A. (red.) [1988], *Metody statystyki międzynarodowej*, PWE, Warszawa.

---

## STRESZCZENIE

---

W rozdziale zaprezentowano wyniki analizy zmierzającej do odpowiedzi na pytanie: czy w konsekwencji wschodniego rozszerzenia rynki krajów UE-10 i UE-15 są traktowane przez eksporterów i importerów z Polski jako jednolity rynek? Analizę przeprowadzono na podstawie danych statystycznych dotyczących obrotów handlowych Polski i krajów Grupy Wyszehradzkiej z krajami UE-15 i UE-10 w latach 2004–2013 publikowanych przez Eurostat. W badaniu wykorzystano podstawowy miernik z grupy wskaźników opierających się na absolutnych różnicach struktury, jakim jest odległość Euklidesa. Rozdział podzielono na dwie części. W części pierwszej opisano najważniejsze zmiany zasad prowadzenia wymiany handlowej wynikające z akcesji do UE. W części drugiej opisano wyniki analizy zmian struktury eksportu i importu Polski w relacji z krajami UE-15 i UE-10 na tle krajów Grupy Wyszehradzkiej w badanym okresie. Na końcu zestawiono najważniejsze wnioski wynikające z prezentowanej analizy.

**Słowa kluczowe:** nowe państwa członkowskie, kraje Grupy Wyszehradzkiej, handel zagraniczny Polski, jednolity rynek Unii Europejskiej

---

## ABSTRACT

---

### POLAND ON THE SINGLE EUROPEAN MARKET – CHANGES IN THE SIMILARITY OF THE TRADE STRUCTURE BETWEEN 2004 AND 2013 (IN COMPARISON TO OTHER COUNTRIES OF THE VISEGRAD GROUP)

The article presents the results of an analysis aimed at answering the question whether, as a result of the Eastern enlargement, the markets of the EU-10 and EU-15 countries are treated by the exporters and importers from Poland as a single market. The analysis was conducted on the basis of statistical data, published by Eurostat, concerning foreign trade of Poland and the Visegrad Group countries with the EU-15 and EU-10 countries between 2004 and 2013. The study used the basic measure of the set of indicators based on the absolute differences in the structure, which is the “Euclidean distance”. The article has been divided into two parts.

The first part describes the main changes in the conduct of trade resulting from the accession to the EU. The second part describes the results of the analysis of changes in the structure of exports and imports of Poland in relation with EU-15 and EU-10 countries compared to other countries of the Visegrad Group in the period considered. The article ends with a summary of the most important conclusions resulting from the analysis.

**Key words:** New EU Member States, Visegrad Group Countries, foreign trade of Poland, a single market of EU



RENATA KNAP\*

HALINA NAKONIECZNA-KISIEL\*\*

## 16. HANDEL ZAGRANICZNY WOJEWÓDZTWA ZACHODNIOPOMORSKIEGO W WARUNKACH CZŁONKOSTWA W UNII EUROPEJSKIEJ

### 16.1. Wprowadzenie

W literaturze przedmiotu charakterystyce polskiego handlu zagranicznego poświęcono wiele opracowań, natomiast bardzo mało jest ich w odniesieniu do poszczególnych województw. Dane o obrotach z zagranicą były i są w dalszym ciągu publikowane przez GUS i NBP tylko dla Polski ogółem. Tymczasem rola regionów<sup>1</sup> rośnie w globalizującej się gospodarce, a przede wszystkim w UE, ze względu na konieczność zmniejszania dysproporcji w rozwoju gospodarczym i zasady rozdysponowywania funduszy strukturalnych.

Publikacji na temat handlu zagranicznego doczekała się dotychczas większość województw w Polsce [Grabowiecki 2012; Jażdżewska-Gutta i Gutta 2012; Stanek 2010; Komornicki i Szejgiec 2010; Gawlikowska-Hueckel i Umiński 2009, 2008; *Wrażliwość polskich...* 2014]. Były one opracowywane najczęściej na zamówienie urzędów marszałkowskich. W odniesieniu do regionu zachodniopomorskiego (byłego województwa szczecińskiego) badania takie prowadzono w latach 70., czyli prawie pół wieku temu [Dudziński i Flejterski 1974, s. 225–239; Dudziński i Flejterski 1975, s. 337–345]. W następnych latach analizowano handel zagraniczny w Zachodniopomorskiem w ramach badań regionów Polski dopiero w ostatniej dekadzie ubiegłego wieku [*Regiony Polski...* 2000]. Brak dalszych publikacji był więc zasadniczą przesłanką podjęcia badań na ten temat.

---

\* Dr hab., Uniwersytet Szczeciński, Katedra Handlu Zagranicznego i Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

\*\* Dr hab., prof. nadzw. US, Uniwersytet Szczeciński, Katedra Handlu Zagranicznego i Międzynarodowych Stosunków Ekonomicznych.

<sup>1</sup> W opracowaniu pojęcia „region” i „województwo” są stosowane zamiennie.

Rozdział ma na celu charakterystykę tendencji w handlu zagranicznym województwa zachodniopomorskiego oraz ocenę jego roli w gospodarce regionu i obrotach towarowych Polski w latach 2004–2013. Przyjęcie takiego okresu badań wynikało z dostępności pełnych danych pierwotnych, jak również z faktu, że akcesja Polski do UE była silnym impulsem do angażowania się podmiotów gospodarczych w międzynarodowy podział pracy i czynnikiem wpływającym na kierunki wymiany z zagranicą. W opracowaniu nie podjęto analizy przyczyn zidentyfikowanych tendencji ze względu na ograniczenia objętości.

W odniesieniu do handlu zagranicznego województwa zachodniopomorskiego w badaniach wykorzystano dane pochodzące z dokumentów SAD i deklaracji INTRA-STAT, uzyskanych odpłatnie z Izby Celnej w Warszawie<sup>2</sup>, a dla Polski – z roczników handlu zagranicznego publikowanych przez GUS.

## 16.2. Wielkość i dynamika obrotów

W 2013 r. wartość eksportu województwa zachodniopomorskiego (WZ) wynosiła 6,2 mld USD, podczas gdy w 2004 r. – 2,8 mld USD. Wzrosła zatem ponad 2,2 razy. Wartość importu w analogicznych latach kształtowała się na poziomie odpowiednio – 4,7 mld USD i 2,1 mld USD, zwiększyła się więc również ponad 2,2 razy. Średnioroczne tempo wzrostu eksportu i importu kształtowało się zatem na prawie jednakowym poziomie (odpowiednio – 110,7% i 111,3%) (por. tabela 16.1).

Tabela 16.1. Wartość i dynamika obrotów z zagranicą WZ w latach 2004–2013

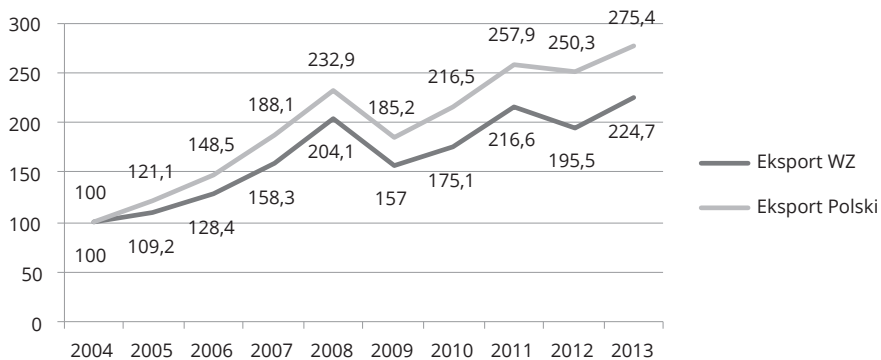
Lata	Eksport		Import	
	mIn USD	2004 = 100%	mIn USD	2004 = 100%
2004	2765,1	100,0	2100,6	100,0
2005	3020,2	109,2	2196,0	104,5
2006	3551,2	128,4	2721,1	129,5
2007	4378,4	158,3	3144,3	149,7
2008	5643,6	204,1	4331,0	206,2
2009	4342,5	157,0	3147,1	149,8
2010	4842,6	175,1	3539,3	168,5
2011	5989,1	216,6	4731,9	225,3
2012	5405,2	195,5	4233,5	201,5
2013	6214,0	224,7	4743,6	225,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

<sup>2</sup> Instytucja ta dysponuje danymi za wcześniejsze lata, ale są one niepełne.

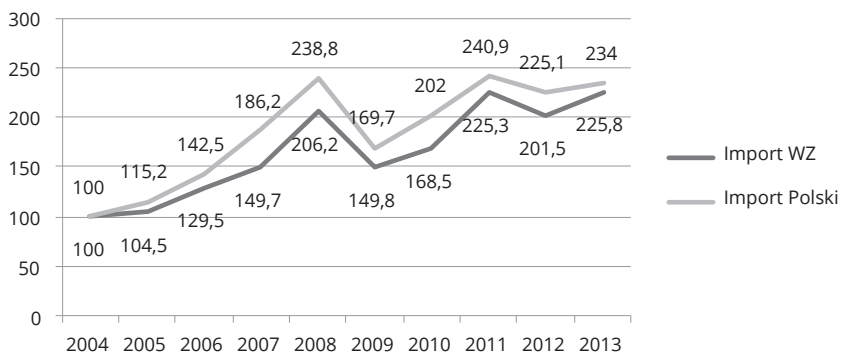
Dynamika zarówno eksportu, jak i importu WZ była niższa niż obrotów Polski ogółem, przy czym różnica na niekorzyść WZ zmniejszała się w imporcie, a rosła w eksporcie. Wskazuje to, że aktywność podmiotów gospodarczych województwa w warunkach członkostwa Polski w UE była mniejsza niż średnia w Polsce.

Rysunek 16.1. Dynamika eksportu WZ i Polski w latach 2004–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014.

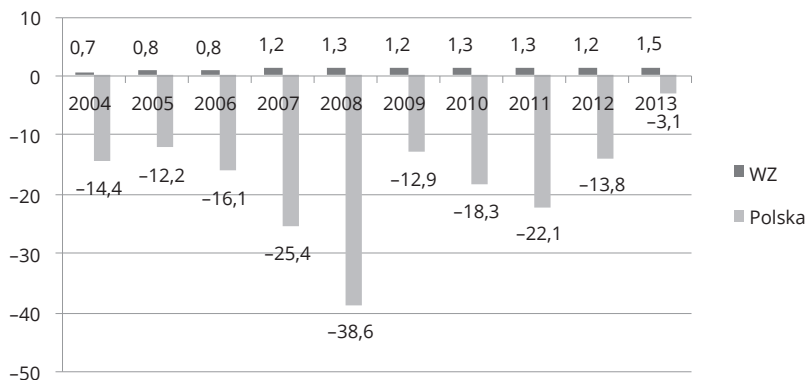
Rysunek 16.2. Dynamika importu WZ i Polski w latach 2004–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014.

Wartość eksportu WZ była wyższa od wartości importu w całym badanym okresie. Saldo obrotów było więc dodatnie i wykazywało tendencję rosnącą. W 2004 r. wynosiło 0,6 mld USD, natomiast w 2013–1,5 mld USD (por. rysunek 16.3). Zjawisko to wymaga szczególnego podkreślenia, ponieważ obroty towarowe Polski charakteryzowały się strukturalnym deficytem, występującym nie tylko w analizowanym okresie, ale już od 1991 r. [Narękwicz i Stańkiewicz 2010, s. 219].

Rysunek 16.3. Saldo obrotów towarowych WZ i Polski w latach 2004–2013 (w mln USD)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014.

### 16.3. Struktura towarowa obrotów

W niniejszym opracowaniu wykorzystano klasyfikację towarów według Polskiej Scalonej Nomenklatury Towarowej Handlu Zagranicznego, zgodnej z europejską klasyfikacją CN, na poziomie sekcji. W badanym okresie najważniejszą grupą towarową w eksporcie WZ były różne wyroby gotowe (sekcja XX). Po wejściu do UE jej udział wzrósł z 16,5% do 20,4%, kształtując się średnio na poziomie 21% wywozu. Drugą grupą wyrobów był sprzęt transportowy (sekcja XVII), ale jej znaczenie silnie się zmniejszyło – z 20,7% do 12,6%; jej średni udział wynosił 12%. Trzecią grupę stanowiły zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego (sekcja I) – wskaźnik ich udziału zwiększył się z 8,3% do 12,5%, a średnio wynosił ponad 10%. Łącznie na wymienione trzy grupy przypadało 43% eksportu WZ.

Znaczenie pozostałych grup towarowych w wywozie WZ było mniejsze. Udziałem w granicach od 5% do 10% legitymowało się pięć sekcji: produkty spożywcze (sekcja IV), produkty przemysłu chemicznego (sekcja VI), drewno i wyroby z drewna (sekcja IX), metale nieszlachetne i wyroby (sekcja XV), maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny (sekcja XVI). Łącznie przypadało na nie średnio prawie 40% eksportu WZ. Poniżej 5% wywozu tworzyło aż dziesięć sekcji, których udział charakteryzował się dużą stabilnością. Ich łączny odsetek wynosił przeciętnie 18% (por. tabela 16.2).

Ukazana struktura towarowa eksportu WZ wykazuje istotne różnice w porównaniu z eksportem Polski. Z trzech najważniejszych sekcji w wywozie województwa tylko jedna (sprzęt transportowy) należała również do najważniejszych w wywozie

Polski (średnio 16,6%). Natomiast udział najważniejszej sekcji w eksporcie Polski, czyli maszyn i urządzeń (sekcja XVI) był w wywozie WZ blisko trzykrotnie mniejszy. Świadczy to o wyższym udziale w eksporcie WZ grup towarowych charakteryzujących się niższym stopniem przetworzenia w porównaniu do eksportu Polski ogółem.

Tabela 16.2. Struktura towarowa eksportu WZ według sekcji CN w latach 2004–2013 (w %)

Kod	Sekcja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	8,3	9,6	9,1	8,7	9,0	11,3	13,1	11,6	12,2	12,5
II	Produkty pochodzenia roślinnego	2,6	3,0	3,0	3,5	3,6	4,4	3,9	3,8	4,3	4,6
III	Tłuszcze i oleje	0,0	0,1	0,1	0	0,1	0,1	0,2	0,1	0,5	0,4
IV	Przetwory spożywcze	2,6	3,2	3,2	4,0	4,4	5,6	5,3	4,6	5,4	5,5
V	Produkty mineralne	1,2	1,6	1,4	1,8	1,8	1,3	1,7	2,0	2,0	1,3
VI	Produkty przemysłu chemicznego	7,6	8,7	7,1	7,3	12,2	5,2	7,3	8,3	9,5	7,1
VII	Tworzywa sztuczne i wyroby	4,5	3,7	3,7	3,7	3,1	2,9	3,0	2,9	3,1	3,0
VIII	Skóry i wyroby	1,0	0,8	0,8	0,8	1,4	1,5	2,4	2,3	2,0	2,6
IX	Drewno i wyroby z drewna	9,2	9,0	10,1	10,3	8,5	7	7,8	7,1	7,5	7,1
X	Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	1,8	1,9	1,9	1,7	1,3	1,4	1,6	1,5	1,6	1,6
XI	Materiały i wyroby włókiennicze	4,6	4,4	3,8	3,4	2,7	2,9	2,8	2,1	2,2	2,1
XII	Obuwie, nakrycia głowy	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
XIII	Wyroby z kamienia, ceramika, szkło	1,4	1,5	1,6	1,5	1,3	2,5	1,3	1,3	1,6	1,5
XIV	Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
XV	Metale nieszlachetne i wyroby	9,2	9,0	10,0	9,6	9,7	6,6	7,5	8,9	9,5	8,6
XVI	Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	7,1	7,5	9,3	9,2	8,3	8,0	8,7	8,7	9,4	8,4
XVII	Sprzęt transportowy	20,7	15,4	15,1	11,2	7,2	14,8	7,3	8,2	7,4	12,6
XVIII	Przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowo-kontrolne	1,6	1,4	1,1	1,4	2,3	2,1	2,1	3,1	0,6	0,7
XIX	Broń i amunicja	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
XX	Różne wyroby gotowe	16,5	19,1	18,9	21,8	23,0	22,3	24,1	23,5	21	20,4
XXI	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

W strukturze towarowej importu WZ najważniejszą grupę towarów z odsetkiem średnio 15,9% zajmowały maszyny i urządzenia (sekcja XVI), jednak od 2006 r. ich znaczenie malało, w rezultacie na koniec analizowanego okresu na tę grupę przypadało około 15,3% importu, podczas gdy w 2006 r. – 19,2%. Drugą pozycję stanowiły zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego (sekcja I). Ich udział cechowały silne wahania, zwłaszcza po wybuchu kryzysu surowcowo-żywnościowego w 2007 r., pomimo to wykazywał wyraźną tendencję wzrostową – w 2013 r. wynosił 19,8%, czyli o ponad 2/3 więcej niż w 2004 r., natomiast średnio w całym okresie – 15,4%. Trzecie i czwarte miejsce zajmowały produkty mineralne i produkty przemysłu chemicznego (sekcje V i VI), których średni udział wynosił odpowiednio 10,7% i 10,6%. Na wymienione cztery sekcje przypadało średnio prawie 53% przywozu z zagranicy. Udział kolejnych trzech grup (sekcja VII, V i XVII) mieścił się w granicach 5–10%, natomiast aż jedenastu pozostałych był mniejszy niż 3% i stabilny. Do tych ostatnich należały zarówno towary o wysokim, jak i niskim stopniu przetworzenia (por. tabela 16.3).

Struktura importu według najważniejszych pozycji towarowych była zbliżona do struktury importu Polski, istotna różnica polegała na siedmiokrotnie większym udziale sekcji I (zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego) w imporcie WZ niż Polski.

Tabela 16.3. Struktura towarowa importu WZ według sekcji CN w latach 2004–2013 (w %)

Kod	Sekcja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	11,9	14,6	13,4	12,1	11,8	18,2	20,3	15,2	16,3	19,8
II	Produkty pochodzenia roślinnego	1,4	1,6	1,6	1,8	1,9	2,2	2,2	2,2	2,1	1,7
III	Tłuszcze i oleje	0,4	0,4	0,3	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,5	0,7
IV	Przetwory spożywcze	1,7	1,8	1,6	1,5	1,7	2,6	2,7	2,4	3,0	2,9
V	Produkty mineralne	8,4	11,1	11,5	10,4	14,2	8,5	10,6	12,9	12	7,3
VI	Produkty przemysłu chemicznego	8,2	10,3	9,2	10,8	12	10,4	10,4	11,0	12,6	10,6
VII	Tworzywa sztuczne i wyroby	6,6	6,3	6,5	6,9	5,7	6,1	6,8	7,4	7,0	6,5
VIII	Skóry i wyroby	0,9	0,9	0,7	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,2
IX	Drewno i wyroby z drewna	4,3	5,5	6,5	6,6	5,8	4,4	4,2	4,0	3,6	3,2
X	Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	3,8	3,4	3,2	3,5	3,2	2,6	2,6	1,9	1,9	1,7
XI	Materiały i wyroby włókiennicze	5,8	5,2	4,7	4,2	3,1	3,2	3,2	2,6	2,4	2,2
XII	Obuwie, nakrycia głowy	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
XIII	Wyroby z kamienia, ceramika, szkło	2,2	2,3	2,2	3	2,4	2,3	2,5	2,9	2,5	1,7
XIV	Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0

XV	Metale nieszlachetne i wyroby	11,6	14,8	14,2	14,6	12,4	9,3	9,0	10,5	10,4	9,7
XVI	Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	17,3	16,7	19,2	17,4	16,2	14,5	12,7	13,9	15,4	15,3
XVII	Sprzęt transportowy	12,5	2	2,4	3,2	5,1	10,8	8,6	7,9	7,5	13,8
XVIII	Przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowo-kontrolne	1,2	1,3	1,1	1,1	1,5	2,1	1,6	2,9	1,0	1,3
XIX	Broń i amunicja	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
XX	Różne wyroby gotowe	1,8	1,5	1,7	1,8	1,9	1,7	1,4	1,3	1,4	1,3
XXI	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
	Razem	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

## 16.4. Struktura geograficzna obrotów

Rozpatrując kierunki handlu WZ według regionów ekonomicznych, należy stwierdzić, że zarówno w eksporcie, jak i imporcie dominowały kraje wysoko rozwinięte, na które przypadało ponad 80% obrotów. Ich udział wykazywał jednak tendencję malejącą na rzecz krajów rozwijających się i krajów transformacji (por. tabela 16.4).

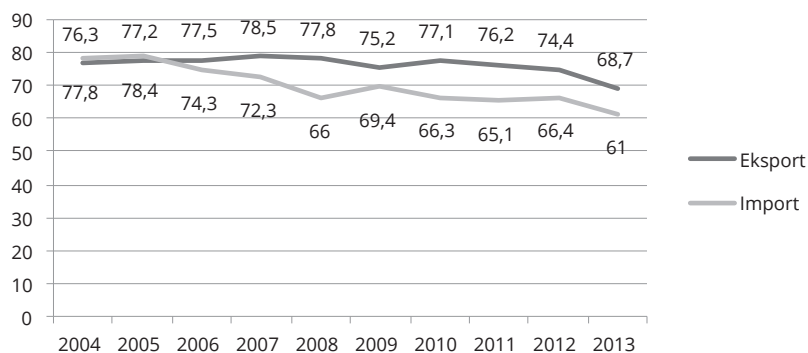
Tabela 16.4. Struktura eksportu WZ według regionów ekonomicznych w latach 2004–2013 (w %)

Lata	Eksport <sup>a</sup>			Import <sup>a</sup>		
	Kraje rozwinięte	Kraje rozwijające się	Kraje transformacji	Kraje rozwinięte	Kraje rozwijające się	Kraje transformacji
2004	88,5	7,7	3,4	90,3	5,3	3,1
2005	90,6	4,4	4,3	86,0	9,6	4,4
2006	90,9	4,3	4,5	82,4	8,9	8,7
2007	90,8	4,0	4,9	80,3	10,8	8,9
2008	88,9	6,3	4,6	75,1	14,2	10,7
2009	90,0	6,0	3,8	78,2	14,6	7,1
2010	91,3	5,7	2,7	83,5	10,5	6,1
2011	86,8	8,1	5,0	72,8	16,5	10,7
2012	88,7	6,7	3,8	75,9	15,0	9,2
2013	87,0	8,4	3,8	77,5	15,6	6,9

<sup>a</sup> Suma kolumn nie równa się 100 z powodu występowania eksportu/importu niezidentyfikowanego według kraju i z powodu zaokrągleń.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

Rysunek 16.4. Udział UE w handlu zagranicznym WZ w latach 2004–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

Tabela 16.5. Udział nowych i starych krajów UE w handlu zagranicznym WZ

Lata	UE-15		Nowi członkowie UE <sup>a</sup>	
	eksport	import	eksport	import
2004	72,6	70,2	3,7	7,6
2005	74,5	67,5	2,7	10,9
2006	74,0	66,7	3,5	7,6
2007	73,7	64,9	4,8	7,4
2008	73,0	59,8	4,8	6,2
2009	68,9	63,8	6,3	5,6
2010	73,5	60,5	3,6	5,8
2011	71,6	58,3	4,6	6,8
2012	69,0	60,9	5,3	5,4
2013	63,7	59,8	5,0	5,8

<sup>a</sup> 2004–2006 UE-10, 2007–2012 UE-12, 2013 UE-12 i Chorwacja.

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

W strukturze obrotów WZ według regionów geograficznych największą rolę odgrywała Europa z udziałem 80% i więcej we wszystkich latach badanego okresu [Izba Celna w Warszawie 2014]. W tym regionie głównymi partnerami handlowymi WZ były kraje UE. Ich udział zmniejszył się jednak z 76,3% do 68,7% w eksporcie i z 77,8% do 61,0% w imporcie. Podobne tendencje notowano w polskim handlu zagranicznym, były one bowiem skutkiem wzrostu roli krajów rozwijających się w gospodarce światowej (Chin, Indii, Brazylii itd.). Warto dodać, że zmniejszenie udziału UE w eksporcie WZ było spowodowane spadkiem wartości wymiany ze starymi krajami Unii, ponieważ odsetek wywozu do nowych członków UE zwiększył



się w badanym okresie (por. tabela 16.5). Zjawisko to tylko częściowo wynikało z rozszerzenia UE w 2007 i 2013 r., ponieważ udział eksportu do nowych krajów UE z wyłączeniem Bułgarii, Rumunii i Chorwacji i tak wzrósł z 3,7% do 4,4%.

Najważniejszym partnerem w obrotach były Niemcy, na które przypadało średnio ponad 1/3 eksportu i importu. Do czołówki odbiorców należały również niezmiennie kraje skandynawskie (Dania, Norwegia i Szwecja) oraz Wielka Brytania i Francja (por. tabela 16.6). W imporcie również dominowały Niemcy, kolejne pozycje zajmowały kraje skandynawskie i Holandia. W badanym okresie w przywozie WZ, podobnie jak w imporcie światowym i Polski ogółem, wzrosła znacząco rola Chin (por. tabela 16.7).

**Tabela 16.6. Najważniejsi partnerzy w eksporcie WZ w latach 2004 i 2013 (w %)**

Kraje	2004	Kraje	2013
Niemcy	40,3	Niemcy	31,7
Szwecja	7,0	Norwegia	8,0
Niderlandy	6,3	Wielka Brytania	5,6
Norwegia	5,4	Szwecja	5,5
Dania	4,9	Dania	5,2
Wielka Brytania	4,8	Francja	5,2
Francja	3,5	USA	3,7
USA	2,7	Kanada	2,6
Belgia	2,0	Włochy	2,4
Rosja	1,8	Niderlandy	2,3
Szwajcaria	1,5	Belgia	2,1
Hiszpania	1,4	Rosja	2,0
Antigua i Barbuda	1,3	Antigua i Barbuda	1,6
Bahamy	1,0	Republika Czeska	1,5
Republika Czeska	1,0	Gibraltar	1,3
Razem 1-15	84,9	Razem 1-15	80,7
Pozostałe	15,1	Pozostałe	19,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

**Tabela 16.7. Najważniejsi partnerzy w imporcie WZ w latach 2004 i 2013 (w %)**

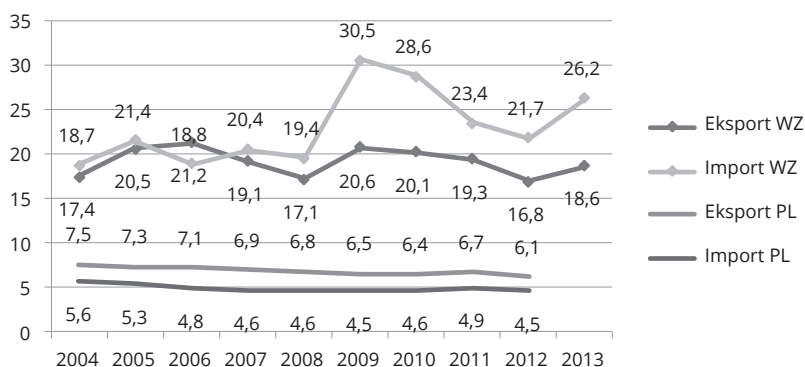
Kraje	2004	Kraje	2013
Niemcy	33,8	Niemcy	20,6
Szwecja	8,5	Szwecja	13,1
Niderlandy	7,7	Norwegia	8,6
Norwegia	5,4	Chiny	5,3
Dania	4,8	Niderlandy	5,0

Kraje	2004	Kraje	2013
Wielka Brytania	3,2	Dania	4,6
Francja	2,7	Hiszpania	4,6
Chiny	2,7	Rosja	4,4
Włochy	2,7	Włochy	2,6
Łotwa	2,2	Belgia	2,5
Rosja	2,2	Wielka Brytania	2,4
Belgia	2,1	Francja	2,1
Słowacja	1,9	Słowacja	1,8
Finlandia	1,7	Antigua i Barbuda	1,8
Republika Czeska	1,4	Gibraltar	1,6
Razem 1-15	82,9	Razem 1-15	80,75
Pozostałe	17,1	Pozostałe	19,25

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

Za specyficzną cechę struktury geograficznej WZ należy uznać wysoki udział krajów skandynawskich w obrotach, kilkukrotnie przewyższający ich odsetek w handlu Polski ogółem (por. rysunek 16.5). Potwierdza to tezę znaną w teorii handlu międzynarodowego, że regiony „ciążą” w kierunku najbliższych rynków zbytu [Gawlikowska-Hueckel i Umiński 2009, s. 64].

Rysunek 16.5. Udział krajów skandynawskich w handlu zagranicznym WZ i Polski w latach 2004–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014.

W latach 2004–2013 liczba krajów, z którymi WZ prowadziło wymianę, wzrosła ze 130 do 160, ale większość z nich odgrywała niewielką rolę. Na zaledwie pięciu

największych partnerów w każdym roku przypadało aż 56–64% eksportu WZ i 50–63% importu, a udział dziesięciu największych wynosił odpowiednio 72–82% i 69–78% (por. tabela 16.8).

**Tabela 16.8. Wskaźniki koncentracji w eksporcie i imporcie WZ w latach 2004–2013 (w %)**

Lata	Eksport			Import		
	5	10	20	5	10	20
2004	63,9	78,7	89,1	60,2	73,7	87,9
2005	65,4	82,1	91,5	58,9	76	89,9
2006	65,6	80,7	91,8	58,2	73,7	89,2
2007	61,4	79,09	90,5	57,6	75,5	89,6
2008	57,8	76,9	89,2	51,6	70,6	88,6
2009	58,2	76,7	89,8	62,5	77,9	90,4
2010	60,5	78,4	89,1	57,8	73,3	86,5
2011	59,7	76,0	88,7	50,2	69,2	84,7
2012	56,9	73,3	86,3	49,8	69,7	86
2013	56,0	72,2	85,8	52,4	71,1	86,8

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

## 16.5. Wskaźniki roli handlu zagranicznego WZ

Do oceny znaczenia handlu zagranicznego w gospodarce województwa wykorzystano następujące mierniki: udział eksportu i importu w PKB, udział eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu i wartość obrotów na jednego mieszkańca. Natomiast w ocenie roli handlu zagranicznego WZ w handlu zagranicznym Polski posłużono się miarami: udział obrotów WZ w obrotach ogółem, wskaźnik pokrycia eksportu importem (TC) i wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA).

W analizowanym okresie udział eksportu w PKB WZ zwiększył się z około 27% do około 29%, natomiast importu – z około 21% do około 23%. W porównaniu do Polski oba wskaźniki były niższe, przy czym w WZ stopa eksportu była wyższa niż stopa importu, a w Polsce – odwrotnie (por. tabela 16.9). Oznacza to, że w gospodarce WZ zarówno eksport, jak i import odgrywały mniejszą rolę w tworzeniu PKB i konsumpcji (zużyciu) niż w gospodarce Polski ogółem. Mniejsza też była skala otwartości handlowej województwa.

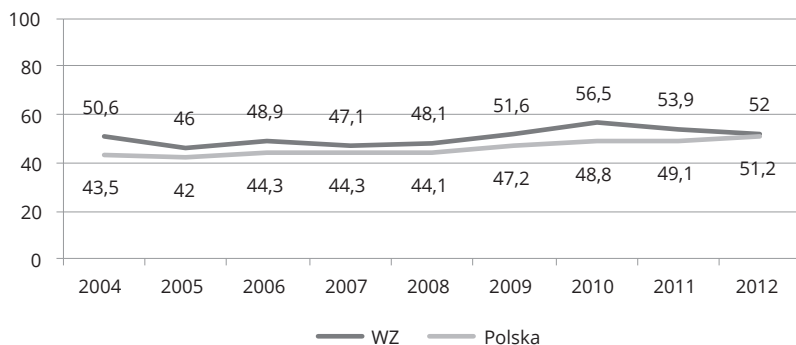
Eksport WZ był też ważnym czynnikiem dynamizującym sprzedaż produkcji przemysłowej. W całym badanym okresie jego udział w sprzedaży produkcji regionu wynosił średnio ponad 50%, podczas gdy w Polsce kształtował się na niższym poziomie – średnio około 46% (por. rysunek 16.6).

Tabela 16.9. Stopa eksportu i importu WZ i Polski w latach 2004–2013 (w %)

Lata	Eksport/PKB		Import/PKB	
	WZ	Polska	WZ	Polska
2004	27,2	29,4	20,7	35,2
2005	24,3	29,4	17,7	33,4
2006	26,2	32,4	20,1	37,2
2007	26,2	32,8	18,8	38,8
2008	26,1	31,8	20,1	39,0
2009	25,8	31,5	18,6	34,5
2010	26,7	34,0	19,5	37,9
2011	30,5	36,6	24,2	40,8
2012	29,3	37,8	22,9	40,6
2013	.	39,6	.	40,1

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014; Bank Danych Lokalnych 2014.

Rysunek 16.6. Udział eksportu w produkcji sprzedanej przemysłu w WZ i Polsce w latach 2004–2013 (w %)



Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014; Bank Danych Lokalnych 2014.

Na szczególne podkreślenie zasługuje wyższa wartość tego wskaźnika dla przemysłu wysokiej techniki w województwie zachodniopomorskim niż w Polsce. Jednak z drugiej strony WZ charakteryzowało się ponad dwa razy większym udziałem eksportu w sprzedaży produkcji przemysłu niskiej techniki (por. tabela 16.10).

W 2004 r. na jednego mieszkańca WZ przypadało 1631 USD eksportu i 1239 USD importu, a po dziesięciu latach członkostwa w UE wskaźniki te zwiększyły się odpowiednio do 3615 USD i 2760 USD, czyli w obu przypadkach o ponad 2,2 razy. Wartość tych mierników dla Polski była wyraźnie wyższa, jednak dysproporcje

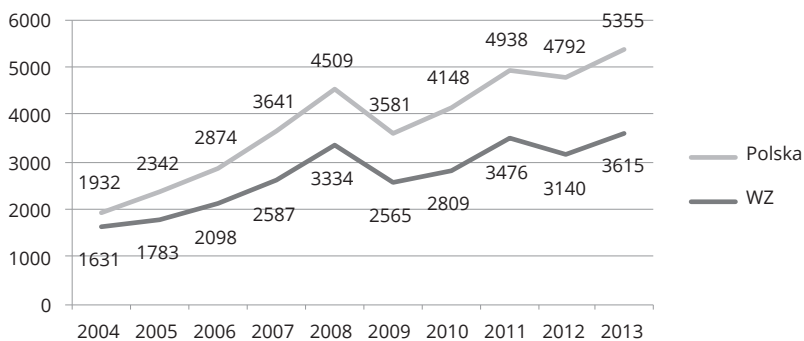
między WZ a Polską ogółem w eksporcie *per capita* zmniejszały się, a w imporcie rosły (por. rysunki 16.7 i 16.8).

**Tabela 16.10. Udział eksportu w produkcji sprzedanej przetwórstwa przemysłowego według stopnia zaawansowania technicznego w Polsce i w WZ w latach 2009–2010 (w %)**

Wyszczególnienie	2009		2010		2011	
	Polska	WZ	Polska	WZ	Polska	WZ
Przetwórstwo przemysłowe	38,3	51,4	39,7	53,5	41,0	53,2
– wysoka technika	59,2	65,4	60,3	68,6	63,1	76,8
– średnio-wysoka technika	61,0	32,8	62,0	41,2	62,3	42,3
– średnio- niska technika	28,1	47,9	28,6	42,3	31,2	42,8
– niska technika	25,4	57,7	27,6	61,3	29,6	61,8

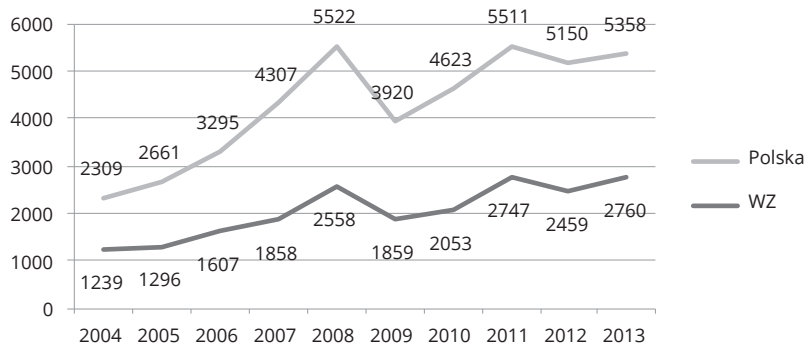
Źródło: *Gospodarka oparta...* 2011, s. 30; 2012, s. 28; 2013, s. 32.

**Rysunek 16.7. Eksport *per capita* w WZ i Polsce w latach 2004–2013 (w USD)**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014; Bank Danych Lokalnych 2014.

W całym analizowanym okresie rola WZ w handlu zagranicznym kraju była niewielka i wykazywała tendencję spadkową. Pomimo rosnącej wartości obrotów handlowych udział WZ w handlu zagranicznym Polski zmniejszył się w eksporcie z 3,7% do 3,1%, a w imporcie – z 2,4% do 2,3% (por. tabela 16.11). Wynikało to z większej skali spadku tempa wzrostu, zwłaszcza eksportu, w województwie zachodniopomorskim niż w Polsce. Pozytywne impulsy związane z akcesją Polski do UE uległy osłabieniu głównie z powodu wybuchu globalnego kryzysu finansowo-gospodarczego w 2008 r. i jego skutków w następujących latach.

Rysunek 16.8. Import *per capita* w WZ i Polsce w latach 2004–2013 (w USD)

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014; Bank Danych Lokalnych 2014.

Tabela 16.11. Udział WZ w handlu zagranicznym Polski w latach 2004–2013 (w %)

Lata	Eksport	Import
2004	3,7	2,4
2005	3,4	2,2
2006	3,2	2,2
2007	3,2	1,9
2008	3,3	2,1
2009	3,2	2,1
2010	3,0	2,0
2011	3,1	2,2
2012	2,9	2,1
2013	3,1	2,3

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014.

Rola WZ w eksporcie niektórych grup towarów była jednak znacznie większa. W przypadku skór (sekcja VIII), drewna i wyrobów z drewna (sekcja IX), różnych wyrobów gotowych (sekcja XX) i zwierząt żywych (sekcja I) udział WZ był od 3 do 4 razy wyższy niż w eksporcie ogółem. Podobnie w imporcie odsetek przywozu WZ w sekcji zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego (sekcja I) oraz drewno i wyroby z drewna (sekcja IX) był od 5 do 8 razy wyższy niż w imporcie ogółem.

Z analizy kształtowania się wskaźnika specjalizacji międzynarodowej  $TC^3$  w poszczególnych sekcjach CN wynika, że WZ specjalizowało się w siedmiu sekcjach

<sup>3</sup>  $TC$  odzwierciedla stopień pokrycia importu WZ grupy towarów  $i$  ( $x_i$ ) przez eksport WZ grupy towarów  $i$  ( $m_i$ ):  $TC = x_i/m_i$  (w %).

(XX, VIII, II, IX, IV, XI, XVII) w całym badanym okresie (TC > 100), przy czym najwyższą wartość TC osiągały różne wyroby gotowe (sekcja XX). W tych grupach towarowych WZ przyczyniało się tym samym do poprawy konkurencyjności międzynarodowej Polski. W przypadku czterech sekcji – XVI, VII, XIV, V – region wykazywał trwały brak specjalizacji (TC < 100). Jeśli chodzi o pozostałe dziesięć sekcji, to wartość TC była zmienna: trzy z nich (X, XIII, XV) charakteryzował wzrost TC, trzy (VI, XII, XVIII) – spadek, a TC czterech sekcji (I, III, XIX, XXI) nie wykazywały wyraźnego kierunku zmian (por. tabela 16.12).

Tabela 16.12. Wskaźniki TC w eksporcie WZ według sekcji CN w latach 2004–2013 (w %)

Kod	Sekcja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>TC &gt; 100 w całym okresie</b>											
XX	Różne wyroby gotowe	1188	1744	1494	1697	1614	1780	2314	2265	1929	2043
VIII	Skóry i wyroby	141	118	163	254	480	529	764	995	955	1477
II	Produkty pochodzenia roślinnego	239	266	242	271	254	279	241	215	263	351
IX	Drewno i wyroby z drewna	280	226	201	215	191	221	252	224	269	292
IV	Przetwory spożywcze	206	244	264	358	342	297	265	245	231	248
XI	Materiały i wyroby włókiennicze	104	115	104	113	112	127	118	101	116	124
XVII	Sprzęt transportowy	219	1059	830	491	183	189	116	131	127	120
<b>TC &lt; 100 w całym okresie</b>											
XVI	Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	54	62	63	74	66	76	94	79	78	72
VII	Tworzywa sztuczne i wyroby	89	82	74	75	69	64	60	50	57	61
XIV	Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby	7	9	2	3	2	3	20	25	30	33
V	Produkty mineralne	18	19	16	24	17	21	22	19	21	23
<b>TC rosnące</b>											
X	Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	63	75	75	67	53	73	87	95	109	125
XIII	Wyroby z kamienia, ceramika, szkło	82	89	92	67	71	154	70	58	82	113
XV	Metale nieszlachetne i wyroby	105	84	92	92	102	98	115	108	117	116
<b>TC malejące</b>											
VI	Produkty przemysłu chemicznego	122	116	101	93	132	69	95	95	96	87
XII	Obuwie, nakrycia głowy	225	164	148	93	59	77	70	85	85	82
XVIII	Przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowo-kontrolne	182	150	137	175	209	137	179	137	68	72

Kod	Sekcja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
<b>TC zmienne</b>											
III	Tłuszcze i oleje	11	22	43	21	30	22	60	14	123	83
I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	92	90	88	100	99	86	88	96	96	83
XIX	Broń i amunicja	251	42	4	12	230	18	2	139	3517	36
XXI	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki	23	6	17	17	1	1865	410	24	52	35

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014.

Oceniając konkurencyjność WZ na podstawie wskaźnika ujawnionej przewagi komparatywnej (RCA)<sup>4</sup>, można stwierdzić, że region wykazywał wyraźną przewagę w pięciu sekcjach (VIII, IX, XX, I, II) w całym badanym okresie (RCA > 100). Dodatkowo dwie sekcje (VI i XVIII) można zaliczyć do konkurencyjnych, ponieważ tylko w jednym roku omawiany wskaźnik był dla nich niższy od 100. WZ było niekonkurencyjne w dziewięciu sekcjach (XIX, XV, X, VII, XVI, V, XII, XIV i XXI). Natomiast w pięciu sekcjach RCA wahało się (RCA > 100, RCA < 100), nie wykazując wyraźnej tendencji (por. tabela 16.13).

Tabela 16.13. Wskaźniki RCA w handlu WZ według sekcji CN w latach 2004–2013 (w %)

Kod	Sekcja	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
<b>RCA &gt; 100</b>											
VIII	Skóry i wyroby	159	147	202	220	428	467	600	579	523	
IX	Drewno i wyroby z drewna	294	311	379	399	385	335	375	359	391	
XX	Różne wyroby gotowe	220	265	288	343	387	375	429	419	346	
I	Zwierzęta żywe i produkty pochodzenia zwierzęcego	281	258	254	249	257	305	349	306	301	
II	Produkty pochodzenia roślinnego	128	151	172	184	197	185	190	197	173	
VI	Produkty przemysłu chemicznego	150	166	141	138	207	86	111	122	137	
XVIII	Przyrządy i aparaty optyczne, fotograficzne, pomiarowo-kontrolne	169	152	130	168	270	228	218	302	51	
<b>RCA &lt; 100</b>											
XIX	Broń i amunicja	82	4	1	1	9	2	0	9	91	
XV	Metale nieszlachetne i wyroby	74	75	76	72	74	64	67	75	81	
X	Ścier drzewny, papier, tektura i wyroby	56	60	64	57	46	43	53	47	63	

<sup>4</sup> Wskaźnik RCA obliczono jako udział sekcji *i* w eksporcie WZ do udziału sekcji *i* w eksporcie Polski (w %).



VII	Tworzywa sztuczne i wyroby	87	67	60	59	50	47	45	42	44
XVI	Maszyny i urządzenia, sprzęt elektryczny i elektrotechniczny	32	33	39	37	34	31	33	37	40
V	Produkty mineralne	20	28	29	44	41	40	40	39	38
XII	Obuwie, nakrycia głowy	61	60	53	43	44	52	44	39	26
XIV	Perły, kamienie szlachetne, metale szlachetne i wyroby	0	1	0	0	0	0	1	1	1
XXI	Dzieła sztuki, przedmioty kolekcjonerskie, antyki	2	0	1	1	0	19	9	0	0
RCA zmienne										
III	Tłuszcze i oleje	44	43	42	14	27	26	65	17	170
IV	Przetwory spożywcze	69	77	74	93	100	105	102	89	96
XIII	Wyroby z kamienia, ceramika, szkło	62	68	69	64	64	134	68	70	85
XI	Materiały i wyroby włókiennicze	93	103	105	102	82	84	84	66	72
XVII	Sprzęt transportowy	119	90	89	68	41	82	46	51	52

Źródło: opracowanie własne na podstawie Izba Celna w Warszawie 2014; *Rocznik Statystyczny...* 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013; *Obroty handlu zagranicznego...* 2014.

## 16.6. Podsumowanie

Z badań wynika, że w latach 2004–2013 do najważniejszych cech handlu zagranicznego WZ należały:

- 1) takie samo tempo wzrostu eksportu i importu,
- 2) dodatnie saldo obrotów,
- 3) wzrost udziału towarów o niskim stopniu przetworzenia w eksporcie, a tym samym spadek odsetka wyrobów wysoko przetworzonych; występowanie odwrotnej tendencji w imporcie,
- 4) dominacja krajów wysoko rozwiniętych w obrotach WZ, głównie krajów UE,
- 5) spadkowa tendencja udziału UE w eksporcie i imporcie WZ,
- 6) wysoka koncentracja obrotów według najważniejszych partnerów, do których należały Niemcy i kraje skandynawskie.

Z oceny roli handlu zagranicznego WZ w gospodarce regionu i w handlu zagranicznym Polski ogółem w analizowanym okresie wynika, że:

- 1) wzrosły stopa importu i eksportu WZ, udział eksportu w produkcji sprzedanej i obrotów na jednego mieszkańca,
- 2) zmniejszył się udział WZ w handlu zagranicznym Polski,
- 3) WZ wykazywało specjalizację i przewagę komparatywną ( $TC > 100$  i/lub  $RCA > 100$ ) w całym badanym okresie w dziesięciu grupach towarów, w tym w sześciu o niskim stopniu przetworzenia, a tylko w czterech – o wysokim.

## Literatura

- Bank Danych Lokalnych [1995–2014], GUS, [http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p\\_name=indeks](http://stat.gov.pl/bdl/app/strona.html?p_name=indeks) (1.07.2014).
- Dudziński J, Flejterski S. [1975], *Dynamika i struktura eksportu województwa szczecińskiego*, „Przegląd Zachodniopomorski”, nr 3/4.
- Dudziński J., Flejterski S. [1974], *Tendencje rozwoju eksportu województwa szczecińskiego*, „Przegląd Zachodniopomorski”, nr 3/4.
- Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S. [2009], *Handel zagraniczny Małopolski*, Kraków.
- Gawlikowska-Hueckel K., Umiński S. [2008], *Handel zagraniczny województwa pomorskiego w latach 2000–2006*, Urząd Marszałkowski Województwa Pomorskiego, Gdańsk.
- Gospodarka oparta na wiedzy w województwie zachodniopomorskim w latach 2009–2010* [2011], Urząd Statystyczny w Szczecinie, Szczecin.
- Gospodarka oparta na wiedzy w województwie zachodniopomorskim w 2011 r.* [2012], Urząd Statystyczny w Szczecinie, Szczecin.
- Gospodarka oparta na wiedzy w województwie zachodniopomorskim w 2012 r.* [2013], Urząd Statystyczny w Szczecinie, Szczecin.
- Grabowiecki J. [2012], *Wymiana handlowa województwa podlaskiego po akcesji do Unii Europejskiej*, Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr, Białystok.
- Izba Celna w Warszawie [dane niepublikowane].
- Jażdżewska-Gutta M., Gutta K. [2012], *Analiza atrakcyjności eksportowej województwa kujawsko-pomorskiego*, Centra Obsługi Inwestorów i Eksporterów, Gdańsk.
- Komornicki T., Szejgiec B. [2010], *Handel zagraniczny, Znaczenie dla gospodarki Polski Wschodniej*, Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, Warszawa.
- Narękwicz J., Staśkiewicz J. [2010], *Charakterystyka obrotów polskiego handlu zagranicznego, w: Podstawy handlu zagranicznego*, red. J. Dudziński, Difin, Warszawa.
- Obroty handlu zagranicznego ogółem i według krajów w 2013 r. (wyniki ostateczne)* [2014], GUS, <http://stat.gov.pl/> (1.07.2014).
- Regiony Polski. Województwo zachodniopomorskie* [2000], red. K. Gawlikowska-Hueckel, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk – Warszawa.
- Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego [2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013], GUS, Warszawa.
- Stanek K. [2010], *Obroty towarowe handlu zagranicznego województwa mazowieckiego w latach 2004–2007*, „Analizy i Studia”, nr 2/22.
- Województwo podkarpackie – inwestycje i handel zagraniczny* [2013], Regionalne Obserwatorium Terytorialne, Rzeszów.
- Wrażliwość polskich regionów na wyzwania współczesnej gospodarki. Implikacje dla polityki rozwoju regionalnego* [2014], red. K. Gawlikowska-Hueckel, J. Szlachta, Wolters Kluwer, Warszawa.

---

## STRESZCZENIE

---

Rozdział ma na celu charakterystykę tendencji w handlu zagranicznym województwa zachodniopomorskiego oraz ocenę jego roli w gospodarce regionu i w obrotach towarowych Polski w latach 2004–2013. W trzech pierwszych częściach opracowania przedstawiono charakterystykę wielkości, dynamiki oraz struktury towarowej i geograficznej obrotów województwa, natomiast w czwartej – ocenę roli handlu zagranicznego w gospodarce województwa i handlu zagranicznego Polski.

**Słowa kluczowe:** handel zagraniczny, województwo zachodniopomorskie, Unia Europejska, konkurencyjność międzynarodowa.

---

## ABSTRACT

---

### WEST POMERANIAN VOIVODESHIP FOREIGN TRADE IN THE CONDITIONS OF MEMBERSHIP IN THE EUROPEAN UNION

The purpose of this article is the characteristics of trends in West Pomeranian Voivodeship foreign trade, and the evaluation of its role both in the region's economy and in Poland's merchandise trade in 2004–2013. Three former parts of the paper are dedicated to the characteristics of volume, dynamics, and commodity and geographic pattern of voivodeship's trade, whereas the latter one – to the evaluation of foreign trade role both in the voivodeship's economy and in foreign trade of Poland.

**Key words:** foreign trade, West Pomeranian Voivodeship, European Union, international competitiveness

