

Rada Wydawnicza Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego:
Klemens Budzowski, Maria Kapiszewska, Zbigniew Maciąg, Jacek M. Majchrowski

Recenzja:
prof. dr hab. Bogumiła Szopa

Redaktor prowadzący:
Halina Baszak-Jaroń

Projekt okładki:
Joanna Sroka

Adiustacja, korekta:
zespół

Copyright© by Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
Kraków 2008

ISBN 978-83-7571-076-2

Żadna część tej publikacji nie może być powielana ani magazynowana
w sposób umożliwiający ponowne wykorzystanie, ani też rozpowszechniana
w jakiegokolwiek formie za pomocą środków elektronicznych, mechanicznych,
kopiujących, nagrywających i innych, bez uprzedniej pisemnej zgody właściciela
praw autorskich

Na zlecenie:
Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
www.ksw.edu.pl

Wydawca:
Krakowskie Towarzystwo Edukacyjne sp. z o.o. – Oficyna Wydawnicza AFM,
Kraków 2008

Sprzedaż prowadzi:
Księgarnia Krakowskiego Towarzystwa Edukacyjnego sp. z o.o.
Kampus Krakowskiej Szkoły Wyższej im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
ul. Gustawa Herlinga-Grudzińskiego 1
30-705 Kraków
tel./faks: (012) 252 45 93
e-mail: ksiegarnia@kte.pl

Skład: Oleg Aleksejczuk

Druk i oprawa: GS

Spis treści

Klemens Budzowski, <i>Wstęp</i>	7
Lidia Mesjasz <i>Międzynarodowy Fundusz Walutowy wobec wyzwań globalizacji rynków finansowych</i>	13
Małgorzata Czermińska <i>Swoboda przepływu towarów w Unii Europejskiej – konsekwencje włączenia Polski do wspólnego rynku</i>	29
Eugeniusz M. Pluciński <i>Analiza strumieni polskiego handlu z krajami UE po akcesji – wybrane aspekty</i>	51
Bożena Pera <i>Współpraca gospodarcza Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi na początku XXI wieku</i>	67
Klemens Budzowski <i>Ewolucja polskiej polityki kursu walutowego</i>	83
Jowita Świerczyńska <i>Zmiany w taryfach celnych obowiązujących w Polsce po 1990 roku</i>	99
Wojciech Zysk <i>Inwestycje bezpośrednie podmiotów z udziałem zagranicznym a rozwój polskiego eksportu w latach 2004–2007</i>	117
Robert Jakimowicz <i>Rozwój stosunków gospodarczych między Japonią i ASEAN-em na przełomie XX i XXI wieku</i>	139
Elżbieta Majchrowska <i>Przestanki i warunki przystąpienia Chin do WTO</i>	155

Magdalena Trzcionka	
<i>Polityka sankcji Stanów Zjednoczonych wobec Chin</i>	
<i>w latach 1950–2007</i>	173
Magdalena Ślusarczyk	
<i>Zmiany w gospodarce Słowenii w latach 1991–2007</i>	183
Andrzej Podobiński	
<i>Czynniki zewnętrzne budowania strategii marketingowej rozwoju</i>	
<i>eksportu przedsiębiorstwa</i>	195
Ewa Szymanik	
<i>Eksport Polski na tle innych nowo przyjętych krajów członkowskich</i>	
<i>UE – zmiany konkurencyjności</i>	209
Noty o autorach	219

Wstęp

W ostatnich kilku dekadach obserwuje się szybki rozwój procesów globalizacji gospodarki, umiędzynarodowienia procesów produkcji, pogłębienia podziału pracy i specjalizacji w skali międzynarodowej, czego przykładem między innymi jest dynamiczny rozwój handlu międzynarodowego, który rozwija się jednak znacznie szybciej niż produkcja przemysłowa czy rolnicza.

Globalizacja w produkcji i wymianie oraz rozwój handlu międzynarodowego z jednej strony określają pozycję danego kraju we współczesnym podziale pracy, specjalizacji w produkcji i wymianie, ale z drugiej – prowadzą do coraz większego uzależnienia danego kraju od handlu międzynarodowego, od koniunktury obowiązującej na rynku globalnym.

Korzyści z udziału w międzynarodowym podziale pracy w krótkim okresie czasu zależą w dużym stopniu od potencjału i struktury gospodarki, wyposażenia w zasoby naturalne, operatywności podmiotów, koniunktury. W dłuższej perspektywie czerpanie korzyści ze specjalizacji produkcji i uczestniczenia w wymianie międzynarodowej determinuje fakt, na ile dana gospodarka staje się konkurencyjną w skali globalnej, otwartą na innowacje, postęp techniczny i technologiczny a przedsiębiorstwa i instytucje danego kraju uzyskają odpowiednie gwarancje i warunki prawne, traktatowe do działalności w skali globalnej. Działalność w skali globalnej związana jest bowiem ze znacznie większym ryzykiem niż działalność w skali lokalnego, narodowego rynku.

Prezentowana publikacja zawiera referaty wygłoszone na VIII Międzynarodowej Konferencji Naukowej zorganizowanej w 2008 roku przez Krakowską Szkołę Wyższą im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego. Do zaprezentowania wyników prac naukowych zaproszono nauczycieli akademickich z krajowych i zagranicznych ośrodków naukowych.

Po wstępnej weryfikacji redakcyjnej i recenzji do druku dopuszczono 13 artykułów, w których autorzy omawiają wybrane aspekty handlu międzynarodowego, między innymi w tomie omawiane są następujące kwestie:

- Globalizacja jest najbardziej widoczna na rynkach finansowych. Technologie informatyczne pozwoliły bowiem na skrócenie czasu zawierania transakcji, zmniejszyły odległości między rynkami, ułatwiły transfer kapitału między krajami, utrudniając jednocześnie poszczególnym krajom kontrolę przepływu kapitału. Globalna ekspansja kapitału niesie ze sobą szereg korzyści i zagrożeń. Międzynarodowy Fundusz Walutowy za sprawą konsultacji wielostronnych, publikacji wskaźników wrażliwości, modeli wczesnego ostrzegania itp., powinien między innymi wzmocnić nadzór nad międzynarodowym sektorem finansowym, zapobiegać praniu brudnych pieniędzy, upowszechnić standardy i dobre praktyki na rynkach finansowych.
- Liberalizacja handlu i swoboda przepływu towarów są charakterystycznymi elementami współczesnego handlu międzynarodowego. W krajach Wspólnot Europejskich, większość barier utrudniających swobodny przepływ towarów wynikała z odmiennych przepisów technicznych. Nowe podejście do standardów i wymagań technicznych, zasady harmonizacji przepisów narodowych do norm unijnych tworzą nowy system dopuszczania poszczególnych towarów do obrotu na obszarze jednolitego rynku unijnego. Przykładem tego typu działań jest system HACCP, którego celem jest zapewnienie odpowiedniego poziomu jakości i zdrowotności żywności dopuszczonej do obrotu na obszarze Unii Europejskiej wdrożony w całym systemie produkcji i dystrybucji żywności (od hodowli i produkcji po przetwórstwo i dystrybucję).
- System celny związany z obrotem towarowym i usługowym. Taryfa celna jest jednym z prostszych, ale bardzo skutecznych środków polityki handlowej stosowanych w kierowaniu handlem międzynarodowym. Warunki prowadzenia handlu z krajami trzecimi przez kraje członkowskie Unii Europejskiej, określone w przepisach unijnych (takich jak: Wspólna Taryfa celna, Zintegrowana Taryfa Celna Wspólnot Europejskich TARIC), wskazują na znaczenie procesów integracyjnych w dynamizowaniu handlu międzynarodowego. Pro-

ces integracji w ramach strefy wolnego handlu, unii celnej, unii gospodarczej prowadzi nie tylko do swobody przekraczania granic, zatrudnienia, nauki czy osiedlania się w dowolnym miejscu ugrupowania integracyjnego, ale przede wszystkim – powodując eliminację barier wewnętrznych dla handlu wzajemnego, prowadzi poprzez efekty kreacji i przesunięcia do znacznego zdynamizowania wymiany handlowej, przepływu towarów, tworzenia nowego strumienia handlu globalnego.

- Jedne z większych strumieni handlu międzynarodowego tworzy współpraca gospodarcza pomiędzy Unią Europejską a USA. Koncepcja Transatlantyckiej Strefy Wolnego Handlu, program Transatlantyckiego Partnerstwa Gospodarczego lub Ekonomiczny Program na rzecz Stosunków Bilateralnych stopniowo eliminują lub ograniczają bariery we wzajemnej wymianie handlowej i współpracy gospodarczej oraz stwarzają korzystne warunki do zdynamizowania wzajemnego handlu. Powołanie wspólnej Transatlantyckiej Rady Gospodarczej powinno doprowadzić do: wyeliminowania barier technicznych w handlu i inwestycjach, stworzenia standardów regulujących przepływ kapitału, zapewnić ochronę własności intelektualnej, poszerzyć rynek usługowy a tym samym znacznie zdynamizować wymianę handlową między krajami Unii Europejskiej a Stanami Zjednoczonymi. W 2006 roku wyroby przemysłowe takie jak: chemikalia i produkty pokrewne (sekcja 5 SITC); maszyny, urządzenia, sprzęt transportowy (sekcja 7); pozostałe wyroby przemysłowe (sekcje 6 i 8 wg SITC); stanowiły aż 85% eksportu Unii Europejskiej do USA.
- Przystąpienie Polski do Unii Europejskiej przyczyniło się do wzrostu wolumenu i dynamiki obrotów. W strukturze polskiego eksportu do krajów UE dominują towary praco- i kapitałochłonne, przy wzrastającym udziale eksportu wyrobów kapitałochłonnych, mimo iż luka technologiczna między Polską a krajami UE jest w dalszym ciągu dosyć duża. Komplementarność Polski w stosunku do krajów UE w zakresie towarów praco- i surowcochłonnych uznać należy za czynnik dynamizujący wzajemną wymianę towarów i usług. Zmiany zachodzące w strukturze i wielkości wymiany handlowej Polski z krajami Unii Europejskiej wskazują, iż Polska stopniowo zmniejsza

sza dystans dzielący ją od krajów Unii, a struktura polskiego handlu międzynarodowego jest bardzo zbliżona do struktury krajów „starej” Unii Europejskiej.

- Brak wymienialności pieniądza ogranicza możliwości handlu do możliwości eksportowych słabszego z partnerów, prowadząc z reguły do handlu barterowego i kompensacyjnego. Wprowadzenie wymienialności zewnętrznej złotówki i zniesienie ograniczeń w obrocie dewizowym z krajami należącymi do Europejskiego Obszaru Gospodarczego i krajami OECD ułatwiło prowadzenie i zdynamizowało wymianę handlową Polski z partnerami zagranicznymi.
- Bezpośrednie inwestycje zagraniczne pociągają za sobą wzrost wartości obrotów handlowych. W obecnej dekadzie około 1/5 polskiego eksportu tworzą przedsiębiorstwa, w których zaangażowany jest kapitał zagraniczny. BIZ prowadzi także do zmian struktury towarowej i geograficznej handlu międzynarodowego. W wyniku inwestycji zagranicznych w polski przemysł motoryzacyjny, środki transportu, samochody osobowe, części i podzespoły dla przemysłu motoryzacyjnego stały się dominującą grupą w polskim eksporcie.
- Regionalne ugrupowania integracyjne (np. ASEAN), tworzą klimat i warunki rozwoju handlu międzynarodowego między określoną grupą krajów, przyspieszają także proces globalizacji produkcji i handlu. Normalizacja i rozwój stosunków gospodarczych pomiędzy Japonią a krajami ASEAN doprowadził do dynamicznego wzrostu wzajemnych obrotów handlowych i inwestycji.
- Przystąpienie Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO) było z jednej strony elementem realizowanej w tym kraju reformy gospodarczej, z drugiej – oznaczało „początek nowej ery w wymianie handlowej”. Otwarcie gospodarki chińskiej na świat, liberalizacja przepisów handlowych i obniżka chińskich stawek celnych, umożliwienie wejścia kapitału zagranicznego do wielu sektorów gospodarki, równe traktowanie inwestorów chińskich i zagranicznych, ograniczenie subsydiów zwłaszcza rolnych, otwarcie chińskiego sektora usług dla inwestorów zagranicznych itp. spowodowało, iż Chiny stały się nie tylko jednym z najszybciej rozwijających się krajów świata, ale przede wszystkim jednym z największych globalnych eksporterów współczesnego świata, także w dziedzinie broni masowego rażenia i sprzętu wojskowego.

- Przedsiębiorstwo działające na rynku międzynarodowym musi stosować określoną strategię działania uwzględniającą czynniki związane z otoczeniem przedsiębiorstwa, w tym czynniki specyficzne dla określonego rynku międzynarodowego. Działalność na rynku międzynarodowym, z uwagi na dużą konkurencję, wymaga stałego ponoszenia nakładów na badania i rozwój, wprowadzania nowych rozwiązań technologicznych i konstrukcyjnych oraz wydatków związanych z marketingiem eksportowym.

Czytelnik zainteresowany problematyką handlu międzynarodowego znajdzie w naszej publikacji wiele danych czy interesujące rozważania nie tylko z zakresu handlu zagranicznego. Książka powinna zainteresować studentów kierunków uczelni humanistycznych i ekonomicznych, ponieważ zawiera ciekawe materiały do studiowania problematyki handlu międzynarodowego i stosunków międzynarodowych.

Klemens Budzowski
Krakowska Akademia
im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego
Kraków, 22 marca 2009 r.



Lidia Mesjasz

Międzynarodowy Fundusz Walutowy wobec wyzwań globalizacji rynków finansowych

Globalizacja rynków finansowych ujawniła niedostosowanie i niewydolność Międzynarodowego Funduszu Walutowego (MFW) w sytuacji stawienia czoła nowym zagrożeniom. Otwartość gospodarek i liberalizacja przepływów kapitału, w połączeniu z asymetrią stopnia rozwoju instytucjonalnego między krajami, powodują zachwianie równowagi w skali krajowej, regionalnej i globalnej. Łatwość transferu kapitału powoduje, że globalizacja łączy się z ryzykiem szybkiego rozprzestrzeniania się kryzysów. Z nowymi zagrożeniami nie da się walczyć za pomocą tradycyjnych instrumentów, które są elementami tradycyjnego międzynarodowego systemu finansowego. Konieczne są reformy instytucjonalne, w tym również obejmujące MFW, którego głównym zadaniem jest promowanie stabilności makroekonomicznej i finansowej, zarówno krajów członkowskich jak i całej gospodarki światowej. Wypełniając ten mandat, Fundusz realizuje szereg działań mających na celu wzmocnienie prewencji kryzysowej oraz uczestniczy w inicjatywach podejmowanych przez społeczność międzynarodową na rzecz zwalczania nadużyć w ramach międzynarodowego systemu finansowego, które podważają jego integralność.

Globalizacja to według profesora G. W. Kołodko historyczny i spontaniczny proces liberalizacji i postępującej wraz z nią integracji funkcjonujących dotychczas w odosobnieniu rynków towarów, kapitału i – z opóźnieniem i na mniejszą skalę – siły roboczej oraz technologii

i informacji w jeden współzależny rynek światowy¹. Głównymi atrybutami globalizacji są liberalizacja, integracja i współzależność. Proces globalizacji jest najbardziej zaawansowany w odniesieniu do rynków finansowych. *Globalizacja rynków finansowych* polega na postępującej integracji lokalnych, narodowych i regionalnych rynków finansowych w jeden współzależny rynek ogólnoswiatowy. Głównymi przyczynami globalizacji finansów są: deregulacja krajowych rynków i instytucji finansowych, polegająca na znoszeniu administracyjnych barier ich funkcjonowania, prywatyzacja sektora finansowego i otwieranie go dla inwestorów zagranicznych oraz liberalizacja przepływów kapitału i rewolucja informacyjna, i informatyczna ostatniego dwudziestolecia XX wieku.

Ta ostatnia umożliwiła obniżenie kosztów pozyskiwania, przetwarzania i przesyłania informacji niezbędnych do zawierania transakcji na rynku finansowym. Nowe technologie informatyczne i komunikacyjne umożliwiły rozwój nowoczesnych sposobów dystrybucji usług finansowych (np. elektroniczne zawieranie transakcji w czasie rzeczywistym) oraz zarządzanie dużą liczbą transakcji dokonywanych przez instytucje finansowe ulokowane na różnych kontynentach. W konsekwencji, skracając czas zawarcia transakcji oraz odległość między różnymi rynkami, postęp techniczny ułatwił transfer kapitału w skali całego świata i przyspieszył proces powstawania globalnego rynku finansowego. Jednocześnie nowe technologie utrudniły rządowi sprawowanie kontroli nad przepływami prywatnego kapitału.

Wskutek globalizacji rynków finansowych wzrósł wolumen i mobilność transgranicznego kapitału. Napływ netto kapitału prywatnego do krajów rozwijających się wzrósł trzykrotnie, osiągając kwotę ponad 150 mld USD rocznie w latach 1995–1997 w porównaniu do około 50 mld USD rocznie w latach 1987–1989. W tym samym czasie relacja napływu kapitału prywatnego do inwestycji krajowych w gospodarkach rozwijających się wzrosła do 20% w 1996 roku w porównaniu do 3% w 1990 roku².

¹ G. W. Kołodko, *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008, s. 98–108.

² B. Eichengreen, M. Mussa, G. Dell’Ariccia, E. Detragiache, G. M. Milesi-Ferretti, A. Tweedie, *Capital Account Liberalization: Theoretical and Practical Aspects*, „IMF Occasional Paper” 1998, No. 172.

Ekspansja międzynarodowych strumieni kapitału przynosi liczne korzyści krajom, które otworzyły się na te przepływy, ale jednocześnie niesie ze sobą zagrożenia. Korzystne makroekonomiczne skutki swobodnych przepływów kapitałowych wynikają z realokacji oszczędności od mniej do bardziej efektywnych zastosowań. W szczególności korzyści te polegają na poprawie alokacji kapitału (dzięki zwiększeniu pola wyboru dla uczestników transakcji), zwiększeniu możliwości inwestycyjnych ponad poziom oszczędności krajowych oraz dywersyfikacji portfeli i ryzyka inwestycyjnego. W konsekwencji otwarcie gospodarki na swobodne przepływy kapitału zapewnia wyższe tempo wzrostu gospodarczego i wzrost poziomu dobrobytu. Pozytywne skutki globalizacji rynków finansowych podkreślają m.in. tacy ekonomiści jak S. Fischer, K. Rogoff czy L. Summers – bezpośrednio lub pośrednio powiązani z MFW³.

Na zagrożenia globalizacji rynków finansowych, w tym przede wszystkim wzrost niestabilności finansowej i gospodarczej, zwracają uwagę m.in. J. Stiglitz, D. Rodrik i J. Bhagwati⁴. Krytycy globalizacji twierdzą po pierwsze, że swobodne przepływy kapitału nie są w stanie zapewnić efektywnej alokacji zasobów, ponieważ zliberalizowane rynki finansowe są zakłócanie m.in. przez asymetrię informacji, która może prowadzić do zawierania nieefektywnych transakcji, a w skrajnym przypadku do kryzysów finansowych. Z asymetrią informacji związane są trzy główne problemy: negatywna selekcja (*adverse selection*), pokusa nadużycia (*moral hazard*) i stadne zachowania inwestorów (*herding behaviour*). Największe obawy budzi pokusa nadużycia (ryzyko związane z oczekiwaniami inwestorów, że w razie trudności rząd „wykupi” ich wierzytelności), która wynika z rządowych gwarancji udzielanych instytucjom finansowym, w warunkach braku właściwych zabezpieczeń, które by ograniczały podejmowanie przez nie nadmiernego ryzyka.

³ M. A. Kose, E. Prasad, K. Rogoff, S. Wei, *Financial Globalization: A reappraisal*, „IMF Working Paper” 2006, No. 189.

⁴ J. E. Stiglitz, *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004; D. Rodrik, *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 1997; J. Bhagwati, *The Capital Myth: The Difference Between Trade in Widgets and Dollars*, „Foreign Affairs” May/June 1998, Vol. 7, No. 3.

W skrajnym przypadku pokusa nadużycia ma miejsce wtedy, gdy firma lub bank o ujemnej wartości netto zaciąga kredyt na realizację inwestycji o potencjalnie wysokiej stopie zwrotu (a więc dającej szansę uniknięcia bankructwa), ale o małym prawdopodobieństwie powodzenia (*gambling for redemption*).

Poważne obawy budzą również stadne zachowania inwestorów, polegające na mechanicznym naśladowaniu zachowań innych inwestorów, których uznaje się za lepiej poinformowanych, gdyż zachowanie się w sposób inny niż większość inwestorów grozi poniesieniem znacznych strat. Jeśli np. większość inwestorów sprzeda papiery wartościowe danego kraju, to ich cena spadnie, a inwestor, który ich nie sprzedał poniesie stratę. Stadne zachowania inwestorów mogą prowadzić do nieprzewidywalnych ruchów kapitału, kryzysów finansowych oraz epidemii finansowych (*contagion*), czyli rozprzestrzeniania się kryzysów w skali międzynarodowej.

Negatywna selekcja polega na tym, że w warunkach niepełnej informacji na temat wiarygodności firmy emitującej papiery wartościowe na rynku kapitałowym, pożyczkodawcy są skłonni zapłacić za nie cenę, która odzwierciedla przeciętną wartość firm pożyczających na tym rynku. Cena ta jest z reguły niższa od wartości rynkowej firm o wysokiej wiarygodności, ale niższa od wartości rynkowej firm o niskiej wiarygodności. Ponieważ menedżerowie firm bardzo dobrych wiedzą, że ich papiery wartościowe są niedowartościowane, będą unikać zaciągania pożyczek na rynku kapitałowym. Tylko firmy o niskiej jakości będą pożyczać na tym rynku. W konsekwencji wiele projektów o potencjalnie wysokiej stopie zwrotu nie będzie realizowanych, natomiast będą finansowane projekty wątpliwej jakości lub nawet takie, które przynoszą straty. Świadczy to o nieefektywności rynku.

W związku z istnieniem asymetrii informacji, liberalizacja międzynarodowych rynków finansowych tylko wtedy może zwiększyć efektywność alokacji kapitału, jeśli będzie jej towarzyszył rozwój instytucji ograniczających ryzyko pokusy nadużycia, negatywnej selekcji i stadnych zachowań inwestorów. Instytucje te obejmują przede wszystkim regulacje ostrożnościowe i nadzorcze oraz pożyczki ostatniej instancji. Ważne jest również przyjęcie światowych norm i kodeksów dobrych praktyk w zakresie rachunkowości, audytu i upowszechniania danych, które ułatwią przestrzeganie zasad nadzoru korporacyjnego oraz będą

chronić pożyczkodawców i inwestorów przed oszustwami i nieuczciwymi praktykami.

Po drugie, motywy i sposób zachowań inwestorów powodują, że międzynarodowe przepływy kapitału mogą być labilne oraz podlegać gwałtownym i nieprzewidywalnym zmianom. W obliczu kryzysu finansowego w danym kraju, inwestorzy mogą wycofać swoje kapitały również z innych krajów (bez należytej analizy fundamentalnej) tylko dlatego, że zaliczają je do tej samej grupy ryzyka, co kraj dotknięty kryzysem lub, aby zrekompensować straty poniesione wskutek kryzysu gdzie indziej.

Po trzecie, w sytuacji gdy inwestorzy reagują żywiołowo, a rynki finansowe są otwarte, nietrudno o rozprzestrzenianie się zakłóceń i powstawanie zagrożeń regionalnej, a nawet globalnej stabilności finansowej, na straży której stoi MFW.

Po czwarte, otwarcie na zagraniczne rynki finansowe wystawia gospodarkę na zakłócenia płynące z tych rynków, zwiększając ryzyko makroekonomiczne.

Po piąte, polityka makroekonomiczna gospodarki otwartej na przepływy kapitału, ma ograniczone pole manewru w stabilizowaniu koniunktury – musi zrezygnować albo z aktywnej polityki kursowej albo z niezależnej polityki pieniężnej⁵.

Kryzysy finansowe w krajach wschodzących w latach 80. i 90. XX wieku udowodniły, że otwarcie się na międzynarodowe przepływy kapitału prywatnego zwiększa ryzyko destabilizacji krajowych systemów finansowych i gospodarczych. Krytycznej ocenie poddana została celowość przeprowadzonej wcześniej liberalizacji rachunku kapitałowego, a także rola MFW w tym zakresie. Funduszowi zarzucano, że nakłaniał kraje członkowskie do zniesienia kontroli przepływów kapitałowych, podkreślając związane z nią korzyści dla trwałego wzrostu gospodarczego.

Formalnie statut MFW nie upoważnia ani nie zobowiązuje Funduszu do nakłaniania lub wymuszania liberalizacji przepływów kapitału w krajach członkowskich. Kiedy statut powstawał pełna kontrola przepływów kapitałowych została uznana za przydatny instrument po-

⁵ R. Wilczyński, *Międzynarodowy Fundusz Walutowy a globalizacja rynków finansowych*, [w:] *Globalizacja rynków finansowych – implikacje dla Polski*, red. W. Małecki, Vizja Press&IT, Warszawa 2007, s. 152–153.

lityki makroekonomicznej w warunkach systemu stałych kursów walutowych z Bretton Woods. Artykuł VI statutu MFW uznaje prawo krajów członkowskich do stosowania środków kontroli przepływów kapitałowych, o ile nie ograniczają one transakcji bieżących. Statut dopuszcza jednak prowadzenie monitoringu, analiz i doradztwa w zakresie liberalizacji przepływów kapitału jako elementów szerszych działań MFW, dotyczących nadzoru nad gospodarkami krajów członkowskich oraz nad międzynarodowym systemem finansowym.

W latach 90. w MFW dojrzewała idea wprowadzenia poprawki do statutu, która ustanawiałaby liberalizację przepływów kapitału jako jeden z celów Funduszu oraz uprawniałaby tę instytucję do monitorowania i egzekwowania tej liberalizacji przez kraje członkowskie. Poprawka znosiłaby klauzulę zawartą w artykule VI zezwalającą na restrykcje kapitałowe. Idea ta była wynikiem procesów, jakie zachodziły w gospodarce światowej i na rynkach finansowych od lat 70. XX wieku, a mianowicie przechodzenie w kierunku kursów płynnych, szybki wzrost strumieni kapitału oraz upowszechnienie się liberalizacji obrotów kapitałowych w krajach uprzemysłowionych. Poparcie Funduszu dla szybkiej i pełnej liberalizacji obrotów kapitałowych wynikało również z tego, iż na początku lat 90. szereg krajów rozwijających się utraciło dostęp do rynków kapitałowych w wyniku kryzysu zadłużenia poprzedniej dekady oraz wzrosły potrzeby kapitałowe krajów transformujących się. Stanowisko MFW nie znalazło jednak poparcia wielu krajów rozwijających się, które w restrykcjach kapitałowych upatrywały instrument ułatwiający aktywną politykę kursową.

Seria kryzysów finansowych w krajach wschodzących pod koniec ubiegłej dekady, spowodowała, że zrezygnowano z poprawiania statutu w zakresie przepływów kapitału oraz położono większy nacisk na stopniową, ostrożną i uporządkowaną liberalizację przepływów kapitałowych. Zalecano sekwencyjność procesu liberalizacji (tzn. w pierwszej kolejności liberalizowanie ruchów kapitałów długoterminowych, a później krótkoterminowych) oraz spójność z polityką makroekonomiczną kraju. Za kluczowy warunek liberalizacji uznano istnienie dobrze rozwiniętych krajowych sektorów finansowych.

W następstwie kryzysu azjatyckiego lat 1997–1998 oraz po doświadczeniach Chile, które wprowadziło podatek od napływu kapita-

łu krótkoterminowego, Fundusz zmienił również swoje podejście w kwestii kontroli przepływów kapitałowych. O ile wcześniej twierdził, że skuteczność tej kontroli jest słaba, a koszty z nią związane duże, to teraz dopuścił w uzasadnionych okolicznościach stosowanie kontroli ruchów kapitału, ale przejściowo i za pomocą środków rynkowych, a nie administracyjnych⁶.

W związku z zagrożeniami wynikającymi z globalizacji rynków finansowych, powstaje pytanie, jak sterować tym żywiołowym procesem, aby minimalizować koszty i maksymalizować korzyści, w interesie rozwoju całej gospodarki światowej i społeczności, a nie partykularnych interesów wielkich światowych graczy. Jest pewne, że z zagrożeniami globalizacji rynków nie da się walczyć w pojedynkę i za pomocą tradycyjnych instrumentów, które są elementami tradycyjnego międzynarodowego systemu finansowego stworzonego w Bretton Woods w 1944 roku. Konieczne są wspólne działania, koordynacja polityki na skalę światową, a także tworzenie nowych reguł działania, a więc nowych instytucji. Znakomitą płaszczyzną do współpracy międzynarodowej w walce z zagrożeniami globalizacji jest Międzynarodowy Fundusz Walutowy, któremu powierzono mandat wzmocnienia stabilności światowego systemu finansowego. Wypełniając ten mandat w praktyce Fundusz realizuje szereg działań, z których najważniejsze to:

- wzmocnienie nadzoru nad gospodarkami krajów członkowskich i międzynarodowym systemem finansowym,
- wzmocnienie sektora finansowego,
- udoskonalenie metod oceny zewnętrznej wrażliwości krajów na kryzysy,
- poprawa przejrzystości danych statystycznych i polityki gospodarczej,
- upowszechnianie międzynarodowych standardów i kodeksów dobrych praktyk,
- walka z praniem brudnych pieniędzy i finansowaniem terroryzmu.

W warunkach integracji rynków finansowych i wzrostu zagrożenia rozprzestrzeniania się impulsów kryzysowych w skali międzynarodowej wzrasta rola nadzoru (*surveillance*) MFW nad polityką gospodarczą

⁶ *Ibidem*, s. 155–158.

krajów członkowskich oraz nad międzynarodowym systemem finansowym. W ramach nadzoru eksperci MFW analizują i oceniają sytuację gospodarczą i finansową poszczególnych krajów, regionów i całej gospodarki światowej oraz doradzają jaka polityka gospodarcza byłaby pożądana dla przeciwdziałania kryzysom. W nadzorze dwustronnym wzrasta rola pogłębionej analizy i oceny kursów walutowych, sektorów finansowych i rynków kapitałowych, analizy gospodarek o znaczeniu systemowym i ich wpływu na otoczenie zewnętrzne, a także perspektywy regionalnej i globalnej.

Kluczową rolę na globalnych rynkach finansowych odgrywają kursy walutowe. Dotychczas MFW sprawował nadzór nad polityką kursową krajów członkowskich zgodnie z Decyzją z 1977 roku (*Decision on Surveillance over Exchange Rate Policies*). W czasie kiedy Decyzja powstawała głównymi problemami były krótkookresowe wahania kursów oraz manipulowanie kursami w celu poprawy konkurencyjności gospodarek. W ciągu ostatnich 30 lat pojawiły się nowe wyzwania dla stabilności finansowej, a mianowicie duże i długotrwałe odchylenia kursów od fundamentów gospodarczych oraz wzrost nierównowagi rachunków kapitałowych bilansów płatniczych, często będący efektem nierównowag bilansowych. Spowodowało to zastąpienie Decyzji z 1977 roku w sprawie nadzoru nad kursami walutowymi, nową Decyzją z lipca 2007 roku w sprawie nadzoru bilateralnego (*Decision on Bilateral Surveillance*). Nowa Decyzja wzmocniła nadzór nad kursami walutowymi oraz rozszerzyła zakres nadzoru nad gospodarkami krajów członkowskich. Centralnym punktem tego nadzoru uczyniła *zewnętrzną stabilność kraju*, zdefiniowaną jako taki układ bilansu płatniczego, który nie powoduje gwałtownych dostosowań kursów walutowych. Nadzór Funduszu koncentruje się obecnie na ocenie, czy polityka gospodarcza kraju zapewnia zewnętrzną stabilność, a w przypadku jej zagrożenia wydaje krajowi stosowane zalecenia, które nie mają jednakże mocy obligatoryjnej⁷.

W ramach nadzoru nad międzynarodowym systemem finansowym Fundusz systematycznie monitoruje rynki kapitałowe, aby lepiej ocenić ryzyko rozprzestrzeniania się kryzysów. Dużo uwagi poświęca złasz-

⁷ *The IMF Surveillance – The 2007 Decision on Bilateral Surveillance*, A factsheet, June 2007, <http://www.imf.org/external/np/ext/facts/surv07.htm>.

cza kwestiom gwałtownych zwrotów w przepływach kapitału, mechanizmom międzynarodowej transmisji impulsów finansowych, a także zawodności rynków kapitałowych, związanej m.in. z asymetrią informacji, stadnym zachowaniem inwestorów czy pokusą nadużycia. W celu lepszego rozpoznania procesu globalizacji finansów, w MFW utworzono nowy Departament Międzynarodowych Rynków Kapitałowych (*International Capital Markets Department*), który opracowuje półroczne raporty (*Global Financial Stability Report*), zawierające wyniki analizy sektora finansowego i rynków kapitałowych.

W 2007 roku MFW wprowadził nowy instrument nadzoru wielostronnego – konsultacje wielostronne (*multilateral consultation*), które stanowią forum dla dyskusji i współpracy krajów członkowskich Funduszu w zakresie problemów globalnych, mających znaczenie systemowe. Pierwsze wielostronne konsultacje dotyczyły problemu globalnych nierównowag ekonomicznych w gospodarce światowej, w których wzięły udział USA, Chiny, Japonia, kraje strefy euro oraz Arabia Saudyjska⁸.

Kryzys azjatycki lat 1997–1998 udowodnił, że słaby i niedostatecznie nadzorowany sektor finansowy oraz niewłaściwe regulacje ostrożnościowe, a także brak przejrzystości danych, mogą być głównym źródłem kryzysu. Odpowiadając na to wyzwanie, Fundusz postanowił wzmocnić nadzór nad systemami finansowymi krajów członkowskich i pomóc im w usunięciu wspomnianych słabości. W tym celu Fundusz opracował, wspólnie z Bankiem Światowym, dobrowolny program oceny kondycji sektora finansowego (*Financial Sector Assessment Program, FSAP*), który pozwala lepiej zidentyfikować mocne i słabe strony systemów finansowych krajów członkowskich. FSAP ma spełniać rolę prewencyjną, tj. ostrzegać władze krajowe o istniejących słabościach ich systemów finansowych, a także pomóc im w opracowaniu środków likwidujących te słabości. Częścią składową FSAP jest ocena przestrzegania przez kraje członkowskie, uznanych w skali międzynarodowej, standardów dotyczących sektora finansowego.

Oceny stabilności sektora finansowego są odnotowywane w rocznym przeglądzie gospodarek krajów członkowskich i publikowane, za

⁸ Szerzej na ten temat zob.: *IMF's International Monetary and Financial Committee Reviews Multilateral Consultation*, Press Release, No. 07/72, April 14, 2007, <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2007/pr0772.htm>.

zgodą poszczególnych krajów, na stronach internetowych MFW w formie *Financial System Stability Assessments* (FSSA). Stanowią one podstawę dla formułowania zaleceń Funduszu dla krajów członkowskich i udzielania im pomocy praktycznej w zakresie opracowania strategii reform sektora finansowego, restrukturyzacji banków oraz środków wzmacniających system finansowy, a ponadto pomocy technicznej w zakresie implementacji konkretnych środków naprawczych. Na koniec 2005 roku około 120 krajów (tj. 2/3 krajów członkowskich MFW) poddało się ocenie w ramach FSAP i prawie wszystkie zgodziły się na ich opublikowanie.

Ocena zewnętrznej wrażliwości krajów na kryzysy zajmuje wiele miejsca w nadzorze Funduszu nad gospodarkami krajów członkowskich, ze względu na jej rolę w zapobieganiu kryzysom. Kryzysy finansowe lat 90. XX wieku udowodniły, że tradycyjne metody wykorzystywane do oceny wrażliwości kraju na takie wstrząsy nie sprawdziły się w tym sensie, że na ich podstawie nie można było rozpoznać oznak nadchodzącego kryzysu. Na przykład kraje azjatyckie przed wybuchem kryzysu miały bardzo dobre wskaźniki makroekonomiczne (tempo wzrostu PKB, stan rezerw, stan budżetu). Złe natomiast były wskaźniki mikroekonomiczne dotyczące sektora banków i przedsiębiorstw, które jednakże nie były w dostatecznym stopniu monitorowane.

W następstwie doświadczeń kryzysu azjatyckiego zakres badanych przez MFW wskaźników wrażliwości (*vulnerability indicators*) uległ rozszerzeniu. Obok wskaźników dotyczących zadłużenia zagranicznego i rezerw walutowych, analizie poddawane są wskaźniki badające stabilność sektora finansowego (np. adekwatność kapitałowa, jakość aktywów, pozycje pozabilansowe, tempo wzrostu akcji kredytowej) oraz sektora przedsiębiorstw (np. ekspozycja walutowa przedsiębiorstw, wrażliwość na zmiany stopy procentowej, dźwignia finansowa).

Znaczna część aktywności Funduszu w dziedzinie poprawy oceny wrażliwości krajów na kryzysy koncentruje się na poprawie jakości i przejrzystości danych. Szczegółowe i terminowo dostarczane przez kraje członkowskie dane wzmacniają zdolność Funduszu do wczesnego wykrycia źródeł wrażliwości, dając jednocześnie władzom kraju potrzebny czas na wdrożenie środków naprawczych. Poprawie jakości danych towarzyszą wysiłki Funduszu na rzecz poprawy zdolności ich analizy, np. poprzez zidentyfikowanie krytycznych poziomów pewnych wskaź-

ników, przeprowadzanie testów w warunkach skrajnych lub wykorzystanie modeli wczesnego ostrzegania przed kryzysami.

Modele wczesnego ostrzegania (*Early Warning Systems, EWS*) są wykorzystywane przez MFW dla oszacowania prawdopodobieństwa wystąpienia kryzysu walutowego. Z reguły bazują na danych dotyczących fundamentów danej gospodarki, rozwoju gospodarki światowej i globalnego rynku finansowego oraz ryzyk politycznych. Fundusz buduje również własne modele EWS dostosowane do jego specyficznych potrzeb, np. dostatecznie długiego horyzontu czasu potrzebnego na podjęcie działań korekcyjnych. O ile modele EWS są obiektywną metodą przewidywania kryzysów, o tyle ich dokładność prognostyczna pozostawia wiele do życzenia. Dlatego w Funduszu prowadzone są prace na rzecz poprawy użyteczności modeli EWS jako narzędzi sprawowania nadzoru.

Przejrzystość polityki gospodarczej i danych statystycznych zwiększa zdolność rynków do oszacowania ryzyka kredytowego, a tym samym zmniejsza prawdopodobieństwo wystąpienia kryzysów. W celu zwiększenia przejrzystości MFW radykalnie zmodyfikował sposób upowszechniania informacji o swojej polityce oraz o polityce krajów członkowskich. Pomocny w tym względzie jest internet jako miejsce publikacji danych statystycznych oraz działań i wyników sprawowanego przez MFW nadzoru.

Ogromne znaczenie dla wzrostu przejrzystości danych i polityki gospodarczej, mają tworzone obecnie standardy i kodeksy międzynarodowe, które dostarczają władzom publicznym praktycznych referencji w różnych dziedzinach, ułatwiając im przeprowadzenie niezbędnych reform instytucjonalnych, ograniczających możliwość podejmowania nadmiernego ryzyka na szczeblu makro i mikro, które było podstawową przyczyną kryzysów walutowych lat. 90. XX wieku.

Standardy i kodeksy to reguły postępowania, które tworzą instytucjonalne warunki dla funkcjonowania rynków i realizacji polityki gospodarczej. Im lepiej uregulowane i bardziej przejrzyste jest otoczenie instytucjonalne, tym bardziej stabilny system finansowy i gospodarczy kraju. W sytuacji powstawania globalnego rynku finansowego potrzebne jest stworzenie i przyjęcie jednolitych reguł postępowania, które będą obowiązywały wszystkich uczestników tego rynku. Stworzy to niezbędne do funkcjonowania każdego rynku warunki bezpieczeństwa obrotów,

a tym samym powstanie szansa, że globalny rynek będzie funkcjonował stabilnie i nie powtórzą się kolejne fale kryzysów walutowych.

Stąd też tworzenie i upowszechnianie uniwersalnych reguł postępowania jest centralnym punktem reformy międzynarodowego systemu finansowego. Oczekuje się, że wdrożenie w życie uzgodnionych w skali międzynarodowej standardów i kodeksów wzmocni krajowe systemy finansowe, poprawi jakość informacji dostarczanych uczestnikom rynku i wzmocni jego dyscyplinę, oraz poprawi jakość sprawowanego przez MFW nadzoru. Ostatecznie przyczyni się to do zwiększenia stabilności finansowej, zarówno na poziomie krajów, jak i w skali międzynarodowej.

Dużą rolę w tworzeniu i nadzorowaniu wprowadzania w życie międzynarodowych standardów i kodeksów odgrywają MFW i Bank Światowy. Instytucje te uznały, że 12 standardów ma kluczowe znaczenie dla poprawy stabilności międzynarodowego systemu finansowego. Standardy te dotyczą trzech dziedzin:

- przejrzystości polityki makroekonomicznej i upowszechniania danych,
- regulacji i kontroli sektora finansowego,
- infrastruktury instytucji i rynków.

Międzynarodowy Fundusz Walutowy jest odpowiedzialny za tworzenie i nadzorowanie wprowadzania w życie standardów w ramach pierwszej z wymienionych dziedzin, a mianowicie dotyczących upowszechniania danych, przejrzystości polityki fiskalnej oraz przejrzystości polityki pieniężnej i finansowej.

W dziedzinie regulacji i nadzoru sektora finansowego tworzeniem międzynarodowych standardów zajmuje się pięć wyspecjalizowanych instytucji: Komitet Bazylejski ds. Nadzoru Bankowego, Międzynarodowa Organizacja Komisji Papierów Wartościowych, Międzynarodowe Stowarzyszenie Nadzorców Ubezpieczeniowych, Komitet ds. Systemów Płatniczych i Rozliczeniowych oraz Grupa Specjalna ds. Działań Finansowych, które kolejno opracowały następujące zasady: skutecznego nadzoru bankowego, regulacji giełd papierów wartościowych, nadzoru sektora ubezpieczeń, systemów płatniczych i rozliczeniowych oraz zalecenia przeciwko praniu pieniędzy i finansowaniu terroryzmu.

W dziedzinie infrastruktury rynkowej i instytucjonalnej Bank Światowy opracował zasady efektywnego postępowania w przypadku niewypłacalności, Międzynarodowa Organizacja Współpracy i Rozwoju

– zasady nadzoru korporacyjnego, Komisja Międzynarodowych Standardów Rachunkowości – międzynarodowe standardy rachunkowości, a Międzynarodowa Federacja Księgowych – międzynarodowe standardy audytu.

Przestrzeganie wyżej wymienionych standardów i kodeksów dobrych praktyk jest przedmiotem dobrowolnej oceny przez MFW i/lub Bank Światowy, której wyniki są zestawiane w raportach (*Reports on Standards and Codes, ROSC*). Raporty zawierają rekomendacje dla krajów członkowskich, nie mające jednak mocy obligatoryjnej. Publikacja raportów jest również dobrowolna. Na koniec lutego 2008 roku prawie 3/4 krajów członkowskich MFW zgodziło się poddać ocenie, z czego 76% wyników ocen zostało opublikowanych⁹.

Ważnym elementem tworzenia systemu norm międzynarodowych są publikowane przez MFW podręczniki, które mają pomóc krajom członkowskim w przyjęciu tych norm. W tej serii ukazały się podręczniki dotyczące: bilansu płatniczego, statystyk finansów publicznych, statystyk monetarnych i finansowych oraz kwartalnych rachunków narodowych. Stanowią one pomoc techniczną przygotowaną przez Departament Statystyki MFW, dla krajów, które chcą wprowadzić opracowane przez Fundusz standardy upowszechniania danych¹⁰.

W warunkach globalizacji rynków finansowych nasileniu uległy pewne negatywne zjawiska na międzynarodowych rynkach finansowych, takie jak pranie brudnych pieniędzy i finansowanie terroryzmu, które podważają stabilność międzynarodowego systemu finansowego. Zjawisko wykorzystywania systemów finansowych do legalizacji dochodów grup przestępczych nasiliło się w latach 90. XX w. w związku z liberalizacją przepływów kapitału. Pranie brudnych pieniędzy i finansowanie terroryzmu mają charakter globalny. Podmioty piorące pieniądze pochodzące z działalności przestępczej wykorzystują różnice między krajowymi przepisami prawa regulującymi tego typu działalność, wybierając te jurysdykcje, które cechują się słabą bądź nieefektywną kontrolą, co ułatwia im transfer funduszy. Walka z tego typu nadużyciami wymaga współpracy międzynarodowej.

⁹ *Standards and codes: The role of the IMF*, A factsheet, April 2008, <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sc.htm>.

¹⁰ E. Chrabonszczewska, *Międzynarodowe organizacje finansowe*, SGH, Warszawa 2005, s. 259–264.

Społeczność międzynarodowa nadała walce z praniem brudnych pieniędzy i finansowaniem terroryzmu znaczenie priorytetowe. Głównym jej celem jest zachowanie integralności międzynarodowego systemu finansowego, zredukowanie funduszy dostępnych dla terrorystów oraz utrudnienie przestępcom osiągnięcia dochodów z działalności przestępczej, a terrorystom finansowania ich działalności. Międzynarodowy Fundusz Walutowy od 2000 roku szerzej włączył się w inicjatywy społeczności międzynarodowej ukierunkowane na walkę z tymi nadużyciami. Głównym przedmiotem troski MFW są możliwe konsekwencje procederu prania pieniędzy dla gospodarek krajów członkowskich, w tym ryzyko załamania integralności i stabilności krajowych instytucji i systemów finansowych, czy ryzyko wzrostu labilności przepływów międzynarodowego kapitału.

Najważniejszą instytucją na polu walki z praniem brudnych pieniędzy i finansowaniem terroryzmu w skali globalnej jest Grupa Specjalna ds. Działań Finansowych (*Financial Action Task Force*, FATF), utworzona w 1989 roku przez kraje grupy G-7 na szczycie w Paryżu jako organizacja międzyrządowa. Jej głównym zadaniem jest tworzenie standardów przeciwdziałających procederowi prania pieniędzy i finansowania terroryzmu. Do chwili obecnej FATF opracowała 40 rekomendacji dotyczących zwalczania procederu prania pieniędzy oraz 9 specjalnych rekomendacji w sprawie zwalczania finansowania terroryzmu¹¹.

MFW włącza się w globalną walkę społeczności międzynarodowej z praniem brudnych pieniędzy i finansowaniem terroryzmu różnymi sposobami, zgodnie z kluczowymi obszarami swoich kompetencji. Po pierwsze, Fundusz dostarcza płaszczyzny dla wymiany informacji między krajami członkowskimi i rozwoju wspólnego podejścia do problemów, a także promuje standardy przeciwdziałające praniu brudnych pieniędzy i finansowaniu terroryzmu. Po drugie, Fundusz rozszerzył procedurę nadzoru oraz program oceny sektora finansowego i centrów finansowych *offshore* o problematykę prania pieniędzy i finansowania terroryzmu. Po trzecie, MFW od 2004 roku przeprowadza regularne

¹¹ *The IMF and the Fight Against Money Laundering and the Financing of Terrorism*, A factsheet, April 2008, <http://www.imf.org/external/np/extr/facts/aml.htm>.

oceny przestrzegania przez kraje członkowskie międzynarodowych standardów opracowanych przez FATF oraz pomaga krajom w przygotowaniu programu rozwiązania zidentyfikowanych słabości i dostarcza im pomocy technicznej w jego implementacji.

Globalizacja rynków finansowych stworzyła szereg nowych zagrożeń dla stabilności międzynarodowego systemu finansowego, a tym samym postawiła przez MFW nowe wyzwania. Jednym z negatywnych skutków procesu globalizacji były kryzysy finansowe lat 90. XX wieku, które boleśnie dotknęły wiele gospodarek krajów wschodzących. W odpowiedzi na te kryzysy MFW zmienił swoje stanowisko w kwestii liberalizacji rachunku kapitałowego, wzmocnił nadzór nad systemami finansowymi krajów członkowskich i międzynarodowym systemem finansowym, podjął prace zmierzające do udoskonalenia metod oceny wrażliwości krajów na kryzysy, zmodyfikował sposób upowszechniania informacji o swojej polityce i polityce krajów członkowskich oraz opracował standardy upowszechniania danych i przejrzystości polityki gospodarczej. Wszystko po to, aby wzmocnić prewencję kryzysową.

Globalizacja rynków finansowych nasiliła również inne negatywne zjawiska w ramach międzynarodowego systemu finansowego, w tym pranie brudnych pieniędzy i finansowanie terroryzmu. Fundusz podjął działania ukierunkowane na zwalczanie tych nadużyć w ramach szerszych działań realizowanych przez społeczność międzynarodową.

Bibliografia

1. Bhagwati J., *The Capital Myth: The Difference Between Trade in Widgets and Dollars*, „Foreign Affairs” May/June 1998, Vol. 7, No. 3.
2. Chrabonszczewska E., *Międzynarodowe organizacje finansowe*, SGH, Warszawa 2005.
3. Eichengreen B., Mussa M., Dell’Ariccia G., Detragiache E., Milesi-Ferretti G. M., Tweedie A., *Capital Account Liberalization: Theoretical and Practical Aspects*, „IMF Occasional Paper” 1998, No. 172.
4. *IMF’s International Monetary and Financial Committee Reviews Multilateral Consultation*, Press Release, No. 07/72, April 14, 2007, <http://www.imf.org/external/np/sec/pr/2007/pr0772.htm>.
5. Kołodko G. W., *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa 2008.

6. Kose M. A., Prasad E., Rogoff K., Wei S., *Financial Globalization: A reappraisal*, „IMF Working Paper” 2006, No. 189.
7. Rodrik D., *Has Globalization Gone Too Far?*, Institute for International Economics, Washington, D.C. 1997.
8. *Standards and Codes: The Role of the IMF*, A factsheet, April 2008, <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/sc.htm>
9. Stiglitz J. E., *Globalizacja*, PWN, Warszawa 2004.
10. *The IMF and the Fight Against Money Laundering and the Financing of Terrorism*, A factsheet, April 2008, <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/aml.htm>
11. *The IMF Surveillance – The 2007 Decision on Bilateral Surveillance*, A factsheet, June 2007, <http://www.imf.org/external/np/exr/facts/surv07.htm>
12. Wilczyński R., *Międzynarodowy Fundusz Walutowy a globalizacja rynków finansowych*, [w:] *Globalizacja rynków finansowych – implikacje dla Polski*, red. W. Małeckie, Vizja Press&IT, Warszawa 2007.

Summary

Financial globalization revealed an inability of the International Monetary Fund to effectively respond to its threats – deeper and more costly crises spreading all over the world, and causing potential threat to the stability of international financial system. It is not possible to fight against new problems individually, and with traditional methods and instruments. What is needed is international cooperation and new institutional framework for global financial markets, that could prevent taking too much risk by market participants. In both aforementioned issues the IMF is deeply involved. The paper concentrates on the IMF work to strengthen crises prevention and thus promote international financial stability.

Małgorzata Czermińska

Swoboda przepływu towarów w Unii Europejskiej – konsekwencje włączenia Polski do wspólnego rynku

Traktat Rzymski o utworzeniu Europejskiej Wspólnoty Gospodarczej z 25 marca 1957 roku przewidywał m.in. utworzenie wspólnego rynku opartego na znoszeniu między państwami członkowskimi cel i ograniczeń ilościowych w przywozie i wywozie towarów, jak również wszelkich innych środków wywierających podobny skutek, ustanowienie wspólnej taryfy celnej i wspólnej polityki handlowej wobec państw trzecich, usuwanie między państwami członkowskimi wszelkich przeszkód w swobodnym przepływie osób, usług i kapitału. Zgodnie z postanowieniami Traktatu wspólny rynek miał być tworzony stopniowo w trzech etapach podczas dwunastoletniego okresu przejściowego, czyli do końca 1969 roku. Cel ten nie został całkowicie osiągnięty. Tylko w zakresie wolnego przepływu towarów udało się stworzyć możliwość wolnego handlu wewnątrz Wspólnoty¹. Większość ograniczeń ilościowych w handlu wzajemnym została zniesiona już w 1961 roku. Proces znoszenia cel w obrocie wewnętrznym został zakończony w lipcu 1968

¹ Państwa członkowskie mogą, mimo formalnego zniesienia barier w handlu wzajemnym, wprowadzać w szczególnych przypadkach restrykcje na szczeblu narodowym w formie ograniczeń, zakazów w imporcie czy eksporcie towarów. Wprowadzenie takich restrykcji może być spowodowane koniecznością ochrony zdrowia i życia ludzi, zwierząt, roślin, ochrony dóbr rzadkich (np. dóbr kultury, dzieł sztuki), ochrony moralności publicznej, bezpieczeństwa publicznego.

roku. 1 lipca 1968 roku ustalono również wspólną taryfę celną wobec krajów trzecich, a to oznaczało utworzenie unii celnej między krajami Wspólnoty.

1 stycznia 1970 roku, po zakończeniu dwunastoletniego okresu przejściowego, państwa członkowskie rozpoczęły realizację wspólnej polityki handlowej. Wspólna polityka handlowa obejmuje m.in.: ustalenie wspólnej taryfy celnej, stosowanie innych środków ochrony rynku wewnętrznego, ujednolicenie narzędzi polityki eksportowej, zawieranie umów celnych i handlowych z krajami trzecimi. Nie udało się natomiast wprowadzić swobody przepływu usług, kapitału i osób. Nadal istniały również bariery w przepływie towarów, takie jak: bariery techniczne (różnicowane normy, standardy, przepisy), fiskalne (różne systemy podatkowe) i fizyczne (różne dokumenty stosowane przy odprawach celnych, kontrole graniczne na wewnętrznych granicach Wspólnoty. Postanowienia traktatu o EWG były niewystarczające do stworzenia prawdziwego wspólnego rynku. Traktat ustalił harmonogram dochodzenia do unii celnej, natomiast o swobodzie przepływu towarów, usług, kapitału i siły roboczej mówił bardzo ogólnie, nie określając środków ich realizacji. W tej sytuacji Komisja Europejska, z inicjatywy jej ówczesnego przewodniczącego Jacquesa Delorsa, przedstawiła w 1985 roku program utworzenia europejskiego rynku wewnętrznego. Strategia dojścia do jednolitego rynku została określona przez Komisję w „Białej Księdze”. Przyjęcie tego programu zostało połączone ze zmianą traktatów założycielskich Wspólnot, co nastąpiło przez podpisanie 17 lutego 1986 roku w Luksemburgu Jednolitego Aktu Europejskiego. Wszedł on w życie 1 lipca 1987 roku. W traktacie tym określono, że Wspólnota podejmie działania konieczne do utworzenia rynku wewnętrznego do 31 grudnia 1992 roku. Jednolity rynek wewnętrzny został zdefiniowany jako obszar bez granic wewnętrznych, na którym zostaje zapewniony swobodny przepływ towarów, osób, usług i kapitału. W odniesieniu do większości kwestii dotyczących rynku wewnętrznego wprowadzono zmianę procedury podejmowania decyzji. Zasadnicza większość decyzji podejmowanych przez Radę UE, dotyczących problematyki rynku wewnętrznego, zapada odtąd kwalifikowaną większością głosów, a nie jak wcześniej – jednomyślnie. Odstępstwa od tej zasady dotyczą przede wszystkim polityki podatkowej, przepływu osób oraz interesów i praw pracowników.

Swoboda przepływu towarów jest jedną z fundamentalnych zasad rynku wewnętrznego i polega na nieskrępowanej wymianie towarowej między państwami członkowskimi. Zasada swobodnego przepływu towarów dotyczy produktów pochodzących z państw UE oraz takich, które zostały wprowadzone w sposób legalny na obszar celny Wspólnoty. Wprowadzenie tej swobody było możliwe poprzez zniesienie barier, które utrudniały nieskrępowany przepływ towarów we Wspólnocie. Wyróżnić można trzy typy barier, utrudniających swobodny przepływ towarów. Są to: bariery fizyczne, techniczne i fiskalne.

Bariery fizyczne stanowiły: cła, ograniczenia ilościowe w handlu wzajemnym, kontrole graniczne oraz różnorodne dokumenty stosowane przy przekraczaniu towaru przez granice celne między krajami członkowskimi. Służyły one, poza celami statystycznymi, również sprawdzeniu czy importowane towary spełniają krajowe wymogi dotyczące jakości produktów, zawartości szkodliwych substancji, bezpieczeństwa użytkowania towarów itp.

Bariery techniczne to zróżnicowane systemy narodowe (regulacje techniczne i normy) dotyczące wymogów jakości, bezpieczeństwa, składu, znakowania wyrobów, dopuszczania towarów do obrotu. Problemem dla funkcjonowania wspólnego rynku nie były narodowe regulacje, każdy kraj bowiem ma prawo je stosować, ale istotne różnice między przepisami w różnych krajach. Bariery techniczne występują wówczas, gdy producent z jednego kraju, aby sprzedać swój produkt, wyprodukowany zgodnie z krajowymi regulacjami na terenie innego państwa członkowskiego, musi spełnić odmienne wymogi techniczne lub standardy obowiązujące w tym państwie. Bariery występują również wówczas, gdy produkt taki musi być przetestowany lub poddany certyfikacji przez władze z innego państwa członkowskiego.

Bariery fiskalne dotyczą różnych systemów podatkowych, wysokości, sposobu pobierania podatków, zwłaszcza pośrednich tj. głównie podatku VAT i akcyzy².

Stosunkowo najłatwiejsze okazało się zniesienie **barier fizycznych** w przepływie towarów. Warunkiem swobodnego przepływu towarów

² *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska i E. Synowiec, IKiCHZ, Warszawa 2001, s. 122.

była eliminacja celów oraz opłat o podobnym jak cła charakterze w handlu między państwami członkowskimi. Utworzenie unii celnej wymagało od państw członkowskich UE przede wszystkim zaprzestania stosowania celów w handlu wewnętrznym oraz niewprowadzania przez państwa członkowskie w swych wzajemnych obrotach nowych celów lub innych, podobnych w skutkach opłat.

Wspólną zewnętrzną taryfę celną (*Common Customs Tariff*) ustanowiono po raz pierwszy na mocy rozporządzenia Rady Ministrów z 1 lipca 1968 roku. Stawki celne ustalono wówczas na poziomie średniej arytmetycznej stawek celnych obowiązujących na czterech obszarach celnych EWG (Francja, RFN, Włochy, Beneluks). Podczas kolejnych rozszerzeń, nowe kraje członkowskie przyjmowały wspólną taryfę celną w ciągu pięciu lat. Zniesione zostały również wewnątrzwspólnotowe cła na towary przemysłowe a od 1 stycznia 1970 roku wewnątrzwspólnotowe cła na artykuły rolne³. Od 1975 roku dochody z celów są przekazywane przez kraje członkowskie do budżetu wspólnotowego.

W kwietniu 1987 roku Rada podjęła decyzję o przystąpieniu do Zharmonizowanego Systemu Oznaczania i Kodowania Towarów (*Harmonized Commodity Description and Coding System – HS*)⁴. Mocą kolejnego rozporządzenia sześciocyfrowa Nomenklatura Zharmonizowana została rozszerzona o dwie kolejne cyfry Nomenklatury Scalonej (*Combined Nomenclature – CN*) i jest stosowana we wspólnotowej taryfie od 1988 roku. Jednocześnie wraz z Nomenklaturą Scaloną wprowadzono użytkową wersję taryfy, czyli Zintegrowaną Taryfę Celną Wspólnot Europejskich – TARIC (*Integrated Tariff of the European Communities*). Wspólna Taryfa Celna stanowi akt prawny – jest to rozporządzenie wykonawcze wydawane przez Komisję, czyli posiada moc wiążącą wobec organów administracji celnej poszczególnych krajów członkow-

³ Wejście w życie Wspólnej Taryfy Celnej oznaczało, że polityka celna (zmiany stawek celnych, stosowanie taryfowych środków polityki handlowej) została wyjęta spod gestii krajów członkowskich i przekazana Radzie i Komisji Europejskiej. Administrowanie unią celną leży w kompetencjach Dyrekcji Generalnej ds. Podatków i Unii Celnej (TAXUD) Komisji Europejskiej.

⁴ Por. K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Modrevianae, KSW, Kraków 2003, s. 139.

skich. TARIC natomiast jako taryfa celna użytkowa nie stanowi aktu prawnego, nie ma więc mocy wiążącej⁵.

1 stycznia 1988 roku wprowadzono, w miejsce ok. siedemdziesięciu różnych narodowych formularzy celnych i transportowych, jeden dokument, tzw. Jednolity Dokument Administracyjny – SAD (*Single Administrative Document*). Od 1 stycznia 1993 roku dokument ten jest stosowany wyłącznie w handlu z krajami trzecimi⁶. Wtedy również zniesiono kontrole graniczne na wewnętrznych granicach Wspólnoty.

Większość barier utrudniających swobodny przepływ towarów wiązała się z odmiennymi przepisami technicznymi, które – jak wcześniej wspomniano – dotyczą wymogów związanych z produkcją i wprowadzaniem towarów do obrotu. W zakresie **barier technicznych** przez pierwsze ćwierćwiecze istnienia Wspólnot Europejskich działała zasada współistnienia narodowych systemów w zakresie standardów produkcji i reguł kwalifikowania towaru do obrotu. Szczegółowe normy i przepisy techniczne tworzone przez narodowe instytucje normalizacyjne różniły się między poszczególnymi krajami członkowskimi, a ich wzajemne uznawanie było procedurą uciążliwą. Punktem zwrotnym było orzeczenie Trybunału Sprawiedliwości z 20.02.1979 r. w sprawie dotyczącej likieru Cassis de Dijon. Uznano wówczas, że produkt wytworzony i raz wprowadzony na rynek zgodnie z prawem jednego z krajów WE winien w zasadzie być dopuszczony na rynek każdego innego kraju członkowskiego – zasada wzajemnego uznawania narodowych regulacji (*Mutual Recognition* – MR), oparta na zaufaniu między władzami poszczególnych państw UE. Stwierdzono mianowicie, że regulacje narodowe w innym kraju członkowskim winny być uznane za ekwiwalentne, a towar legalnie dostarczony i dopuszczony do obrotu na jednym rynku winien być dopuszczony do obrotu na innym rynku, chyba, że zostałyby wykazany niższy poziom ochrony zdrowia, bezpieczeństwa czy ochrony środowiska. Uzupełnienie orzeczenia sta-

⁵ S. Narusiewicz, M. Laszuk, *Wspólnotowe prawo celne*, Wydawnictwo Prawnicze Lexis Nexis, Warszawa 2004, s. 98.

⁶ Od 1 stycznia 1993 roku handel między krajami członkowskimi nie jest rejestrowany przy przekraczaniu granic przez towar, ze względu na ich wyeliminowanie. Informacje o obrotach handlowych w ramach UE pochodzą z deklaracji podatkowych przedsiębiorstw, *ibidem*, s. 123.

nowi dyrektywa 83/189 w sprawie obligatoryjnej procedury notyfikowania w Komisji (i krajach członkowskich) informacji o normach i przepisach technicznych, przygotowanych na szczeblu narodowym. Kraje członkowskie są zobowiązane zatem do wcześniejszego dostarczania informacji na temat wprowadzanych regulacji technicznych i standardów. Państwa notyfikujące powinny wziąć od uwagę ewentualne komentarze innych państw przed wejściem w życie nowej regulacji. Zasada wzajemnego uznawania wymaga zazwyczaj współpracy między odpowiednimi instytucjami testującymi i certyfikującymi państw członkowskich i zawarcia porozumienia pomiędzy izbami przemysłowymi i/lub organami certyfikującymi o wzajemnym uznawaniu sposobów testowania i wystawianych certyfikatów⁷.

Zasada wzajemnego uznawania nie zawsze mogła mieć zastosowanie, co dotyczy zwłaszcza przypadków istnienia dużych rozbieżności w prawie narodowym. Doprowadziło to do obligatoryjnej harmonizacji technicznej na szczeblu wspólnotowym. W UE można wyróżnić dwa podejścia do kwestii harmonizacji: tzw. „stare podejście”, zwane „wertrykalnym”, oraz „nowe podejście”. Stare podejście (*detailed harmonization, Old Approach* – OA) oznacza harmonizację narodowego ustawodawstwa krajów członkowskich poprzez tworzenie dyrektyw unijnych, szczegółowo określających wymogi techniczne dla towarów. Dotyczą one m.in.: artykułów spożywczych, wyrobów chemicznych, w tym detergentów, farmaceutyków, pojazdów samochodowych, ciągników, żywności, szkła. W tych grupach towarowych szczególnie ważne są wymagania dotyczące ochrony zdrowia konsumentów, bezpieczeństwa czy środowiska. Wypracowywanie wspólnych standardów w postaci bardzo szczegółowych dyrektyw było czasochłonne, a ponadto stosunkowo szybko dezaktualizowały się one z uwagi na dokonujący się postęp techniczny, nowe techniki produkcji i nowe produkty. Dalsze stosowanie „starego podejścia” nie gwarantowało szybkiego usunięcia wszystkich barier technicznych w procesie budowy wspólnego rynku.

Rezolucja Rady z 7 maja 1985 roku (85/C 156/01) wprowadziła nowe podejście do harmonizacji technicznej i normalizacji (*New Appro-*

⁷ J. Hagemejer, J. Michałek, *Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym. Ich znaczenie w integracji Polski z Unią Europejską*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2007, s. 46.

ach – NA). Wydawane odąd przepisy standaryzacyjne nie zawierają już szczegółowych wymagań technicznych, a tylko ogólne normy dotyczące ochrony zdrowia, środowiska. Szczegółowe rozwiązania zostają zawarte w normach i przepisach technicznych, które nie mają charakteru obligatoryjnego. Zajmują się tym trzy instytucje: *Europejski Komitet Standaryzacji* (CEN) – normy ogólne, *Europejski Komitet Standaryzacji Elektrotechnicznej* (CENELEC) – normy elektrotechniczne oraz *Europejski Instytut Norm Telekomunikacyjnych* (ETSI) – normy w sektorze telekomunikacji. Normy europejskie (CEN, CENELEC, ETSI) są zwykle ściśle powiązane z międzynarodową normalizacją i przyjmowane jako normy krajowe w państwach UE.

Każda z dyrektyw „nowego podejścia” definiuje zakres wyrobów, które jej podlegają, często zamieszczone są listy wyjątków; zasadnicze wymogi bezpieczeństwa, którym produkt musi odpowiadać są zwykle zamieszczone w załącznikach. Symbolem zgodności wyrobu z normami wyznaczonymi w dyrektywach Unii Europejskiej jest znak CE. Potwierdza on także, iż producent lub importer przeprowadził wymaganą procedurę oceny swojego towaru i może go wprowadzić do obrotu bez restrykcji. Znak umieszcza się z zasady na wyrobie oraz na opakowaniu lub towarzyszącej dokumentacji. Procedury oceny zgodności wyrobów z wymogami zawartymi w dyrektywach lub z normami oparte są na ośmiu modułach (od A do H), z których każdy opisuje mniej lub bardziej skomplikowaną procedurę. I tak np. w przypadku modułu A wystarczy samodzielna ocena wyrobu przez producenta, a następnie sporządzenie odpowiedniej dokumentacji technicznej i podpisanie deklaracji, że produkt spełnia wymagania danej dyrektywy. W przypadku niektórych wyrobów wymagane są bardziej złożone procedury, takie jak np. poddanie wyrobu badaniu przez odpowiednią instytucję certyfikującą⁸.

Dotąd przyjęto ponad dwadzieścia dyrektyw nowego podejścia, m.in. w odniesieniu do: zabawek, prostych zbiorników ciśnieniowych, maszyn, środków ochrony indywidualnej, nieautomatycznych urządzeń wagowych, implantów medycznych, urządzeń spalających paliwa ga-

⁸ J. Zombirt, *Mechanizmy rynku wewnętrznego Unii Europejskiej*, Difin, Warszawa 2008, s. 35.

zowe, urządzeń telekomunikacyjnych, opakowań, materiałów wybuchowych stosowanych dla celów niewojskowych, łodzi rekreacyjnych, urządzeń niskonapięciowych czyli np. sprzętu AGD⁹, dźwigów, kolejek linowych, materiałów budowlanych, wyrobów elektrycznych, implantów medycznych (por. tabela 1).

Tabela 1. Przyjęte dyrektywy nowego podejścia w Unii Europejskiej

Nr	Dyrektywa przewidująca oznakowanie „CE”	Numer (pierwsza wersja i zmiany)
1	Niskonapięciowy sprzęt elektryczny	Poprzednio: 73//23/EWG, 93/68/EWG – od 16.01.2007 zastąpione przez 2006/95 WE (tekst jednolity, bez zmian merytorycznych)
2	Proste zbiorniki ciśnieniowe	87/404/EWG, 90/488/EWG, 93/68 EWG
3	Zabawki	88/378/EWG, 93//68/EWG
4	Wyroby budowlane	89/106/EWG, 93/68/EWG
5	Kompatybilność elektromagnetyczna	2004/108/WE (od 20.07.2007). Poprzednio: 89/336/EWG, 92/31//EWG, 93/68/EWG
6	Maszyny	98/37/WE, 98/79/WE, zastąpiona przez 2006/42/WE (termin przeniesienia do prawodawstw krajowych – 29.06.2008)
7	Środki ochrony indywidualnej	859/686/EWG, 93/95/EWG, 93/68/EWG, 96/58/WE
8	Wagi nieautomatyczne	90/384/EWG, 93/68/EWG
9	Aktywne implanty medyczne	90/385/EWG, 93/42/EWG, 93/68/EWG
10	Urządzenia gazowe	90/396/EWG, 93/68//EWG
11	Efektywność energetyczna kotłów wodnych	92/42/EWG, 93/68/EWG, 2004/8/WE
12	Materiały wybuchowe do użytku cywilnego	93/15/EWG
13	Wyroby medyczne	93/42/EWG, 98/9/WE, 2000/70/WE

⁹ W 1973 roku przyjęto tzw. dyrektywę niskonapięciową (*Low Voltage Directive – LDV*: 73/23/EEC); ma ona zastosowanie do wszystkich urządzeń elektrycznych z wyjątkiem wysokonapięciowych urządzeń i wyposażenia elektrowni. Główni producenci europejscy przy współpracy z CENELEC, przyjęli wspólne zasady dotyczące bezpieczeństwa oraz wzajemnego uznawania standardów i procedur testowania w innych krajach. Por. J. Hagemejer, J. Michałek, *Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym*, op. cit., s. 49.

14	Wyposażenie używane w przestrzeniach zagrożonych wybuchem	94/9/WE
15	Rekreacyjne jednostki pływające (jachty)	92/25/WE, 2003/44/WE
16	Dźwigi (windy)	95/16/WE
17	Efektywność energetyczna chłodziarek i zamrażarek	96/57/WE
18	Urządzenia ciśnieniowe	97/23/WE
19	Telekomunikacyjne urządzenia końcowe i urządzenia radiowe	1999/5/WE
20	Wyroby medyczne do diagnostyki <i>in vitro</i>	98/79/WE
21	Urządzenia linowe do przewozu osób	2000/9/WE
22	Emisja hałasu przez urządzenia używane na zewnątrz pomieszczeń	2000/14/WE, 2005/88/WE
23	Efektywność energetyczna stateczników do oświetlenia fluorescencyjnego	2000/55/WE
24	Przyrządy pomiarowe	2004/22/WE

Źródło: European Commission, *The Single Market Review, Dismantling of Barriers. Technical Barriers to Trade*. Sub-series III, Vol. 1, Office for Official Publications of the European Communities, Luxembourg 1998 oraz J. Zonbirt, *Mechanizmy rynku wewnętrznego Unii Europejskiej*, op. cit., s. 36.

W przypadku niezgodności między normami narodowymi a obligatoryjnymi wymaganiami wprowadzono zasadę harmonizacji przepisów narodowych, tak by zapewniały one osiągnięcie wspólnie uzgodnionych celów bezpieczeństwa. Ponieważ wymagania bezpieczeństwa są obligatoryjne oraz jednolicie interpretowane i stosowane w każdym kraju Unii, podczas gdy normy zharmonizowane nie mają charakteru obligatoryjnego, producent nie stosujący tych norm może użyć dowolnej metody projektowania i wytwarzania wyrobu pod warunkiem, że jego produkt zostanie poddany procedurze weryfikacyjnej stosowanej przez niezależną instytucję certyfikującą i uzyska potwierdzenie zgodności z wymaganiami stosownej dyrektywy¹⁰. Są to zazwyczaj instytu-

¹⁰ <http://www.exporter/zarzadzanie>.

cje wyznaczone przez kraje UE, mające odpowiednie uprawnienia w tym zakresie i zarejestrowane do prowadzenia certyfikacji. Zastosowanie tych norm do wytworzenia produktu stwarza domniemanie, że wyrób odpowiada wymaganiom stosownej dyrektywy, wobec czego władze krajów członkowskich są zobowiązane respektować zasadę, że produkty wytwarzane zgodnie z tymi normami zharmonizowanymi będą automatycznie uznawane za spełniające obligatoryjne wymogi bezpieczeństwa i zostaną swobodnie dopuszczone do obrotu na całym obszarze jednolitego rynku.

Zgodnie z nowym podejściem producent zobowiązany jest do sporządzenia dokumentacji technicznej, zawierającej informacje umożliwiające wykazanie zgodności wyrobu z zasadniczymi wymaganiami. Ma ona być przechowywana zazwyczaj przez 10 lat, choć w poszczególnych wypadkach okres ten może być skrócony. Powinna obejmować projektowanie, wytwarzanie oraz działanie wyrobu. Ponadto, dyrektywy nowego podejścia wymagają od producenta wystawienia deklaracji zgodności CE, w której zaświadcza on, że wyrób jest zgodny z zasadniczymi wymaganiami. Zawiera ona m.in. nazwę i adres producenta, identyfikację wyrobu, dyrektywy, z którymi wyrób jest zgodny. Po spełnieniu powyższych wymagań można umieścić na wyrobie oznaczenie CE. Oznaczenie to symbolizuje zgodność wyrobu z regulacjami Unii Europejskiej, które mają w jego wypadku zastosowanie. Umieszczenie oznaczenia CE na wyrobie jest deklaracją producenta, że wyrób jest zgodny z wszystkimi przepisami UE, którym podlega, oraz że zostały spełnione wszystkie procedury zgodności. Jeżeli wyrób podlega kilku dyrektywom nowego podejścia, oznaczenie CE gwarantuje spełnienie wymagań wszystkich tych dyrektyw. Oznaczenie CE – jak wcześniej wspomniano – jest umieszczane na wyrobie lub, jeśli to niemożliwe, na opakowaniu lub towarzyszących dokumentach. Państwa członkowskie Unii Europejskiej nie mogą zakazać wprowadzenia na swój rynek wyrobu, który posiada oznaczenie CE, chyba, że są dowody na to, iż wyrób ten nie spełnia odpowiednich wymagań i może stanowić zagrożenie dla użytkowników.

Na szczególną uwagę zasługuje, stosowany w sektorze produkcji żywności, System Analizy Zagrożeń i Krytycznych Punktów Kontroli (*Hazard Analysis and Critical Control Point* – HACCP), mający na celu zapewnienie bezpieczeństwa zdrowotnego żywności (System HACCP

obecnie jest zalecany w całym łańcuchu żywnościowym) wdrożony we wszystkich etapach pozyskiwania żywności począwszy od hodowli i produkcji, poprzez przetwórstwo i dystrybucję. Bardzo istotnym działaniem rozpoczynającym wdrażanie systemu HACCP jest powołanie zespołu ds. HACCP. Sam system natomiast ma na celu identyfikację i oszacowanie zagrożeń bezpieczeństwa żywności podczas przebiegu wszystkich etapów produkcji i dystrybucji żywności, a także określenie metod ograniczania tych zagrożeń. System HACCP opisany jest przez siedem zasad (etapów działania), które wymagają:

1. Identyfikacji potencjalnego zagrożenia, analizy tego zagrożenia i określenia związanego z nim ryzyka.
2. Określenia krytycznych punktów kontroli (kpk), które wyeliminują lub zminimalizują ustalone zagrożenia.
3. Przyjęcia kryteriów dla kpk oraz, o ile jest to uzasadnione, określenie tolerancji dla kontroli kpk.
4. Stworzenia systemu monitorowania przyjętych kryteriów dla każdego krytycznego punktu kontroli.
5. Ustalenia działań korygujących, które należy zastosować, gdy kryteria kpk nie są spełnione, tzn. gdy monitorowanie wykaże przekroczenie założonych parametrów kontrolnych w krytycznych punktach kontroli.
6. Opracowania procedur weryfikacyjnych dla potwierdzenia skuteczności systemu HACCP.
7. Stworzenia dokumentacji całego systemu.

Wdrażanie systemu HACCP w zakładach przemysłu spożywczego powinno być poprzedzone wprowadzeniem zasad tzw. Dobrej Praktyki Produkcyjnej (GMP – *Good Manufacturing Practice*) oraz zasady Dobrej Praktyki Higienicznej (GHP – *Good Hygiene Practice*), które mają na celu stworzenie warunków do wytworzenia żywności bezpiecznej pod względem higienicznym. Dotyczą one m.in. pomieszczeń, maszyn i urządzeń, usuwania odpadów, mycia, zaopatrzenia w wodę, pozyskiwania surowców, higieny osobistej i szkolenia personelu. Właśnie wdrażanie zasad GMP/GHP może w niektórych firmach wiązać się z koniecznością ponoszenia wydatków, np. na przebudowę pomieszczeń lub wymianę wyposażenia zakładu. W firmie, która funkcjonuje w pełnej zgodności z zasadami GMP/GHP, wdrażanie systemu HACCP nie powinno powodować nadmiernych kosztów (mogą one być związane

ze szkoleniem personelu lub zakupem urządzeń pomiarowych). GMP opracowywane są z reguły przez różne instytucje, zrzeszenia i związki zawodowe, krajowe lub międzynarodowe i odzwierciedlają przepisy sanitarne danego kraju dotyczące produkcji i obrotu żywnością. System HACCP zawiera wszystkie wymagania GMP, a zatem może być wprowadzony pod warunkiem spełnienia całości wymagań w zakresie higieny, produkcji i obrotu żywnością dotyczących wdrażanego obszaru.

W Unii Europejskiej najbardziej podstawowe i ogólne zasady GMP/GHP w produkcji żywności zawarte były w dyrektywie 93/43/EWG o higienie żywności. Dyrektywa adresowana była do państw członkowskich UE, które musiały wprowadzić jej postanowienia do krajowych systemów prawa. W efekcie, w każdym z państw należących do Unii Europejskiej firmy zajmujące się produkcją lub obrotem żywnością musiały obowiązkowo stosować zapisane w dyrektywie podstawowe zasady Dobrej Praktyki Higienicznej. Aby ułatwić spełnienie tych wymagań prawnych dyrektywa zalecała tworzenie szczegółowych Przewodników Dobrej Praktyki Higienicznej dla różnych sektorów żywnościowych, na poziomie krajowym i europejskim, do dobrowolnego stosowania. Dyrektywa 93/43/EWG nakładała również obowiązek wprowadzenia systemu HACCP we wszystkich firmach zajmujących się produkcją, dystrybucją, magazynowaniem, transportem i dostarczaniem konsumentom żywności (bez podstawowej produkcji rolniczej). System HACCP przewidziany przez dyrektywę obejmował tylko 5 pierwszych zasad (bez weryfikacji i dokumentacji). Oprócz ogólnej dyrektywy 93/43/EWG w Unii Europejskiej obowiązywało kilkanaście odrębnych dyrektyw określających szczegółowe wymagania higieniczne przy wytwarzaniu różnych produktów pochodzenia zwierzęcego (np. mięsa, ryb, mleka)¹¹.

Od 1 stycznia 2006 roku wszystkie dyrektywy UE dotyczące higieny zostały zastąpione dwoma rozporządzeniami: rozporządzeniem nr 852/2004 z 29 kwietnia 2004 roku w sprawie higieny środków spożywczych i rozporządzeniem nr 853/2004 z 29 kwietnia 2004 roku ustanawiającym szczególne przepisy dotyczące higieny w odniesieniu

¹¹ www.euroinfo.org.pl/index.php.

do żywności pochodzenia zwierzęcego. Nowe europejskie rozporządzenie o higienie żywności 852/2004 nakłada obowiązek wdrożenia pełnego 7-stopniowego systemu HACCP w przedsiębiorstwach działających we wszystkich sektorach, wzdłuż całego łańcucha żywnościowego (produkcja, transport, handel i dystrybucja, gastronomia), z wyłączeniem jedynie podstawowej produkcji rolniczej¹².

Usuwanie barier fiskalnych w przepływie towarów w obrębie wspólnego rynku oznacza harmonizację przepisów podatkowych, głównie podatków pośrednich, czyli podatku VAT i podatku akcyzowego. Najważniejszym unijnym aktem prawnym regulującym kwestię podatków miała być tzw. VI Dyrektywa VAT¹³. Wprowadziła ona minimalny pułap dla stawki podstawowej na poziomie 15%, ponadto kraje mogą stosować dwie stawki obniżone, z których niższa powinna wynosić 5% lub więcej. Towary i usługi, które w świetle VI Dyrektywy VAT mogą być objęte stawką obniżoną, to: artykuły spożywcze (z wyjątkiem alkoholi), dostawy wody, produkty farmaceutyczne, książki i czasopisma, niektóre usługi pracochłonne (np. fryzjerskie) oraz usługi świadczone w ramach tzw. socjalnego budownictwa mieszkaniowego. Zgodnie z rozwiązaniami przejściowymi w obrocie wewnętrznym VAT jest pobierany w kraju przeznaczenia według obowiązujących tam stawek¹⁴.

Harmonizacja podatku akcyzowego przebiegała we Wspólnocie powoli, z uwagi na duże różnice w strukturze i poziomie stawek w poszczególnych krajach. Wspólny system opodatkowania podatkiem akcyzowym zaczął obowiązywać wraz z ustanowieniem jednolitego rynku wewnętrznego, tj. od 1 stycznia 1993 roku. Akcyzę zastosowano do trzech grup towarów: wyrobów alkoholowych, olejów mineral-

¹² *Ibidem*.

¹³ Por. Dyrektywa Rady 77/388/EWG z 17.05.1977 r. (OJ L145/77), weszła w życie w 1979 roku.

¹⁴ Wyjątek od tej zasady stanowią zakupy dokonywane przez turystów w czasie podróży po innych krajach członkowskich i sprzedaż wysyłkowa. Wówczas VAT jest naliczany w kraju zakupu / pochodzenia towaru. Jedynie w przypadku zakupu samochodów podatek jest naliczany w kraju przeznaczenia. Docelowo zakłada się opodatkowanie całego obrotu w kraju pochodzenia towaru – jak na razie zasady tej nie udało się wprowadzić.

nych (m.in. benzyna, olej napędowy). Ustalono także minimalne stawki akcyzy dla poszczególnych grup towarowych.

Zgodnie z dyrektywą Rady 2003/96/WE z 27 października 2003 roku w sprawie harmonizacji wspólnotowego systemu opodatkowania produktów energetycznych i energii elektrycznej węgiel oraz koks (tak jak energia elektryczna, olej opałowy i inne paliwa płynne) są produktami energetycznymi, które powinny podlegać opodatkowaniu w państwach członkowskich najpóźniej od 1 stycznia 2004 roku. Minimalne stawki opodatkowania dla tych produktów są identyczne i wynoszą odpowiednio w zależności od wykorzystania: dla celów gospodarczych – 0,15 euro, a dla potrzeb indywidualnych – 0,30 euro za każdy gigadżul wartości kalorycznej brutto.

Członkostwo w UE wiąże się z przyjęciem całości jej dorobku prawnego (*acquis communautaire*). W toku negocjacji uzgadniane są rozwiązania przejściowe, w sytuacji, kiedy kraj kandydujący uznaje, iż przyjęcie pewnych regulacji, wiążące się zwykle z istotnymi nakładami finansowymi, nie będzie możliwe od momentu uzyskania członkostwa. Poza określeniem długości i zakresu okresów przejściowych negocjacje dotyczą ustalenia wysokości udziału kraju kandydującego w budżecie UE oraz określenia sposobu uczestnictwa w politykach wspólnotowych. Dla potrzeb negocjacji akcesyjnych prowadzonych przez Polskę z Unią Europejską Komisja Europejska dokonała podziału merytorycznego *acquis communautaire* na 31 obszarów negocjacyjnych¹⁵. Ze swobodą przepływu towarów wiążą się bezpośrednio trzy z nich: „Swoboda przepływu towarów”, „Unia celna” i „Podatki”.

¹⁵ Te obszary to: 1) swobodny przepływ towarów; 2) swobodny przepływ osób; 3) swoboda świadczenia usług; 4) swobodny przepływ kapitału; 5) prawo spółek; 6) polityka konkurencji; 7) rolnictwo; 8) rybołówstwo; 9) polityka transportowa; 10) podatki; 11) Unia Gospodarcza i Walutowa; 12) statystyka; 13) polityka społeczna i zatrudnienie; 14) energia; 15) polityka przemysłowa; 16) małe i średnie przedsiębiorstwa; 17) nauka i badania; 18) edukacja, kształcenie i młodzież; 19) telekomunikacja i technologie informacyjne; 20) kultura i polityka audiowizualna; 21) polityka regionalna i koordynacja instrumentów polityki strukturalnej; 22) środowisko; 23) ochrona konsumentów i zdrowia; 24) wymiar sprawiedliwości i sprawy wewnętrzne; 25) unia celna; 26) stosunki zewnętrzne; 27) Wspólna Polityka Zagraniczna i Bezpieczeństwa; 28) kontrola finansowa; 29) finanse i budżet; 30) instytucje; 31) inne.

Otwarcie negocjacji z Polską w obszarze „Swobodny przepływ towarów” nastąpiło 21 czerwca 1999 roku, a ich zamknięcie 29 marca 2001 roku. Włączenie Polski do wspólnego rynku towarów oznacza – jak wcześniej wspomniano – zniesienie cel i ograniczeń ilościowych na artykuły rolne w handlu wzajemnym z krajami Unii Europejskiej (cła na towary przemysłowe zostały zniesione na mocy Układu Europejskiego z dniem 1 stycznia 2002 roku). Z chwilą akcesji Polska przystąpiła do unii celnej, która stanowi podstawę funkcjonowania Wspólnoty Europejskiej¹⁶. Oznacza to zniesienie kontroli celnych (granicznych) w obrocie towarowym między Polską a krajami UE. Oznacza to również wzmoczoną ochronę i kontrolę wschodniej granicy, która stała się zewnętrzną granicą Unii Europejskiej. Handel Polski z pozostałymi państwami UE został objęty regułami wspólnego rynku, na którym nie ma granic i obowiązują zharmonizowane regulacje dotyczące wymogów technicznych wyrobów. Przystąpienie Polski do UE nie zmieniło zasadniczo warunków wymiany handlowej Polski z dawną Piętnastką, bowiem w handlu wzajemnym wszystkie cła na towary przemysłowe zostały zniesione już 1 stycznia 2002 roku, podobnie jak z większością nowych państw członkowskich (z wyjątkiem Malty i Cypru, z którymi wymiana odbywała się na zasadzie KNU). Najistotniejszą zmianą było zniesienie obowiązujących przed akcesją środków ochronnych, w tym antydumpingowych, oraz fizycznych barier na granicach z innymi państwami członkowskimi.

Po 1 maja 2004 roku w handlu artykułami rolnymi między Polską a pozostałymi państwami członkowskimi również nie obowiązują cła ani inne bariery pozataryfowe. W tym przypadku zmiany są bardziej odczuwalne, gdyż handel tą grupą produktów przed akcesją podlegał jedynie częściowej i selektywnej liberalizacji. Według danych Komisji Europejskiej podlegało jej ponad 90% polskiego eksportu rolnego i 75% importu. Preferencje celne były przyznawane często jedynie w ramach kontyngentów taryfowych. Zgodnie z przewidywaniami zniesienie barier taryfowych i pozataryfowych przyczyniło się do wzrostu wartości wymiany z krajami Piętnastki artykułami rolnymi (w eksporcie o nieco ponad 60% w okresie maj – grudzień 2004 roku w stosun-

¹⁶ Por. *Polska administracja celna w Unii Europejskiej*, „Ewrika” 2008, nr 7, Uniwersytet Ekonomiczno-Humanistyczny, Równe, Ukraina.

ku do analogicznego okresu roku ubiegłego, w imporcie o blisko 50%). W przypadku handlu z nowymi państwami członkowskimi zmiany po akcesji w grupie towarów rolnych również uległ istotnej zmianie, gdyż przed przystąpieniem do UE handel rolny z krajami CEFTA podlegał częściowej i selektywnej liberalizacji. Z ograniczonych preferencji (ok. 300 pozycji taryfowych rolnych) korzystała też Litwa, Łotwa i Estonia., w przypadku Cypru i Malty stosowane były stawki KNU.

W handlu z krajami trzecimi została wprowadzona Wspólna Taryfa Celną i jej rozszerzona wersja w postaci Zintegrowanej Taryfy Celnej Wspólnot Europejskich – TARIC¹⁷. Przystępując do Unii Polska przyjęła więc wspólną taryfę celną, która jest najważniejszym środkiem ochrony rynku wewnętrznego¹⁸. Przyjęcie wspólnotowej taryfy celnej oznaczało przyjęcie poziomu wspólnotowych stawek konwencyjnych i autonomicznych, a w szczególności: obniżenie średniego poziomu stawek celnych KNU na wyroby przemysłowe importowane z Polski. Dla większości wyrobów przemysłowych cła w Polsce są wyższe niż w Unii. Największe różnice cel (20–35 punktów procentowych) występowały w takich grupach towarów, jak samochody osobowe i towarowe, ciągniki, zegarki ręczne, skóry, len, mikrofony. Polska musiała przyjąć poziom związań stawek celnych taki jaki przyjęła Wspólnota. Polska musiała też przyjąć rozbudowany system preferencji celnych stosowanych przez Wspólnotę. System ten był odmienny w Polsce i w Unii zarówno pod względem liczby krajów beneficjentów preferencji, jak i marży preferencji i zakresu towarów¹⁹. System wspólnotowy obejmował większą liczbę krajów (łącznie 110 krajów, nie licząc najbiedniejszych, w tym kraje WNP i Albanie), w Polsce systemem GSP były objęte tylko te kraje pozaeuropejskie, dla których PKB *per capita* był niższy niż w Polsce (ok. 48 krajów). Lista krajów najbiedniejszych (stawki LDC) korzystających z bezcłowego dostępu do rynku (niektóre towary są wyłączone z tej listy) był prawie identyczny dla Polski i Unii

¹⁷ Por. K. Budzowski, *Ekonomiczne problemy handlu zagranicznego*, KSW, Kraków 2008, s. 161.

¹⁸ Polska taryfa celna już od 1991 roku jest oparta – podobnie jak taryfa wspólnotowa – na HS i na CN.

¹⁹ E. Kawecka-Wyrzykowska, *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1999, s. 215.

(48 krajów). Zakres towarowy (towary przemysłowe) w UE był szerszy niż w Polsce. Marża preferencji dla większości towarów była również wyższa w Unii niż w Polsce. W Polsce stawka preferencyjna (DEV) stanowiła ok. 70% stawki podstawowej, a w Unii 75%, 35% lub nawet 0%.

Wszystkie produkty dostępne na unijnym rynku podlegają wspólnej standaryzacji i certyfikacji. Polska domagała się i uzyskała jedyny okres przejściowy (w obszarze „Swobodny przepływ towarów”) do 31 grudnia 2008 roku, w odniesieniu do terminu zakończenia procedury rejestracji leków. Dopuszczenie do obrotu wszystkich produktów farmaceutycznych na rynku polskim 31 grudnia 2008 roku będzie odbywać się zgodnie z wymogami dorobku prawnego UE. Po upływie tego terminu produkty farmaceutyczne, nie spełniające tego warunku zostaną wycofane z rynku²⁰. Szacowano, że po wejściu Polski do Unii 2 tys. z ponad 3 tys. leków wytwarzanych przez krajowy przemysł farmaceutyczny będzie musiało zostać ponownie zarejestrowanych. Unia wymaga bowiem – jak wspomniano – aby leki sprzedawane na wspólnym rynku, a więc także po akcesji na polskim, były zarejestrowane zgodnie z prawodawstwem wspólnotowym. Szacuje się, że tylko mniej więcej połowa leków wymagających ponownej rejestracji (czyli ok. 1 tys.) zostanie zarejestrowana. Leki sprzedawane przez niewielkie firmy nie zostaną ponownie zarejestrowane z uwagi na wysokie koszty takiej procedury (zgromadzenie stosownych dokumentów, przeprowadzenie niezbędnych badań klinicznych dotyczących skutków ubocznych) – ok. 100–150 tys. dolarów²¹.

Ponadto Polska uznała czasowe uprawnienia przyznane krajom członkowskim, polegające na niedopuszczeniu do obrotu na rynek UE produktów polskich do chwili dopuszczenia ich do obrotu w oparciu o procedurę zawartą w prawie unijnym.

²⁰ Dyrektywa EWG wprowadza okres trwania procedur rejestracyjnych do 210 dni, podczas gdy w Polsce obowiązuje okres do 1 roku. W odniesieniu do około 3000 produktów zarejestrowanych przed rokiem 1993, Polska podjęła starania celem uzupełnienia brakujących dokumentów do końca 2002 roku.

²¹ M. Piskorski, J. Bielecki, *Nasza farmacja w Europie*, „Nasza Europa”, dodatek do „Rzeczpospolitej” z 10 lutego 2003.

Sprawą kolejną związaną z farmaceutykami jest produkcja leków w Polsce. Dwie trzecie produkcji to tzw. leki pochodne (generyki), wytwarzane po wygaśnięciu okresu ochrony patentowej. Tymczasem Unia chroni patenty na lekarstwa przez 25 lat (standardowy 20-letni okres ochrony patentowej leków plus 5-letni certyfikat ochronny – SPC). W czasie negocjacji akcesyjnych ustalono, że czas SPC (a zatem dłuższy okres ochrony patentowej) zacznie się liczyć od 1 stycznia 2000 roku. Leki dopuszczone do obrotu po tym terminie będą korzystać z dłuższego o 5 lat okresu ochrony patentowej.

Polski system normalizacji produktów przed akcesją różnił się znacznie od unijnego. Obowiązkowe normy (przed transformacją tylko takie istniały) były często dość rygorystyczne i specyficzne dla polskich warunków. Już w Układzie Europejskim Polska zobowiązała się do stopniowego dostosowania ustawodawstwa do legislacji unijnej. 1 stycznia 1994 roku nastąpiło podzielenie jedyne go krajowego organu standaryzacyjnego na Polski Komitet Normalizacyjny (PKN), tworzący nowe regulacje techniczne i standardy, oraz Polskie Centrum Badań i Certyfikacji (PCBC), zajmujące się polityką certyfikacyjną. Powołano także do życia Główny Urząd Miar (GUM). Obligatoryjne normy polskie, długie procedury atestacyjne stanowiły w latach 90. istotną barierę handlową, mimo, że liczba obowiązkowych norm została zredukowana z 1400 w tym okresie do 700 w 1997 roku²². W 1997 roku wprowadzono znak bezpieczeństwa „B”, zastrzeżony przez Centrum Badań i Certyfikacji i konieczny w przypadku sprzedaży towarów na rynku polskim. Powinny nim być oznaczone wyroby, mogące stanowić zagrożenie dla środowiska, zdrowia lub życia ludzi. Dotyczyło to m.in. takich towarów, jak produkty hutnicze, samochody, rowery komputerowe²³. Znak bezpieczeństwa musi być umieszczony na opakowaniu produktu przez dostawcę, producenta lub importera. System znaku bezpieczeństwa „B” przestał obowiązywać na początku 2003 roku w ramach dostosowania do *acquis communautaire*. Znak „B” pozostaje krajowym znakiem bezpieczeństwa wydawanym w trybie dobrowol-

²² J. Hagemeyer, J. Michałek, *Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym*, *op. cit.*, s. 58.

²³ Szczegółowy wykaz produktów które podlegają obowiązkowej certyfikacji opublikowany został w „Monitorze Polskim”, nr 28 z 9 maja 1996 roku, poz. 295.

nym, analogicznie np. do znaku bezpieczeństwa GS (*Gepriüfte Sicherheit*) w Niemczech.

Jeśli chodzi o **bariery fiskalne** w przepływie towarów Polska uzyskała kilka okresów przejściowych dotyczących stosowania podatku VAT i podatku akcyzowego:

- okres przejściowy do 31 grudnia 2007 roku na stosowanie obniżonej stawki VAT w wysokości 7% w budownictwie mieszkaniowym na dostawę nowych mieszkań, usługi budowlane i remontowe,
- 4-letni okres przejściowy na stosowanie super obniżonej stawki VAT w wysokości 3% na środki do produkcji rolnej, produkty i usługi,
- okres przejściowy do 31 grudnia 2007 roku na stosowanie stawki VAT w wysokości 0% na niektóre książki i czasopisma specjalistyczne,
- okres przejściowy do 31 grudnia 2007 roku na stosowanie zredukowanej stawki VAT w wysokości 7% na usługi gastronomiczne,
- roczny techniczny okres przejściowy na stosowanie obniżek w podatku akcyzowym na paliwa ekologiczne,
- okres przejściowy do 31 grudnia 2008 roku na dojście do minimalnego poziomu akcyzy na papierosy. Poczynając od 2002 roku Polska zobowiązała się do stopniowego podnoszenia stawek podatku akcyzowego na papierosy w latach 2002–2008²⁴,
- w zakresie podatku VAT akceptację wniosku o ustalenie limitu obrotów uprawniającego do korzystania ze zwolnień podmiotowych w wysokości 10 000 EURO.

Polska otrzymała zgodę na stałe stosowanie stawki VAT w wysokości 0% na międzynarodowe przewozy pasażerskie.

Obszar negocjacyjny „Unia celna”, który łączy się z wcześniej przedstawionym swobodnym przepływem towarów, dotyczy głównie międzynarodowej współpracy w sprawach celnych, zwalczania obrotu towarami podrabianymi i pirackimi oraz technicznego i organizacyjnego przygotowania służb celnych. Ponadto polityka celna obejmuje zagadnienia związane z Nomenklaturą Scaloną oraz kwestie związane z cłami i zwolnieniami celnymi, kontyngentami taryfowymi i plafonami. Negocjacje w tym obszarze rozpoczęły się 21 czerwca 1999 roku, ich

²⁴ Docelowo akcyza na papierosy ma wynosić 64 EUR/1000 sztuk, co wiązać się będzie z prawie dwukrotnym wzrostem cen papierosów po zakończeniu okresu przejściowego.

zamknięcie nastąpiło 29 marca 2001 roku. Polska nie występowała o rozwiązania przejściowe, gdyż przepisy prawa polskiego, w tym dotyczące administracji celnej, w znacznej mierze były zbieżne z prawem wspólnotowym. Unia Europejska kładła nacisk przede wszystkim na kwestie dotyczące efektywnej implementacji regulacji celnych, wykorzystania w działalności urzędów celnych nowoczesnej techniki informatycznej oraz podniesienia sprawności i przejrzystości pracy służb celnych jako warunków niezbędnych dla przejścia przez Polskę odpowiedzialności za kontrolę zewnętrznej granicy Unii Europejskiej, którą po uzyskaniu członkostwa stanie się wschodnia granica Polski. Polska zadeklarowała spełnienie unijnych wymagań w tym zakresie do dnia akcesji.

Włączenie Polski do wspólnego rynku nie nastąpiło z dniem akcesji, jest to zresztą – jak się wydaje – niemożliwe i niewskazane. Proces tworzenia jednolitego rynku trwał we Wspólnocie kilkadziesiąt lat i także nie został jeszcze ostatecznie zakończony.

Polska, podobnie jak inne kraje przystępujące do Wspólnoty, jest zobowiązana do przyjęcia *acquis communautaire*. Proces dostosowywania prawodawstwa w Polsce do regulacji unijnych trwa od lat 90., od wejścia w życie Układu Europejskiego. Pełne włączenie Polski do wspólnego rynku towarów, osób, usług, kapitału nastąpi po kilku (kilkunastu) latach od akcesji. Należy spodziewać się zarówno pozytywnych, jak i negatywnych skutków tego procesu. Dla przeciętnego obywatela oznaczać będzie swobodę przekraczania granic, wyboru miejsca zamieszkania, nauki, podejmowania pracy (po zakończeniu okresów przejściowych), dokonywania lokat kapitałowych. Może jednak również oznaczać: wzrost cen niektórych towarów czy usług z powodu wzrostu stawek akcyzy czy VAT, większą konkurencję unijnych towarów rolnych po zniesieniu barier celnych (zjawisko korzystne dla konsumentów, ale niekorzystne dla rolników), konkurowanie z przedsiębiorstwami wspólnotowymi itp. Włączenie produktów polskich do swobodnego przepływu towarów pociąga za sobą konieczność dostosowania się do unijnego systemu certyfikacji i wdrażania odpowiednich systemów (np. HACCP w obrocie produktami spożywczymi). Włączenie do wspólnego rynku stanowi dla Polski historyczną szansę, którą należy jak najlepiej wykorzystać.

Bibliografia

1. Budzowski K., *Ekonomiczne problemy handlu zagranicznego*, KSW, Kraków 2008.
2. Budzowski K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Moldaviana, KSW, Kraków 2003.
3. Hagemejer J., Michałek J., *Normy techniczne i sanitarne w handlu międzynarodowym. Ich znaczenie w integracji Polski z Unią Europejską*, Uniwersytet Warszawski, Warszawa 2007.
4. Heller J., *Integracja Polski z Unią Europejską*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Olsztyn 2003.
5. Kawecka-Wyrzykowska E., *Polska w drodze do Unii Europejskiej*, PWE, Warszawa 1999.
6. *Okresy przejściowe w traktacie o przystąpieniu Polski do Unii Europejskiej*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2003.
7. Piskorski M., Bielecki J., *Nasza farmacja w Europie*, „Nasza Europa”, dodatek do „Rzeczpospolitej” z 10 lutego 2003 roku.
8. *Polska administracja celna w Unii Europejskiej*, „Ewrika” 2008, nr 7, Uniwersytet Ekonomiczno-Humanistyczny, Równe, Ukraina.
9. *Unia Europejska. Przygotowania Polski do członkostwa*, red. E. Kawecka-Wyrzykowska i E. Synowiec, IKiCHZ, Warszawa 2001.
10. Zombirt J., *Mechanizmy rynku wewnętrznego*, Difin, Warszawa 2008.

Summary

The author characterises successive stages in the development of free movement of goods in the European Union, assessing the consequences for our country resulting from Poland's accession to common market.



Eugeniusz M. Pluciński

Analiza strumieni polskiego handlu z krajami UE po akcesji – wybrane aspekty

1 maja 2008 roku minęły cztery lata odkąd Polska jest formalnie wpisana w struktury jednolitego rynku wewnętrznego (JRW) UE, rynku gdzie dominuje współczesny model międzynarodowego podziału pracy oparty bardziej na substytucyjności niż komplementarności czynnikowej gospodarek krajów członkowskich.

Zasadnicze pytanie brzmi, czy za zmianami w dynamice i saldzie obrotów eksportowo-importowych Polski z krajami UE po roku 2004 podążają zmiany w strukturze branżowo-czynnikowej polskiego handlu. Prezentując analizę strumieni polskiego handlu z krajami UE przez pryzmat tradycyjnych i nowoczesnych czynników produkcji oraz poziomu intensywności handlu między- i wewnątrzgałęziowego chciałbym zwrócić uwagę w szczególności na ryzyko czynnikowej komplementarności polskiej gospodarki w obszarze JRW UE.

Niezależnie od kontrowersji w literaturze przedmiotu przyjmuję, że komplementarność, bądź substytucyjność czynnikowo-gospodarczą krajów można badać również przez pryzmat czynnikochłonności eksportu i importu towarów i usług oraz intensywności handlu między- i wewnątrzgałęziowego (struktura handlu zwierciadłem struktury PKB). W obu przypadkach u podstaw pomiaru pozostają wskaźniki *RCA* (określające komplementarność względnie substytucyjność gospodarek wg czynnikochłonności) oraz wskaźniki intensywności *IIT*, będącej pochodną nie tyle komplementarności, ile substytucyjności czyn-

nikowej, szczególnie w obszarze nowoczesnych czynników produkcji (wysokiej technologii i nowoczesnej wiedzy).

Przyjęte w badaniach autorskich wskaźniki *RCA* wg formuły logarytmicznej (formuła Grupp-Leglery) potwierdzają, że im bliższe zeru są wskaźniki *RCA*, tym wyższa substytucyjność czynnikowa handlu wzajemnego, (czytaj gospodarek) i w konsekwencji – wyższa intensywność handlu wewnątrzgałęziowego (mierzona wskaźnikami *Grubela-Lloyda* /*Aquino*/), handlu który dominuje na JRW UE.

Wnikając natomiast w korelację wskaźników *RCA* i *IIT* oraz determinanty handlu między- i wewnątrzgałęziowego można powiedzieć, że właśnie one w dużej mierze łączą treści zawarte we wskaźnikach konkurencyjności gospodarek i firm. Wskaźniki *RCA* i *IIT* liczone według czynników produkcji (praca, kapitał, ziemia, postęp naukowo-techniczny z wydzieleniem średniej i wysokiej technologii), niezależnie od ich pewnych mankamentów w warstwie statystyczno-obliczeniowej, są wręcz soczewką treści konkurencyjności na poziomie makro- i mikroekonomicznym, zatem konkurencyjności gospodarek i firm i w konsekwencji odzwierciedleniem komplementarności względnie substytucyjności czynnikowej gospodarek.

Reasumując, wskaźniki ujawnionych przewag komparatywnych (*RCA* różne od zera), stanowiące wyjaśnienie przyczyn tradycyjnego handlu międzygałęziowego (charakterystycznego dla unii celnej – niższej fazy integracji), są jednocześnie pomiarem komplementarności czynnikowo-gospodarczej, zaś wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego (*IIT*), u podstaw którego leży substytucyjność gospodarcza od strony popytu i podaży, są jednocześnie pomiarem ich substytucyjności. Należy podkreślić, że substytucyjność popytu, mierzona podobieństwem poziomu PKB *per capita*, wynika zresztą z substytucyjności podaży mierzonej podobnym poziomem pod względem ilości i jakości stosowanych czynników produkcji przy tworzeniu PKB. Przy wysokim poziomie PKB odnosi się to oczywiście do nowoczesnych czynników produkcji, takich jak technologia i wiedza.

Po wejściu Polski do UE zanotowaliśmy odwrócenie tendencji w saldzie bilansu handlowego. Dodatni bilans handlu zagranicznego w 2005 i 2006 roku pojawił się po raz pierwszy od roku 1991. Dotyczył nie tylko poszerzonej UE₂₅ (w 2006 roku: +4,4 mld euro) – na co mógł mieć wpływ zwykle dodatni bilans obrotów handlowych Polski

z nowymi krajami UE₁₀ (w 2006 roku +3,4 mld euro) ale również ze starymi krajami UE₁₂₋₁₅ (w 2006 roku z UE₁₅ + 1,0 mld euro) – pierwszy raz od wejścia w życie Układu Europejskiego Polski z EWG (tab. 1).

Wejście Polski do UE i uchylenie ograniczeń dla polskiego eksportu po 1.05.2004 r. spowodowało, że największą dynamikę wzrostu eksportu Polski na rynek Unii odnotowano w grupie towarów rolno-spożywczych. Udział towarów rolno-spożywczych w polskim eksporcie na rynek krajów UE₁₅ wzrósł w 2006 roku do blisko 8% z 5,2% w 2002 roku, zaś do krajów UE₁₀ stanowi ponad 11% eksportu. W handlu Polski z UE₂₅ eksport towarów rolno-spożywczych w 2006 roku stanowił 8,5% całego eksportu, zaś nadwyżka eksportu nad importem tej grupy towarowej 2,6 mld euro (60% całej nadwyżki w handlu Polski z UE₂₅).

Natomiast w handlu z krajami UE₁₅ nadwyżka eksportowa towarów rolno-spożywczych +1,8mld euro (przy globalnej nadwyżce eksportu +1,0 mld euro) oznacza wręcz „ratowanie” bilansu handlowego Polski z „15”. Analizując ogólnie zmiany w strukturze eksportu po wejściu Polski do UE możemy powiedzieć, że w polskim eksporcie do UE₂₅ przy wzroście udziału produktów rolno-spożywczych (w 2006 roku: 8,5%) nastąpił spadek udziału towarów przemysłowych /5:8–68 SITC (w roku 2006 stanowił 83,2%).

Jawi się tylko pytanie, czy aby odnotowany wzrost eksportu dóbr rolno-spożywczych po wejściu Polski do Unii, nie jest powtórką z pierwszych lat po 1989 roku, kiedy nastąpił wzrost eksportu Polski po uruchomieniu rezerw ilościowych w wyniku liberalizacji handlu zagranicznego w ramach procesu transformacji systemowej. Problem jest istotny, bo trzeba mieć świadomość, że zdynamizowany efekt kreacji w polskim handlu z krajami Unii po 2004 roku bardziej wynika z dobrodziejstw unii celnej (handlu opartego głównie na komplementarności czynnikowej gospodarek) niż wspólnego rynku, gdzie dominuje handel wewnątrzgałęziowy oparty na substytucyjności w zakresie technologii i wiedzy. Należy przypomnieć, że efekty dobrobytowe wynikające z realizacji korzyści statyczno-dynamicznych na poziomie unii celnej (szczególnie jeśli chodzi o komplementarność w dobrach niskoprzetworzonych, a nie techno- i wiedzointensywnych) są:

- 1) mniej trwałe w czasie / chodzi o problem wyrównywania się poziomu kosztów produkcji ze względu na wyrównywanie płac w ra-

mach Unii, by nie wspomnieć o konkurencyjności krajów trzecich w tym względzie i zobowiązaniach w ramach WTO, w tym reformowania zasad WPR UE oraz

- 2) mniejsze w porównaniu do efektów charakterystycznych dla wspólnego rynku (przykładowo korzyści skali w długim okresie są mniejsze dla towarów nisko- niż wysokoprzetworzonych, co wynika m.in. z nieograniczoności postępu naukowo-technicznego). Ponadto korzyści z poprawy *terms of trade* obserwowane w handlu na poziomie unii celnej są zdecydowanie mniejsze od korzyści wynikających z handlu wewnątrzgałęziowego dominującego na wspólnym rynku (na wspólnym rynku z „4 wolnościami” występują głównie efekty produkcyjno-akumulacyjne integracji; w unii celnej z „2 wolnościami” występują głównie efekty handlowo-produkcyjne).

Szczegółowa analiza struktury czynnikowej polskiego handlu z krajami UE₁₅ w 2006 roku (por. tab. 2) pozwala na sformułowanie następujących wniosków:

- generalnie występuje poprawa konkurencyjności polskiego eksportu we wszystkich grupach towarowych sklasyfikowanych według czynniko- i wiedzochłonności za wyjątkiem towarów technointensywnych trudnoimitowalnych. W 2006 roku Polska utrzymuje przewagi komparatywne ($RCA > 0$) w grupie towarów surowco- i pracochłonnych, aczkolwiek występuje tendencja stopniowej ich utraty (spadek poziomu wskaźnika RCA jest jednak silniejszy w grupie towarów pracochłonnych, które stanowią 22% naszego eksportu i 25% importu). Towary technointensywne wykazują natomiast lukę technologiczną, która rośnie w grupie towarów trudnoimitowalnych. Powyższe zjawisko potwierdzają ujemne wskaźniki RCA dla towarów sklasyfikowanych wg wiedzochłonności (*high-tech*, *med-tech*). Szczególnie towary należące do grupy wysokiej technologii (*high-tech*) wykazują niską konkurencyjność, co znajduje potwierdzenie we wciąż małym udziale tej grupy towarowej w polskim eksporcie do krajów „15” (4,6% w 2006 roku, 4,2% w 2002 roku). Natomiast warty odnotowania jest fakt wyraźnej poprawy konkurencyjności polskiego eksportu w grupie towarów średniej technologii (*med-tech*), co potwierdzają również wskaźniki RCA dla towarów technointensywnych łatwoimitowalnych, pomimo pozostawania wciąż w obszarze ujemnych wskaźników RCA .

Tabela 1. Wskaźniki RCA, IIT i bilans handlowy Polski z UE₂₅; UE₁₅; UE₁₀ w 2006 roku

SITC Rev. 3	UE25 RCA (IIT %)	UE15 RCA (IIT %)	UE10 RCA (IIT %)	UE25 Xi/X0-9 Mi/M0-9		UE15* Xi/X0-9 Mi/M0-9		UE10* Xi/X0-9 Mi/M0-9		UE25 (X-M) mld Euro	UE10 (X-M) mld Euro	UE15 (X-M) mld Euro
(0–9)	0,0 (61,6)	0,0 (58,8)	0,0 (58,5)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	+4,4	+3,4	+1,0
(5:8–68)	–0,08 (63,4)	–0,06 (59,9)	–0,14 (64,4)	78,7	85,3	80,8	86,1	75,1	81,9	–0,7	+1,4	–2,1
(7)	+0,09 (66,8)	0,14 (64,5)	–0,21 (67,7)	40,6	37,2	43,6	37,8	26,7	33,7	+4,0	+0,4	+3,6
<i>b-tech</i>	–0,67 (64,9)	–0,63 (64,2)	–0,81 (59,1)	4,5	8,8	4,6	8,7	4,0	8,9	–2,5	–0,3	–2,2
(0) produkty rolno- -spożywcze	+0,54 (55,8)	0,50 (45,5)	0,05 (50,0)	8,5	4,9	7,9	4,8	11,3	5,9	+2,6	+0,9	+1,8

(0–9) handel globalny; (5:8–68) towary przemysłowe; (7) maszyny i środki transportu; (0) produkty rolno-spożywcze.

X – eksport; M – import; */ Udział handlu UE15 i UE10 w handlu Polski z UE25 w eksporcie 82,2 i 17,8%; w imporcie 86,3% i 13,7%.

Udział UE25 w handlu Polski ze światem w eksporcie 77,4%, w imporcie 63,2%. Wskaźniki *IIT* liczone wg formuły Grubela-Lloyda; wskaźniki *RCA* liczone w postaci logarytmicznej ($RCA > 0$ oznaczają przewagi komparatywne; $RCA < 0$ przewagi partnera handlowego).

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych GUS.

Tabela 2. Wskaźniki RCA i bilans handlowy Polski z UE₁₅ (2006 i 2002)

SITC Rev. 3	2006 RCA	2002 RCA	2006 Xi/X0-9	2002 Xi/X0-9	2006 Mi/M0-9	2002 Mi/M0-9	2006 (X-M) mld Euro	2006 (X) 2002=1,0	2006 (M) 2002=1,0
(0-9)	0,0	0,0	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	+1,0	1,87	1,52
Produkty surowcochłonne	0,42	0,48	14,8%	12,8%	9,7%	7,9%	+1,0	2,17	2,09
pracołonne	0,21	0,31	26,9%	34,4%	21,9%	25,2%	+1,2	1,47	1,33
kapitałointensywne	0,01	-0,11	26,2%	19,6%	25,9%	22,0%	-2,1	2,50	2,57
technointensywne łatwoimitowalne	-0,53	-0,80	8,2%	6,9%	14,1%	15,3%	-3,1	2,24	1,40
technointensywne technointensywne	-0,17	-0,12	23,8%	26,3%	28,2%	29,6%	-2,1	1,65	1,45
<i>Med-tech</i>	-0,06	-0,38	27,7%	18,9%	24,1%	27,7%	-4,3	2,25	1,32
<i>High-tech</i>	-0,63	-0,91	4,6%	4,2%	8,7%	10,4%	-2,5	2,08	1,27
„Wrażliwe”	0,11	0,28	16,6%	19,2%	14,9%	14,6%	+0,5	1,62	1,56

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych: GUS 2006 i *External and Internal Trade of the EU*.

Jeśli chodzi o strukturę czynnikową polskiego eksportu na rynek UE₁₅ to największy udział przypada towarom praco- i kapitałochłonnym (razem ponad połowa eksportu, łącznie zaś z eksportem surowcochłonnym ponad 2/3)¹. Zwraca uwagę znaczący wzrost udziału w eksporcie towarów kapitałochłonnych przy jednoczesnym spadku udziału towarów pracochłonnych. Towary technointensywne (trudno- i łatwoimitowalne) dają zaś razem 1/3 eksportu na rynek „15”. W 2006 roku (w porównaniu z 2002 r.) przy spadku udziału w polskim eksporcie towarów trudnomitowalnych rośnie udział towarów łatwoimitowalnych.

Wskaźniki intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z UE w 2006 roku (niezależnie od ich poprawy w porównaniu do 2002 roku) odstają od tychże w handlu pomiędzy większością krajów „15”. Obserwując poprawę wskaźników intensywności handlu wewnątrzgałęziowego w poszczególnych branżach, czy gałęziach warto zwrócić uwagę na te wskaźniki, którym towarzyszą jednocześnie wysokie stopy eksportu, co może oznaczać, że w miarę jak rośnie intensywność wewnątrzgałęziowego podziału pracy z udziałem Polski na wspólnym rynku, rośnie stopień podłączania Polski do nowoczesnego modelu międzynarodowego podziału pracy na JRW. Należy podkreślić, że tylko taka konstelacja wskaźników (wysokich wskaźników *IIT* i stóp eksportu) gwarantuje długofalowo większe efekty dobrobytowe dla Polski z racji uczestnictwa Polski w JRW.

Względnie niski poziom intensywności handlu wewnątrzgałęziowego Polski z UE (*IIT*0–9 = 59%) wobec tegoż poziomu w handlu Intra-UE (*IIT*0–9 > 90%²) znajduje odzwierciedlenie w wysokim poziomie absolutnych wartości wskaźników *RCA* w handlu między Polską i UE.

¹ W eksporcie Polski do UE₁₅ na 30 gałęzi o najwyższym poziomie wskaźnika *RCA* (TOP 30 z blisko 260 gałęzi w dezagregacji 3-stopniowej SITC rev. 3) tylko 4 to gałęzie technointensywne (16: surowcochłonne; 7: pracochłonne; 3: kapitałochłonne. Natomiast na 30 gałęzi o najwyższej wartości eksportu (dających w sumie 63,3% polskiego eksportu do UE₁₅) gałęzie surowco-, praco- i kapitałochłonne dają 42,9% wpływów eksportowych, gałęzie technointensywne (trudno- i łatwoimitowalne: 9 z 30) dają 20,4%.

² Por. E. M. Pluciński, *Handel Polski z Unią Europejską*, Warszawa 2001, s. 51–53.

Duże zróżnicowanie we względnych kosztach produkcji między Polską i UE wskazuje jednocześnie na stosunkowo niską substytucyjność gospodarek pod względem obfitości wyposażenia w porównywalne czynniki wytwórcze. Szczególnie odnosi się to do czynników technointensywnych. Luka technologiczna, mimo jej zmniejszania, jest wciąż znaczna.

Mając na uwadze fakt, że rynek UE nie jest jednolity co do poziomu konkurencyjności strukturalnej, istotnym dopełnieniem analizy jest ilustracja branżowo-czynnikowej konkurencji polskiej gospodarki w relacji do poszczególnych krajów UE. Poziom wspomnianej konkurencyjności jest bowiem inny w przypadku Niemiec, niż w przypadku Hiszpanii, Portugalii, czy Grecji, bądź wśród takich nowych krajów członkowskich jak Czechy i Węgry, czy Bułgaria i Rumunia. Dotyczy to również wagi obrotów poszczególnych krajów w handlu Polski z Unią³.

Polska – Niemcy. Generalnie można powiedzieć, że zmiany w handlu Polski z Niemcami odzwierciedlają wcześniej wyartykułowane tendencje w handlu z krajami UE₁₅ jako całości. Biorąc pod uwagę wciąż dominujący udział Niemiec (pomimo spadkowej tendencji⁴) w handlu Polski z UE₁₅ należałoby raczej powiedzieć, że zmiany w handlu Polski z UE₁₅ zmieniają się w rytm zmian w handlu Polski z Niemcami (por. tab. 3).

Polska – Republika Czeska, Polska – Węgry oraz Polska – Słowacja. Spośród tzw. nowych krajów UE₁₀₊₂ najbardziej znaczącym partnerem handlowym dla Polski pozostaje Republika Czeska, na którą przypada ponad 40% polskiego handlu z UE₁₀ (w handlu z poszerzoną UE₂₅ – udział Czech wynosi ponad 6%). Warto zaznaczyć, w latach 2002–2006 wskaźnik wzrostu eksportu Polski z Czechami przewyższał średni wskaźnik wzrostu eksportu Polski ze wszystkimi krajami UE₁₀ (2,81 vs 2,41).

³ Szerzej patrz: część III w: E. M. Pluciński, *Świat – Europa – Polska. Teoria i praktyka z perspektywy racjonalnych wyborów ekonomicznych*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz–Kraków 2008.

⁴ W 2002 roku udział Niemiec stanowił 47% polskiego eksportu na rynek UE₁₅; w 2006 roku: 42,6%, natomiast w eksporcie globalnym Polski: w 2002 roku 33%, a w 2006 roku 27%.

Wspólne wejście do UE i likwidacja ograniczeń w handlu rolno-spożywczym (które miały miejsce przed akcesją z tytułu WPR Unii), wyraźnie zdynamizowało polski eksport rolno-spożywczy również do nowych krajów Unii. Przykład Węgier i Słowacji jest jeszcze bardziej wyrazisty w tym względzie. W handlu z Czechami, Węgrami i Słowacją utrzymuje się ujemne saldo obrotów eksportowo-importowych w grupie towarów przemysłowych, w tym maszyn i wyrobów *h-tech*. Ma to związek z wyraźnym spadkiem konkurencyjności w grupie towarów przemysłowych, w tym szczególnie *high-tech*. Wskaźniki RCA w handlu wyrobami *h-tech* znacząco zwiększyły swoje ujemne wartości z Węgrami. Ze Słowacją mamy w ogóle odwrócenie tendencji na ujemne wskaźniki RCA (por. tab. 5). Jeśli chodzi o zmiany w strumieniach handlu wewnątrzgałęziowego, to wyraźnie widać, że przy umiarkowanej stabilizacji wskaźników *IIT* w handlu z Czechami występuje wzrost tegoż handlu z Węgrami, szczególnie w grupie maszyn ($IIT_{2006} = 68\%$; $IIT_{2002} = 46\%$) /z poziomu *med-tech*/.

- Uwzględniając kolejne fazy integracji gospodarczej, zakres procesu integracji europejskiej, należy rozróżniać między korzyściami wynikającymi z integracji na poziomie jednolitego rynku wewnętrznego, strefy wolnego handlu, czy unii walutowo-gospodarczej. Absorbacja korzyści na poziomie JRW, którego Polska jest członkiem, uzależniona jest w pierwszym rzędzie od poziomu substytucyjności, a nie komplementarności czynnikowej wobec pozostałych krajów członkowskich. W handlu Polski z krajami Unii, pomimo stałej poprawy w tym względzie, podstawę wymiany stanowi wciąż handel międzygałęziowy. Ten tradycyjny model handlu Polski z UE jest konsekwencją (niekorzystnej) komplementarności polskiej gospodarki wobec rynku UE. Polska wykazuje w handlu z krajami UE przewagi komparatywne wśród towarów praco- i surowcochłonnych, zaś ich brak wśród technointensywnych. Pomijając fakt, iż taka komplementarność wyraźnie faworyzuje w podziale korzyści z międzynarodowego podziału pracy (zarówno w krótkim jak i długim okresie) kraje posiadające przewagi komparatywne w towarach technointensywnych (w danym przypadku większość starych krajów UE₁₅, a nie Polskę), to istotniejsza jest konkluzja, że wymiana handlowa oparta na wyżej wymienionej komplementarności gospodarek Polski i krajów UE rodzi naturalne samoograniczenia rozwoju

wzajemnych obrotów towarowych na obecnym etapie umiędzynarodowienia procesu gospodarowania, u podstaw którego leży czynnik technologiczny. Podobne spostrzeżenia w tym względzie odnoszą się do handlu Polski z krajami współzałożycielami grupy Wyszehradzkiej – dziś, nowymi krajami UE₁₀₊₂ (tj. Republiką Czeską, Węgrami czy Słowacją), co może świadczyć m.in. o słabszym wykorzystaniu wewnętrznych i zewnętrznych determinant inowacyjności przez Polskę.

Powszechnie znaną jest zresztą gorsza pozycja Polski wobec tych krajów w światowym rankingu wspierania reform inowacyjności (WEF), czy warunków działania rynkowego, oraz wskaźników infrastruktury technologicznej i naukowej, jak również relatywnie mniejszego napływu BIZ w przeliczeniu na mieszkańca do Polski niż do tych krajów⁵. Raport KE (2008 r.), oceniający inowacyjność gospodarek krajów UE w skali 0–1, plasuje Polskę w tyle peletonu ze wskaźnikiem 0,24.

- Branżowo-czynnikowa analiza konkurencyjności polskiego handlu w latach 2002–2006 potwierdza istnienie luki technologicznej, organizacyjnej i edukacyjnej, jaka dzieli polską gospodarkę i kraje UE₁₅. Sztandarowym przykładem w tym względzie jest branża wysokiej technologii wykazująca jedynie niewielkie oznaki poprawy.

Jeśli poziom technologicznej niekonkurencyjności na przełomie lat 80. i 90. był odziedziczony po nieefektywnym systemie ekonomicznym, to aktualnie zasadnym pozostaje pytanie o polską strategię inowacyjności w ogóle. Pytanie o to, na ile współgrają ze sobą wewnętrzne i zewnętrzne determinanty inowacyjności warunkujące przejście polskiej gospodarki od komplementarności (w zakresie produktów surowco-, praco- i kapitałochłonnych) do substytucyjności opartej na wiedzy i technologii wobec większości krajów starej Unii (UE₁₅) oraz wybranych krajów nowej „10+2”.

- Polska strategia inowacyjności zdana tylko na zewnętrzne jej determinanty (w tym na napływ BIZ, czy środki pomocowe w ramach polityki strukturalnej Unii, bądź daleką od realizacji strategię lizbońską z 2000 roku) bez uaktywnienia wewnętrznych determinant inowacyjności (zwiększających zresztą efektywność BIZ,

⁵ Por. *Globalisation Index 2007*, A.T. Kearney.

Tabela 3. Handel Polska–Niemcy. Wskaźniki IIT i RCA, stopa eksportu i importu (2006 r.)

2006	Xi/X	Mi/M	IIT (0–9)	IIT (5:8–68)	IIT (7)	X(7) /X	M(7)/M	RCA (7)	High-tech RCA/IIT
Polska (PL)–UE15	100%	100%	58,8%	59,9%	64,5%	43,6%	37,8%	0,14	–0,63/64%
PL–Niemcy	42,6%	44,0%	58,0%	61,1%	67,7%	37,2%	39,6%	–0,06	–1,0/54%

2002 r.: udział Niemiec w eksporcie Polski do UE 47,0%, w imporcie 39,4%.

Źródło: obliczenia własne, jw.

Tabela 4. Handel Polska–Czechy (Węgry) w 2006 roku. Wskaźniki IIT, RCA, stopa eksportu i importu bilans handlowy (struktura branżowa)

SITC Rev. 3	RCA	IIT (w %)	Xi/X (w %)	Mi/M (w %)	X-M w mld euro	2006/2002 Xi 2002=1,0
0–9	0,00 (0,00)	53,2 (53,9)	100 (100)	100 (100)	1,40 (0,50)	2,81 (2,72)
Ogółem	+0,26* (+0,14*)					
5:8–68	–0,56 (–0,13)	55,2 (57,4)	46,9 (79,5)	82,2 (90,7)	–0,60 (0,16)	2,04 (2,65)
Produkty przemysłowe						
„7” Maszyny	–0,37 (–0,23)	58,3 (67,6)	23,0 (41,9)	33,3 (52,5)	–0,05 (–0,02)	3,89 (3,31)
High-tech	–0,81 (–1,08)	63,7 (46,0)	2,9 (5,9)	6,6 (17,5)	–0,08 (–0,22)	2,88 (2,14)
Produkty rolno-spożywcze	+0,44 (0,64)	–	10,1 (10,7)	6,5 (5,7)	+0,26 (+0,16)	2,78 (3,36)

Dane dla handlu z Węgrami w nawiasie; */w relacji do handlu Polska UE₂₅.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych jak w tab. 1.

Tabela 5. Handel Polska–Słowacja w 2006 roku (2002 r.). Wskaźniki IIT, RCA, stopa eksportu i importu bilans handlowy (struktura branżowa)

SITC Rev. 3	RCA	IIT (w %)	Xi/X (w %)	Mi/M (w %)	X-M w mld euro	2006/2002 Xi 2002=1,0
0–9	0,00 (0,00)	39,0 (32,3)	100 (100)	100 (100)	0,06 (–0,25)	3,03
Ogółem	–0,04* (–0,16*)					
5:8–68	–0,12 (–0,09)	41,8 (38,7)	61,8 (65,4)	69,4 (71,2)	–0,10 (–0,22)	2,87
Produkty przemysłowe						
„7” Maszyny	–0,07 (–0,31)	41,1 (31,6)	18,9 (14,1)	19,6 (19,2)	–0,01 (–0,08)	3,91
<i>High-tech</i>	–0,41 (+0,52)	44,2 (59,1)	3,5 (5,8)	5,3 (3,5)	–0,03 (+0,01)	1,84
Produkty rolno-spożywcze	+0,62 (+0,09)	–	10,2 (8,2)	5,5 (7,3)	+0,09(+0,01)	3,89

czy środków pomocowych Unii) powoduje, że nasze efekty dobrobytowe z integracji będą wciąż niepełne, nosząc znamiona kosztu utraconych możliwości z integracji na poziomie JRW UE.

Efekty dobrobytowe integracji na poziomie konsumenta, przedsiębiorstwa i państwa w UE, to przede wszystkim efekty z integracji na poziomie JRW, czy jej wyższej fazy – UGW w mniejszym zaś stopniu z integracji na poziomie unii celnej. Te wymagają substytucyjności strukturalnej i instytucjonalnej zintegrowanych gospodarek. Polska gospodarka jest natomiast wciąż komplementarna i to z tym gorszym wektorem, bo komplementarna nie w obszarze nowoczesnej wiedzy i wysokiej technologii lecz w obszarach tradycyjnych (o czym świadczą dodatnie wskaźniki *RCA* w grupie towarów praco- i surowcochłonnych oraz ujemne *RCA* w obszarach techno- i wiedzointensywnych).

- Spełnienie kryteriów z Maastricht ma również swoje wsparcie w przejściu od komplementarności do substytucyjności gospodarczej. Otóż spełnienie nominalnych kryteriów fiskalno-monetarnych jest warunkowane realnymi dostosowaniami warunkującymi substytucyjność gospodarek m.in. od strony popytowej i podażowej. Substytucyjność popytowa mierzona podobieństwem PKB *per capita* jest uzależniona również od substytucyjności czynnikowej pod względem ich ilości i jakości (strona podażowa). Ilość i jakość czynników produkcji, poprzez wpływ na tempo wzrostu PKB, może zatem przybliżać bądź oddalać od wspomnianej substytucyjności gospodarczej.
- Na koniec warto podkreślić, że tkwienie w klasycznej komplementarności grozi nie tylko ograniczeniem efektów dobrobytowych Polski z racji członkostwa w UE dziś, ale i ich uszczupleniem w przyszłości. Chodzi tu nie tylko o koszt utraconych możliwości z integracji na poziomie JRW (dominuje wewnątrzgałęziowy podział pracy oparty na substytucyjności czynników technointensywnych; zaś handel międzygałęziowy oparty na komplementarności tradycyjnych czynników praco- i surowcochłonnych wobec czynników technointensywnych jest jedynie obrzeżem w UE), czy integracji na poziomie UGW, ale także z racji stopniowej utraty przewag komparatywnych w produktach praco- i surowcochłonnych z racji postępującego wyrównywania się kosztów produkcji (głównie płac) w zintegrowanym obszarze (nie mówiąc już o krajach trzecich, np. Chiny, Indie, etc.) oraz aprecjacji złotego.

Tabela 6. PKB mierzony PPP waluty krajowej (UE₂₇ = 100)

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
UE (25)	104,6	104,4	104,2	104,1	103,9	103,9 ^(f)
UE (15)	114,2	113,7	113,1	112,8	112,1	111,8 ^(f)
Luksemburg	241,3	247,7	252,7	263,0	278,6	283,9^(f)
Irlandia	138,5	141,1	142,4	144,0	142,8	143,8 ^(f)
Holandia	134,0	129,9	130,3	131,9	132,1	133,0 ^(f)
.....						)
Niemcy	115,7	117,1	116,1	114,6	113,6	114,2 ^(f)
.....						)
UE (27)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0^(f)
Cypr	89,5	89,1	91,3	93,6	93,2	92,9 ^(f)
Słowenia	81,3	82,5	85,0	86,6	88,8	90,6 ^(f)
Czechy	70,8	73,7	76,1	77,0	79,3	81,4 ^(f)
Malta	79,9	78,7	75,9	75,9	75,5	75,5 ^(f)
Portugalia	77,4	77,0 (b)	75,2	75,4	74,4 ^(f)	74,0 ^(f)
Estonia	50,1	54,6	57,0	62,8	67,9	72,5 ^(f)
Słowacja	54,5	55,2	56,7	59,8	62,7	66,6 ^(f)
Węgry	61,7	63,6	63,9	64,8	65,3	65,7 ^(f)
Litwa	44,2	49,2	51,1	53,8	57,7	60,9 ^(f)
Łotwa	41,4	43,5	45,5	50,2	55,8	60,3 ^(f)
Polska	48,5	49,1	50,8	51,0	52,9	55,1^(f)
Rumunia	29,4	31,5	33,6	34,4	37,6 ^(f)	39,5 ^(f)
Bułgaria	31,1	32,6	33,6	35,2	37,1	38,7 ^(f)

(f) prognoza.

Źródło: Eurostat 2007.

- Ponadto po roku 2013 Polska przestanie być głównym beneficjentem pomocy UE w ramach polityki strukturalnej. Co więcej, sama polityka strukturalna może ulec radykalnej zmianie, podobnie jak mechanizm funkcjonowania wspólnego rynku w warunkach „iskrzenia” procesu jednoczesnego poszerzania i pogłębiania UE z jednej strony oraz rosnącej, a nie malejącej luki UE wobec technologicznych centrów świata, jak to zakłada strategia lizbońska, z drugiej. By funkcjonować w pierwszej lidze UE należy korzystać z efektów dobrobytowych wyższych – niż tylko unia celna – faz integracji UE. Polska nie ma alternatywy wobec spełnienia warunku sub-

stytucyjności w zakresie nowoczesnych czynników produkcji. Sprawdzoną ścieżką awansu jest tu strategia kompleksowej korelacji zewnętrznych z wewnętrznymi determinantami innowacyjnego rozwoju.

Summary

This paper is debating Polish international trade with EU countries in the light of complementarity of Polish economy in the EU. Complementarity versus substitution of Polish economy on common EU market are analysed as country's structural competitiveness in pre and post-accession periods. As intra-industry trade dominates the EU accounting for 85–93% in overall total seen as a sum of inter and intra-industry trade, transparency of economic substitution outweighs complementarity of trade-partners. Moreover, substitution-effect seems to supplement Maastricht-criteria, which allow for entry into advance form of integration, so called higher level integration, namely, EMU, thus yielding long-term economic benefits from EU membership.

In sum, measures of comparative-advantages (RCA indicators), which represent economic complementarity, inter-industry trade and traditional view of competitiveness based on lower form of economic integration (custom union) are inferior to measures of economic substitution within structural supply and demand dominated by intra-industry indicators (IIT). Key-question is whether changes in dynamics and overall balance of Polish trade with EU-states are followed by alterations introduced into production-structure and supply comprising Polish international trade after 2004. The latter addresses the issue of progress in transition from complimentary to economic substitution of Poland. Answer to this key-enquiry has a significant impact on extensive or intensive utilization of wealth-effects attributable to particular levels (phases) of economic integration. Consequently, wealth-effects are seen as micro and macro economic advantages, hence, applicable to consumers, producers and the government.



Bożena Pera

Współpraca gospodarcza Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi na początku XXI wieku

Stany Zjednoczone i Unia Europejska odgrywają znaczącą rolę we współczesnej gospodarce światowej. Przemiany zachodzące w drugiej połowie XX wieku doprowadziły do powstania dwóch rywalizujących ze sobą centrów polityczno-gospodarczych położonych po obu stronach Atlantyku. Unię Europejską i Stany Zjednoczone Ameryki łączą najbardziej rozbudowane dwustronne stosunki handlowe i inwestycyjne. Nadal występujące bariery prawne i pozataryfowe uniemożliwiają jednakże wykorzystanie możliwości, jakie niosą ze sobą te stosunki.

W 1990 roku została przyjęta Deklaracja Transatlantycka, która zapoczątkowała między innymi regularny dialog polityczny i gospodarczy na różnych szczeblach. W celu intensyfikacji współpracy gospodarczej podpisano w Madrycie w 1995 roku Nowy Program Transatlantycki. Ponadto na bazie programu przyjęto Wspólny Plan Działania, jako instrument wspomagający współpracę. Ostatni z wymienionych dokumentów zakładał podjęcie 150 wspólnych przedsięwzięć: od promowania, stabilności, demokracji, rozwoju i dobrobytu w Europie – zwłaszcza poprzez wsparcie dla polityczno-ekonomicznych reform na Ukrainie, czy zapewnienie długotrwałego pokoju w byłej Jugosławii – poprzez odpowiedź na wyzwania globalne, jak: walka z przestępczością zorganizowaną, handlem narkotykami, terroryzmem, a także działania na rzecz rozwoju wymiany handlowej, zniesienie ba-

rier w handlu transatlantyckim, pobudzania wzajemnych inwestycji, współpracy między ośrodkami naukowymi i uniwersytetami, a na wspólnych badaniach i walce z AIDS kończąc. W dokumentach tych określono odpowiednio główne obszary współpracy oraz wyznaczono szczegółowe jej działania. Wyrazem tendencji do pogłębiania współpracy gospodarczej stała się propozycja utworzenia Transatlantyckiej Strefy Wolnego Handlu. Inicjatywa ta była podjęta głównie na podstawie przesłanek politycznych i nie uwzględniała czynników ekonomicznych. Koncepcja nie została wprowadzona w życie¹, przede wszystkim ze względu na zagrożenia dla systemu handlu międzynarodowego². W maju 1998 roku w Londynie uruchomiono Transatlantyckie Partnerstwo Gospodarcze, a następnie przyjęto Plan działania na rzecz Transatlantyckiego Partnerstwa Gospodarczego. Celem podejmowanych działań było przede wszystkim doprowadzenie do poprawy stosunków gospodarczych. W dokumencie tym za priorytetowe zadania uznano: ograniczenie i systematyczne znoszenie technicznych barier we wzajemnym handlu, przepływie usług, znoszenie barier w dostępie do zamówień rządowych, współpracę w dziedzinie biotechnologii, wspólne działania na rzecz ochrony własności intelektualnej, środowiska naturalnego, konsumentów czy elektronicznych środków komunikowania się i masowego przekazu, a także prawa konkurencji i jego naruszania. Stworzono również system wczesnego ostrzegania o zagrożeniach zakłócających stosunki między USA a UE oraz monitoringu i oceny stanu stosunków³. W Deklaracji z Bonn z czerwca 1999 roku, wydanej po spotkaniu na szczycie zobowiązano obydwie strony do pełnego i równego partnerstwa w sprawach ekonomicznych, politycznych i bezpieczeństwa. W kolejnych latach podejmowano inicjatywy świadczące o rozwoju współpracy pomiędzy oboma partnerami⁴. Oprócz

¹ *Gospodarka światowa. Handel zagraniczny i marketing. Wybrane problemy*, red. B. Mucha-Leszko, UMCS, Lublin 2003, s. 247.

² Szerzej na ten temat patrz: H. Siebert, J. Langhammer, D. Piazolo, *TAFTA: fuelling Trade Discrimination or Global Liberalisation?*, Institut fuer Weltwirtschaft an der Universitaet Kiel, Kiel 1996, s. 18; R. J. Langhammer, D. Piazolo, H. Siebert, *Assessing Proposals for a Transatlantic Free Trade Area*, „Aussenwirtschaft” 2002 (57. Jahrgang), Heft II, s. 162.

³ S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów 2005, s. 98.

współpracy dwustronnej przewidziano również szereg akcji wielostronnych, dotyczących handlu i gospodarki światowej. W 2002 roku wysunięto nową inicjatywę, czyli Ekonomiczny Program na rzecz Rozwoju Stosunków Bilateralnych. Wyzaczył on nowe obszary współpracy mogące przynieść korzyści oraz efekty dla obu stron w krótkim i średnim okresie. Na szczycie w Dublinie w 2004 roku dokonano oceny efektów Ekonomicznego Programu na rzecz Rozwoju Stosunków Bilateralnych. Zwrócono przede wszystkim uwagę na podpisanie układu między Galileo i satelitarnym systemem nawigacji GPS. Zawarto porozumienie celne w odniesieniu do zabezpieczenia kontenerów. Podpisano porozumienie w sprawie certyfikatów zgodności sprzętu morskiego. Ponadto zaawansowane zostały negocjacje na temat otwartej przestrzeni powietrznej oraz rozpoczęto negocjacje na temat handlu winem i produktami organicznymi. Zapoczątkowano również prowadzenie dialogu na temat rynków finansowych oraz przygotowywanie rozmów w zakresie reform systemów emerytalnych⁴. W czerwcu 2005 roku na szczycie gospodarczym Unia Europejska – USA podjęto kolejną inicjatywę rozszerzenia transatlantyckiej integracji gospodarczej, obejmującą współpracę w wielu nowych obszarach, oraz wspieranie dalszej integracji gospodarczej przez Atlantyk i zwiększanie potencjału przyczyniającego się do pobudzenia wzrostu gospodarczego⁵. W kwietniu 2007 roku podpisano porozumienie o wzmocnieniu transatlantyckiej integracji gospodarczej oraz utworzono Transatlantycką Radę Gospodarczą. Dokument ten wskazał kierunek, w jakim zamierzają zmierzać kierownictwa polityczne obu partnerów. Jego wyjątkowość polega na tym, że dotyczy on bezpośrednio spraw interesujących pracodawców, przedsiębiorców i konsumentów po obu stronach Atlantyku. Wśród problemów utrudniających rozwój współpracy gospodarczej pojawiają się nadal bariery techniczno-eksploatacyjne, sposoby ochrony własności intelektualnej, przyjęcie jednolitych standardów regulujących rynki finansowe

⁴ *Współczesna gospodarka światowa. Główne centra gospodarcze*, red. B. Mucha-Leszko, UMCS, Lublin 2005, s. 221.

⁵ S. Miklaszewski, *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, op. cit., s. 99.

⁶ *The European Union and the United States. Global partners, global responsibilities*, European Commission, <http://www.eurunion.org/partner/eusrelations/EUUSGlobParts.pdf> (czerwiec 2008).

we, czy otwartość na inwestycje⁷. W trakcie obrad podpisano także porozumienie w sprawie „otwartego nieba”. Jest to umowa zapewniająca pełną liberalizację połączeń lotniczych przez Ocean Atlantycki⁸.

Pomimo różnorodności obszarów współpracy transatlantyckiej nadal istotną rolę odgrywa wymiana handlowa.

Tabela 1. Wielkość i dynamika wymiany handlowej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w latach 2000–2006 (w mln euro)

Rok	Wielkość			Dynamika	
	eksportu z UE do USA	importu z USA do UE	saldo	eksportu z UE do USA	importu z USA do UE
2000	238.203	206.280	31.923	100	100
2001	245.594	203.298	42.296	103	99
2002	247.934	182.621	65.313	104	89
2003	227.281	158.125	69.157	95	76
2004	235.498	159.371	76.128	98	77
2005	252.852	163.802	89.050	106	79
2006	268.905	177.711	91.195	113	86

Źródło: *Facts and Figures on the European Union and the United States*, „Eurostat News Release” 2007, No. 57 oraz obliczenia własne.

W latach 2000–2002 oraz 2005–2006 wartość eksportu Unii Europejskiej do Stanów Zjednoczonych nieznacznie wzrosła. Spadek eksportu nastąpił w latach 2003–2004. Import natomiast w analizowanym okresie, tj. w latach 2000–2006, wykazywał tendencję malejącą. W całym analizowanym okresie Unia Europejska wykazywała nadwyżkę eksportu nad importem. Pod względem wartości nadwyżka ta zwiększała się z roku na rok. Sytuacja ta była również skutkiem umacniania się pozycji euro w stosunku do dolara amerykańskiego od 2002

⁷ Szerzej na ten temat por. M. A. Kolka, *Czy rywalizacja między Unią Europejską i USA ma szansę zakończyć się pogłębieniem współpracy*, http://globaleconomy.pl/index2.php?option=com_content&task=view&id=2149&Itemid=6&pop=1&p (lipiec 2008).

⁸ *Ibidem*.

roku⁹. Na amerykański deficyt w wymianie handlowej z Unią Europejską wywarło wpływ wiele przyczyn¹⁰. Nadwyżka w bilansie handlowym Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej mogłaby na pierwszy rzut oka świadczyć o rosnącej konkurencyjności towarów unijnych na rynku amerykańskim. Jednoznaczny wniosek wymagałby jednak przeprowadzenia bardziej szczegółowej analizy, z uwagi na przewagę Stanów Zjednoczonych nad Unią Europejską w nowoczesnych gałęziach przemysłu.

Tabela 2. Udział Stanów Zjednoczonych w obrotach handlowych z Unią Europejską w latach 2000–2006^a

Wyszczególnienie/Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Udział w eksporcie	21,3	22,2	27,8	26,1	24,7	24,0	23,2
Udział w imporcie	18,0	19,2	19,5	16,9	15,5	13,9	13,3

a. w 2000 i 2001 roku udział obliczono dla 15 krajów.

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych na oficjalnej stronie internetowej Administracji Handlu Międzynarodowego: <http://ita.doc.gov/> (15.05.2008), oraz *External and intra-European Union trade. Statistical Yearbook – Data 1958–2006*, Office for Official Publication of the European Communities, European Commission, Luxembourg 2008.

W analizowanym okresie rola USA w eksporcie do Unii Europejskiej znacznie zmniejszyła się, z prawie 28% w 2002 roku do około 23% w 2006 roku, zbliżając się do wielkości na początku analizowanego okresu, to jest lat 2000–2001. Najwyższy wskaźnik udziału w eksporcie do Unii Europejskiej przypadł Stanom Zjednoczonym w 2002 roku, zaś na najniższym poziomie kształtował się w latach 2000–2001. Udział importu natomiast wzrastał w latach 2000–2002, a następnie obniżył się z prawie 20% w 2002 roku do 13% w 2006 roku (por. tab. 2). Spadek udziału wystąpił więc w obu kierunkach wymiany handlowej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczo-

⁹ Szerzej na temat kształtowania się wzajemnego kursu euro i dolara patrz: *Unia Europejska i Stany Zjednoczone wobec wyzwań globalizacji*, red. K. Żukrowska, SGH, Warszawa 2006, s. 163–167.

¹⁰ Szerzej na ten temat patrz: T. T. Kaczmarek, *Globalistyka. Przyszłość globalnej gospodarki*, Difin, Warszawa 2007, s. 64–71.

nyimi Ameryki, jednakże zmniejszenie roli Unii Europejskiej jako rynku zaopatrzenia USA było na bardziej znacznym poziomie – o 6,2 punktu procentowego.

W obrotach handlowych między Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi dominującą grupę stanowią maszyny, urządzenia oraz sprzęt transportowy. Udział tej grupy w eksporcie kształtował się powyżej 40%, choć w analizowanym okresie zauważyć można jego spadek o kilka punktów procentowych. W imporcie udział tej grupy jest jeszcze wyższy. W latach 2000–2004 ponad połowa towarów importowanych do Unii Europejskiej ze Stanów Zjednoczonych klasyfikowana była do tej grupy, w latach 2005–2006 jej udział zmniejszył się natomiast o prawie 10%. Znaczny odsetek w wymianie handlowej stanowią również wyroby przemysłowe. Ich udział zarówno w eksporcie, jak i imporcie stanowił około 20%. Trzecią pozycję zajmują wyroby chemiczne. Ich znaczenie w wymianie handlowej w badanym okresie wykazywało tendencję rosnącą i kształtowało się zarówno w eksporcie, jak i imporcie na poziomie około 20%. Zbliżony i wysoki udział grup klasyfikujących różnorodne towary przemysłowe we wzajemnych obrotach pomiędzy stronami może potwierdzać tezę o zwiększającym się udziale wymiany wewnątrzgałęziowej pomiędzy krajami wysokorozwiniętymi. Udział pozostałych grup towarowych nie przekraczał kilku procent w wymianie handlowej ogółem. Najmniejsze znaczenie w strukturze obrotów handlowych wykazywały surowce (por. tab. 3).

Obok handlu towarami niemałe znaczenie dla wzajemnych stosunków gospodarczych ma wymiana usług oraz bezpośrednie inwestycje zagraniczne¹¹.

W latach 2000–2006 w wymianie usługowej Unia Europejska miała ujemne saldo (por. tab. 4), ale z roku na rok zwiększała się wartość usług, będących przedmiotem wymiany.

W okresie tym udział usług w wymianie handlowej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi był większy po stronie USA i stanowił około 40% wartości eksportu (por. tab. 5). W imporcie usług z Unii Europejskiej do USA znaczenie usług było mniejsze i w ostatnich czterech latach analizy kształtowało się na poziomie 28%.

¹¹ Por. K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Modrevianae, KSW, Kraków 2003, s. 227–252.

Tabela 3. Struktura wymiany handlowej Unii Europejskiej ze Stanami Zjednoczonymi według sekcji SITC w latach 2001–2006

Wyszczególnienie/Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Eksport z Unii Europejskiej do Stanów Zjednoczonych						
Żywność i zwierzęta żywe oraz napoje i tytoń (sekcja 0+1)	3,9	4,2	4,5	4,2	4,0	4,2
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw oraz oleje, tłuszcze i woski zwierzęce oraz roślinne (sekcja 2+4)	0,9	1,1	1,0	1,3	1,3	1,3
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (sekcja 3)	3,7	3,9	4,3	5,2	6,4	6,8
Chemikalia i produkty pokrewne (sekcja 5)	15,9	18,7	20,4	19,8	19,2	20,3
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (sekcja 7)	48,9	46,7	45,0	43,9	43,3	42,1
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca oraz różne wyroby przemysłowe (sekcja 6+8)	24,8	23,4	22,9	23,9	23,0	22,6
Import ze Stanów Zjednoczonych do Unii Europejskiej						
Żywność i zwierzęta żywe oraz napoje i tytoń (sekcja 0+1)	3,1	3,2	3,3	3,4	3,3	3,0
Surowce niejadalne z wyjątkiem paliw oraz oleje, tłuszcze i woski zwierzęce oraz roślinne (sekcja 2+4)	3,7	3,8	3,9	3,6	3,8	4,3
Paliwa mineralne, smary i materiały pochodne (sekcja 3)	1,1	1,0	1,0	1,6	2,0	2,4
Chemikalia i produkty pokrewne (sekcja 5)	14,5	17,0	18,3	19,7	19,1	19,2
Maszyny, urządzenia i sprzęt transportowy (sekcja 7)	54,6	52,9	51,7	50,3	47,0	45,3
Towary przemysłowe sklasyfikowane głównie według surowca oraz różne wyroby przemysłowe (sekcja 6+8)	20,5	19,7	19,6	19,5	20,0	20,3

Źródło: *External and intra-European Union trade. Statistical Yearbook – Data 1958–2006*, Office for Official Publication of the European Communities, European Commission, Luxembourg 2008.

Tabela 4. Wielkość i dynamika wymiany usług pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki Północnej w latach 2000–2006 (w mld USD)

Wyszczególnienie/Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Eksport usług z UE do USA	85,1	85,0	87,6	95,6	108,9	118,3	129,0
Import usług z USA do UE	97,0	92,4	98,9	106,1	121,6	130,8	143,3
Saldo	-11,9	-7,4	-11,3	-10,5	-12,7	-12,5	-14,3
Dynamika eksportu usług z UE do USA	100	99,9	103	112	128	139	152
Dynamika importu usług z USA do UE	100	95	102	109	125	135	148

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych na stronie OECD – <http://stats.oecd.org/wbos> (czerwiec 2008).

Tabela 5. Udział wymiany usług w obrotach handlowych pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi w latach 2000–2006 (w%)

Wyszczególnienie/Rok	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Udział usług w eksporcie z USA do UE	37	36	41	41	41	42	41
Udział usług w imporcie z UE do USA	26	25	27	28	28	28	28

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych U.S. Department of Commerce, Bureau of Economic Analysis, Survey of Current Business, w: W. H. Cooper, *EU – US Economic Ties: Framework, Scope and Magnitude*, Congressional Research Service Report for Congress, Order Code RL 30608, <http://www.bea.gov> (czerwiec 2008).

Struktura wymiany usług pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi była do siebie zbliżona. Znaczącą rolę odgrywały w niej usługi transportowe i podróże zagraniczne. Wśród pozostałych usług największy udział miały usługi biznesowe oraz opłaty związane z ochroną praw autorskich. Obydwie te kategorie usług stanowiły łącznie około 60% ogółu usług zarówno w eksporcie, jak i w imporcie Unii Europejskiej (por. tab. 6). Po stronie eksportu z Unii Europejskiej do Stanów Zjednoczonych znaczące miejsce zajmują również usługi

finansowe, a także informatyczne i informacyjne. Struktura wymiany usług wskazuje na przewagę konkurencyjną Stanów Zjednoczonych w stosunku do Unii Europejskiej.

Ważną płaszczyzną współpracy gospodarczej pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi są bezpośrednie inwestycje zagraniczne.

W latach 2001–2006 strumienie przepływów kapitałowych wykazywały się znacznym zróżnicowaniem. Najbardziej znaczący spadek napływu inwestycji z Unii Europejskiej do Stanów Zjednoczonych nastąpił w 2002 roku. Niskie strumienie przepływu kapitałów charakteryzowały również 2004 rok (por. tab. 7). Przyczyn tej sytuacji należy doszukiwać się w recesji gospodarczej, która w znacznym stopniu była następstwem ataku terrorystycznego z 11 września 2001 roku, a przede wszystkim osłabienia popytu wewnętrznego. Ponadto w 2002 roku kurs dolara amerykańskiego obniżył się w stosunku do euro o 20%¹². W analizowanym okresie za wyjątkiem 2001 i 2004 roku Stany Zjednoczone co roku dokonywały większych inwestycji w Unii Europejskiej (por. tab. 7). W 2005 i 2006 roku wielkość inwestycji Unii Europejskiej do Stanów Zjednoczonych wzrosła odpowiednio o 100% i 130% w stosunku do roku poprzedniego, jednakże strumienie te stanowiły jedynie niecałe 20% (w 2005 r.) i 45% (w 2006 r.) wartości z 2001 roku. W przypadku napływu inwestycji ze Stanów Zjednoczonych do Unii Europejskiej zauważa się prawie pięciokrotny wzrost napływającego kapitału w 2005 roku w stosunku do wartości z poprzedniego okresu. Jednakże wartość napływającego kapitału ze Stanów Zjednoczonych do Unii Europejskiej nie osiągnęła poziomu z 2001 roku i stanowiła około 95% na koniec 2006 roku (por. tab. 7). Wartość skumulowana bezpośrednich inwestycji zagranicznych wykazała również nadwyżkę po stronie Stanów Zjednoczonych Ameryki Północnej. Zauważyć jednak należy, że dopiero w 2006 roku wartość amerykańskich inwestycji bezpośrednich w Unii Europejskiej przekroczyła o 4% stan z 2001 roku. Wyższą dynamikę wykazywały bezpośrednie inwestycje Unii Europejskiej w Stanach Zjednoczonych, gdyż w 2003 roku prawie osiągnięto poziom 2001 roku. Skumulowana wartość inwestycji w 2006 roku przekroczyła o około 30% ich wartość z 2001 roku (por. tab. 7).

¹² T. T. Kaczmarek, *Globalistyka. Przyszłość globalnej gospodarki*, op. cit., s. 94.

Tabela 6. Struktura wymiany usług pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi Ameryki w latach 2003–2006

Rodzaj usługi	Eksport usług z Unii Europejskiej do Stanów Zjednoczonych				Import usług ze Stanów Zjednoczonych do Unii Europejskiej			
	2003	2004	2005	2006	2003	2004	2005	2006
transport	0,1872	0,2209	0,2528	0,2704	0,1487	0,1582	0,1690	0,1419
podróże zagraniczne	0,1564	0,1670	0,17219	0,2523	0,1507	0,1520	0,1476	0,2361
pozostałe usługi	0,6529	0,6089	0,5727	0,4773	0,6890	0,6828	0,6780	0,6219
w tym:								
<i>łącznie</i>	0,0315	0,0349	0,0362	0,0216	0,0373	0,0363	0,0337	0,0244
<i>budowlane</i>	0,0155	0,0136	0,0140	0,015	0,0104	0,0099	0,0072	0,0068
<i>ubezpieczeniowe</i>	0,1018	0,0736	0,0056	0,009	0,0276	0,0322	0,0187	0,0423
<i>finansowe</i>	0,1286	0,1369	0,1628	0,1778	0,0641	0,0702	0,0783	0,0823
<i>informatyczne i informacyjne</i>	0,0832	0,0835	0,0869	0,0885	0,0587	0,0623	0,0586	0,0632
<i>prawa autorskie, patenty i opłaty licencyjne</i>	0,1026	0,1144	0,1423	0,1545	0,2568	0,2621	0,2645	0,2251
<i>pozostałe biznesowe</i>	0,4392	0,4498	0,4841	0,4912	0,4535	0,4463	0,4701	0,4855
<i>osobiste, kulturalne i rekreacyjne</i>	0,0320	0,0306	0,0249	0,0210	0,0553	0,0527	0,0446	0,0411
<i>pozostałe</i>	0,0657	0,0626	0,0432	0,0214	0,0363	0,0279	0,0243	0,0293

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych zamieszczonych w: *Facts and Figures on the European Union and the United States*, „Eurostat News Release” 2007, No. 57 oraz J. Koncz, A. Flatness, *US International Services: Cross-Border Trade in 2006 and Sales through Affiliates in 2005*, Publication Oct., 2007, <http://www.bea.gov> (czerwiec 2008).

Tabela 7. Wielkość przepływu kapitału w formie BIZ pomiędzy Unią Europejską ze Stanami Zjednoczonymi Ameryki w latach 2001–2006 (w mld EUR)

Wyszczególnienie/Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Bezpośrednie inwestycje Unii Europejskiej w Stanach Zjednoczonych	158,7	2,7	51,4	15,5	31,3	72,0
Bezpośrednie inwestycje Stanów Zjednoczonych w Unii Europejskiej	79,6	57,6	51,9	11,5	67,3	75,6
Saldo	79,1	–54,9	–0,5	4,0	–36,0	–3,6
Skumulowana wartość inwestycji zagranicznych UE w USA	704,8	659,9	687,1	815,8	850,4	934,3
Skumulowana wartość inwestycji zagranicznych USA w UE	915,2	760,2	747,5	842,2	874,5	953,7
Saldo skumulowanej wielkości bezpośrednich inwestycji pomiędzy UE i USA	–210,4	–100,3	–69,4	–26,4	–24,1	–19,4

Źródło: opracowanie własne na podstawie: *Facts and Figures on the European Union and the United States*, „Eurostat News Release” 2007, No. 57; *European Union foreign direct investment yearbook 2006*, Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg 2006, *European Union foreign direct investment yearbook 2008*, Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg 2008.

Udział bezpośrednich inwestycji pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi charakteryzował się znacznymi wahaniami. Na początku badanego okresu Unia Europejska kierowała do Stanów Zjednoczonych ponad połowę bezpośrednich inwestycji, w 2003 roku udział ten kształtował się na poziomie 38%, zaś na koniec okresu – w 2006 roku – stanowił jedynie około 1/3 kapitału eksportowanego do krajów trzecich. Najniższy udział zanotowano w 2002 roku; w latach 2004–2005 stanowił on kilkanaście procent (por. tab. 8). Strumienie inwestycji bezpośrednich napływające ze Stanów Zjednoczonych do Unii Europejskiej stanowiły w 2001 roku 67% i do 2004 roku włącznie wykazywały tendencję malejącą, przyjmując niecałe 20%. W kolejnym 2005 roku nastąpił wzrost udziału inwestycji amerykańskich do 53%, a w następnym 2006 roku spadek do poziomu 48% ogółu kapitału napływającego do Unii Europejskiej (por. tab. 8).

Można dodać, że w 2007 roku inwestycje Unii Europejskiej w Stanach Zjednoczonych stanowiły około 42% ogółu strumieni inwestycji skierowanych do USA, zaś ponad połowa inwestycji bezpośrednich pochodzących ze Stanów Zjednoczonych była kierowana do Unii Europejskiej¹³.

Tabela 8. Udział wzajemnych inwestycji bezpośrednich pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi w inwestycjach ogółem w latach 2000–2006 (w%)

Wyszczególnienie/Rok	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Udział bezpośrednich inwestycji Unii Europejskiej w Stanach Zjednoczonych	52,0	2,0	38,0	10,9	13,3	27,7
Udział bezpośrednich inwestycji Stanów Zjednoczonych w Unii Europejskiej	67,0	46,0	42,0	19,8	53,0	48,1

Źródło: opracowanie na podstawie: *European Union foreign direct investment yearbook 2006*, Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg 2006, *European Union foreign direct investment yearbook 2008*, Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg 2008, A. Foltete, *EU Foreign Direct Investment in 2006. Both inward and outward FDI flows increased*, „Eurostat Statistics in Focus”, 2008, No. 41.

W analizowanym okresie dominującą rolę w inwestycjach bezpośrednich, zarówno po stronie Stanów Zjednoczonych jak i Unii Europejskiej, odgrywał sektor usług. Znaczny odpływ zainwestowanego kapitału w sektorze usług nastąpił jedynie w 2004 roku po stronie inwestycji Unii Europejskiej w Stanach Zjednoczonych (por. tab. 9). Częściej natomiast następował odpływ zainwestowanego kapitału z sektora produkcyjnego czy pozostałych sektorów. Znaczącym przykładem może być sytuacja w 2002 roku w przypadku inwestycji Unii Europejskiej w Stanach Zjednoczonych, czy zainwestowany amerykański kapitał w Unii Europejskiej w 2005 roku (por. tab. 9). W 2002 roku obniżenie kursu USD w stosunku do EUR spowodowało znaczący odpływ wielu miliardów dolarów inwestycji kapitałowych ze Stanów Zjednoczonych do innych państw (por. tab. 9).

¹³ *The benefits of transatlantic investment*, Brussels, 13 May, 2008, US Bureau of Economic Analysis and European Commission, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/may/tradoc_138823.pdf (czerwiec 2008).

Analizując strumienie bezpośrednich inwestycji pomiędzy Stanami Zjednoczonymi a Unią Europejską należy zwrócić uwagę, że przepływ kapitału był w znacznym stopniu stymulowany przez międzynarodowe fuzje i przejęcia¹⁴. Chociaż od początku XXI wieku zauważa się spadek miejsc pracy w krajach wysoko rozwiniętych, spowodowany wykorzystaniem coraz to nowocześniejszych technologii, a także przenoszeniem produkcji do państw, gdzie jest tańsza siła robocza, to jednak unijne bezpośrednie inwestycje w Stanach Zjednoczonych przyczyniły się do tworzenia nowych miejsc pracy. Tylko w 2005 roku firmy pochodzące z Unii zatrudniły około 1,8 mln Amerykanów, zaś filie i oddziały amerykańskich korporacji zatrudniły blisko 3,7 mln pracowników w krajach UE¹⁵.

Współpraca transatlantycka przyczynia się również do wzrostu konkurencyjności obu gospodarek. W 2005 roku korporacje amerykańskie przeznaczyły około 17 mld USD na rozwój badań w swoich oddziałach i filiach funkcjonujących w Unii Europejskiej (co stanowiło 61% całkowitych wydatków amerykańskich filii przeznaczonych na ten cel). W tym samym roku korporacje Unii Europejskiej wydały prawie 20 mld USD na badania i rozwój w firmach działających na obszarze USA¹⁶.

Stany Zjednoczone i Unia Europejska odgrywają dominującą rolę we współczesnej gospodarce światowej, zarówno w wymianie towarów, usług, jak i przepływie kapitału. Jak wykazała przeprowadzona analiza, są one również nawzajem dla siebie ważnymi partnerami, pomimo zachodzących procesów integracji gospodarczej na kontynencie amerykańskim i europejskim.

Charakter wzajemnych stosunków pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi zmieniał się wraz ze zmianami zachodzącymi w gospodarce światowej. Potencjał gospodarek, wielkość rynków oraz udział w przepływie towarów, usług i kapitału w skali globalnej decydują o ich znaczeniu w gospodarce światowej.

¹⁴ Przykłady fuzji i przejęć można m.in. znaleźć w raportach na temat inwestycji w świecie (*World Investment Report*) publikowanych co roku przez UNCTAD.

¹⁵ *The benefits of transatlantic investment*, Brussels, 13 May, 2008, US Bureau of Economic Analysis and European Commission, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/may/tradoc_138823.pdf (czerwiec 2008).

¹⁶ *Ibidem*.

Tabela 9. Struktura wzajemnych inwestycji bezpośrednich pomiędzy Unią Europejską a Stanami Zjednoczonymi w latach 2001–2005 (w%)

Sektor	Bezpośrednie inwestycje Unii Europejskiej w Stanach Zjednoczonych					Bezpośrednie inwestycje Stanów Zjednoczonych w Unii Europejskiej				
	2001	2002	2003	2004	2005	2001	2002	2003	2004	2005
Sektor produkcyjny	16	–655	6	–1	–13	12	12	10	48	–11
Sektor usług	70	863	58	–46	72	85	78	84	41	115
Pozostałe sektory	14	–108	36	147	41	3	10	5	11	–4

Źródło: opracowanie na podstawie: *European Union foreign direct investment yearbook 2006*, Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg 2006, *European Union foreign direct investment yearbook 2008*, Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg 2008.

Dążąc do realizacji swoich celów gospodarczych, partnerzy ci muszą jednocześnie współpracować, by konkurując nie doprowadzić do naruszenia zasad funkcjonowania gospodarki światowej w stopniu zagrażającym ich podstawom. Dotychczas – ze względu na swoje miejsce w gospodarce światowej – Stany Zjednoczone były częściej uważane za lokomotywę gospodarki globalnej, a więc to sytuacja gospodarcza w tym kraju w znaczny sposób decydowała o poziomie i tempie rozwoju gospodarczego w pozostałych krajach, również w państwach Unii Europejskiej.

Przedstawiona powyżej charakterystyka wzajemnej wymiany handlowej Unii Europejskiej i Stanów Zjednoczonych pokazała, że na przełomie wieków partnerzy dążyli do zwiększenia wzajemnego zrozumienia oraz do większej kooperacji. Równocześnie jednak toczyli i toczą między sobą zarówno stare, jak i nowe spory.

Bibliografia

1. Budzowski K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Moldaviana, KSW, Kraków 2003.
2. Cooper W. H., *EU – US Economic Ties: Framework, Scope and Magnitude*, Congressional Research Service Report for Congress, Order Code RL 30608, <http://www.bea.gov>.
3. *European Union foreign direct investment yearbook 2006*, Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg 2006.
4. *European Union foreign direct investment yearbook 2008*, Office for Official Publication of the European Communities, Luxembourg 2008.
5. *External and intra-European Union trade. Statistical Yearbook – Data 1958–2006*, Office for Official Publication of the European Communities, European Commission 2008.
6. *Facts and Figures on the European Union and the United States*, „Eurostat News Release” 2007, No. 57.
7. Foltete A., *EU Foreign Direct Investment in 2006. Both inward and outward FDI flows increased*, Eurostat Statistics in focus, 2008, nr 41.
8. *Gospodarka światowa. Handel zagraniczny i marketing. Wybrane problemy*, red. B. Mucha-Leszko, UMCS, Lublin 2003.
9. Kaczmarek T. T., *Globalistyka. Przyszłość globalnej gospodarki*, Difin, Warszawa 2007.
10. Kolka M. A., *Czy rywalizacja między Unią Europejską i USA ma szansę*

zakończyć się pogłębieniem współpracy, http://globaleconomy.pl/index2.php?option=com_content&task=view&id=2149&Itemid=6&pop=1&p.

11. Koncz J., Flatness A., *US International Services: Cross-Border Trade in 2006 and Sales through Affiliates in 2005*, Publication Oct., 2007, <http://www.bea.gov>.
12. Langhammer R. J., Piazzolo D., Siebert H., *Assessing Proposals for a Transatlantic Free Trade Area*, „Aussenwirtschaft” 2002 (57. Jahrgang), Heft II.
13. Miklaszewski S., *Zagraniczna polityka handlowa Unii Europejskiej*, Małopolska Wyższa Szkoła Ekonomiczna w Tarnowie, Tarnów 2005.
14. Siebert H., Langhammer J., Piazzolo D., *TAFTA: fuelling Trade Discrimination or Global Liberalisation?*, Institut fuer Weltwirtschaft an der Universitaet Kiel, Kiel 1996.
15. *The benefits of transatlantic investment*, Brussels, 13 May, 2008, US Bureau of Economic Analysis and European Commission, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/may/tradoc_138823.pdf.
16. *The European Union and the United States. Global partners, global responsibilities*, European Commission, <http://www.eurunion.org/partner/euusrelations/EUUSGlobParts.pdf>.
17. *Unia Europejska i Stany Zjednoczone wobec wyzwań globalizacji*, red. K. Żukrowska, SGH, Warszawa 2006.
18. *Współczesna gospodarka światowa. Główne centra gospodarcze*, red. B. Mucha-Leszko, UMCS, Lublin 2005.

Źródła internetowe

1. <http://www.ita.doc.gov>.
2. <http://www.stats.oecd.org>.

Summary

The United States and the European Union play a crucial role in modern world economy. These two political-economic centres are connected by the most developed bilateral economic relations. The article discusses the conditions and selected fields of economic cooperation between both countries at the beginning of the 21st century (on the basis of the analysis of goods and services movement as well as direct investments between the EU and the USA in the years 2000–2006).

Klemens Budzowski

Ewolucja polskiej polityki kursu walutowego

W praktyce polskiej, do 1990 roku, kurs walutowy miał charakter bierny, służył przede wszystkim do celów statystyczno-ewidencyjnych, nie będąc parametrem kierowania handlem zagranicznym¹. W latach 70., a ściślej do końca 1981 roku, można mówić o kilku kategoriach kursów: kursie parytetowym (podstawowym), kursie specjalnym, stosowanym do obrotów niehandlowych z krajami kapitalistycznymi, przede wszystkim do rozliczeń z tytułu kosztów podróży, wymiany turystycznej, rent, emerytur, honorariów autorskich, usług różnego rodzaju podatków, itp., kursie podstawowym z dopłatą i kursie handlu zagranicznego².

Kurs parytetowy złotego był to kurs, który zgodnie z Ustawą z 28 października 1950 roku ustalony został w relacji do złota (jeden złoty = 0,222168 g złota)³. Był on wykorzystywany w planowaniu, sprawozdawczości, statystyce handlu zagranicznego i statystyce bilansu płatniczego.

¹ K. Budzowski, *Ewolucja polskiej polityki kursu walutowego*, [w:] *Problemy handlu międzynarodowego*, Materiały III Konferencji Naukowej, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1994, s. 58–71.

² Por. L. Pałys, *Ewolucja systemu kierowania polskim handlem zagranicznym w latach 1971–1980*, [w:] *Ekonomika handlu zagranicznego*, red. J. Słodaczuk, PWE, Warszawa 1983, s. 321–327.

³ *Ibidem*, s. 321 oraz Ustawa o zmianie systemu pieniężnego, z 28 października 1950 roku, Dz. U. z 1950 r., nr 50, poz. 459.

W rozliczeniach transakcji handlu zagranicznego z tak zwanym pierwszym obszarem płatniczym (w zasadzie z krajami socjalistycznymi) kurs handlowy był swoistą relacją między kursem podstawowym a określonym przelicznikiem. Kurs niehandlowy, nazywany niekiedy kursem podstawowym z dopłatą, określany był jako relacja do walut krajów socjalistycznych otrzymywana poprzez wycenę uzgodnionych, między tymi krajami, koszyków dóbr i usług w cenach detalicznych poszczególnych krajów (tablica 1).

Tabela 1. Średni kurs złotego dewizowego w stosunku do rubla i dolara amerykańskiego

Rok	1 złd	1 złd	1 Rbl	1 USD
Do 1971	0,225 Rbl	0,25 \$	4,444 złd	4,000 złd
1972	0,225 Rbl	0,272 \$	4,444 złd	3,680 złd
1973–1977	0,225 Rbl	0,302 \$	4,444 złd	3,320 złd
1978	0,225 Rbl	0,316 \$	4,444 złd	3,166 złd
1979	0,225 Rbl	0,324 \$	4,444 złd	3,089 złd
1980	0,225 Rbl	0,327 \$	4,444 złd	3,078 złd
1981	0,225 Rbl	0,297 \$	4,444 złd	3,361 złd

Źródło: „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego” 1986, GUS, Warszawa 1986, s. XX i obliczenia własne.

W rozliczeniach z krajami zaliczonymi do drugiego obszaru płatniczego (krajami, z którymi rozliczenia prowadzone były w walutach wymienialnych) do końca 1981 roku występowały trzy kursy: parytetowy określany jako relacja otrzymywana z porównania zawartości „złota w złotym dewizowym” i dolara amerykańskiego (tego rodzaju kurs wykorzystywany był wyłącznie do celów planowania polskiego handlu zagranicznego i do celów statystycznych handlu zagranicznego). W rozliczeniach transakcji handlowych, realizowanych w tak zwanym obrocie planowym, występował także specjalny kurs handlu zagranicznego. Kurs ten ustalano w następujący sposób: transakcja w walucie określonego obszaru płatniczego przeliczana była na złote dewizowe według zróżnicowanych przeliczników dewizowych, mających charakter poufny (wysokość przeliczników dla poszczególnych krajów nie była publikowana), a następnie na złote „obiegowe”, według publikowanych przeliczników złotówkowych. Przelicznik złotówkowy dla trans-

akcji z pierwszym obszarem płatniczym wynosił 10 złotych = 1 złd, natomiast dla transakcji z drugim obszarem płatniczym wysokość tego „przelicznika złotówkowego” wzrastała na przestrzeni lat od 13 do 14,50, a pod koniec dekady lat 70. przekroczyła poziom 16 złotych. System poufnych przeliczników, wskaźników korygujących, niedostępność informacji o istniejącej strukturze i wielkości obrotów handlowych uniemożliwiał ustalenie faktycznych rozmiarów obrotu handlowego z zagranicą, a przede wszystkim określenie opłacalności poszczególnych transakcji handlowych z partnerem zagranicznym.

Z dniem 1 stycznia 1982 roku zlikwidowano jednostkę rozrachunkową jaką był złoty dewizowy. Polski złoty został zdewaluowany w stosunku do walut pierwszego i drugiego obszaru płatniczego. Kurs walutowy miał się stać jednym z ważniejszych parametrów ekonomicznych, określających opłacalność transakcji eksportowych i importowych. Obowiązujący w latach 80. kurs złotego w stosunku do walut obcych miał charakter kursu submarginalnego⁴, a więc kursu ustalanego przez centrum gospodarcze, w przedziale między kursem przeciętnym a kursem granicznym dla danego okresu⁵. Kurs przeciętny określany był jako kurs średni w pewnym okresie koszt uzyskania jednostki waluty obcej z eksportu. Mianem kursu granicznego określano natomiast kurs rozgraniczający transakcje opłacalne od nieopłacalnych, względnie kurs wyznaczający maksymalną wielkość nakładu jaką opłacało się ponieść w kraju (w sferze produkcji i wymiany), aby uzyskać z eksportu jednostkę waluty obcej.

Polityka kursu submarginalnego miała umożliwić stopniowe wprowadzenie do gospodarki krajowej relacji cenowych występujących na rynku zagranicznym, zmusić producentów do rozwijania opłacalnego eksportu, tworzyć warunki do wprowadzenia, w przyszłości, kursu walutowego ustalanego zgodnie z teorią parytetu siły nabywczej. W rzeczywistości, w całej dekadzie lat 80. XX wieku, obowiązujący kurs walutowy nie pełnił funkcji informacyjnej, stymulacyjnej, cenotwórczej, czy alokacyjnej, a przede wszystkim nie był parametrem polityki pieniężnej.

⁴ Kurs submarginalny wprowadzony został Zarządzeniem nr 7 Prezesa NBP z 22 grudnia 1981 roku.

⁵ Por. K. Budzowski, K. Długosz, *Ekonomika handlu zagranicznego*, wyd. III, poprawione i uzupełnione, Akademia Ekonomiczna, Kraków 1990, s. 71 i n.

Tabela 2. Kurs rubla transferowego i dolara amerykańskiego dla płatności handlowych wg notowań NBP, w złotych w latach 1981–1990

Rok	Rubel transferowy	Dolar amerykański
1981	68,0	80,0
1982	68,0	84,8
1983	68,0	91,6
1984	71,3	113,7
1985	83,4	147,2
1986	92,1	175,2
1987	116,4	265,2
22.10.1988	210,0	460,0
10.10.1989	650,0	2100,0
31.12.1989	1650,0	6500,0
1.01.1990	2100,0	9500,0
31.12.1990	2100,0/a	9500,0

a) dla dostaw potwierdzonych przez MWGzZ, od 1.06.1990 do 30.07.1990, dla dostaw pozostałych ustalono kurs rubla transferowego w wysokości 1000 PLN, natomiast w okresie 31.07.1990, dla dostaw pozostałych kurs obniżony został do poziomu 500 PLN, we wrześniu 1990 przywrócono kurs 1000 PLN dla dostaw pozostałych, niepotwierdzonych przez MWGzZ.

Źródło: opracowanie własne.

Kurs submarginalny powinien gwarantować opłacalność 75–85% polskiego eksportu. W praktyce, ustalany przez NBP, kurs oficjalny w stosunku do rubla i dolara i innych walut gwarantował opłacalność od 60% do 70–75% eksportu⁶. Poczynając od 1987 roku, z uwagi na wysoką inflację, przyspieszono proces dewaluacji złotówki, dążąc do zagwarantowania opłacalności eksportu na poziomie około 75–80%. Cechą charakterystyczną polityki walutowej tego okresu był rozbudowany system parametrów motywujących do rozwijania eksportu, takich jak: premie eksportowe, nagrody, odpisy dewizowe, rachunek wyrównawczy, z którego pokrywano przedsiębiorstwom straty z tytułu działalności eksportowej.

Program stabilizacji gospodarki w 1990 roku, nazywany „programem Balcerowicza”, oparty był między innymi na: liberalizacji cen

⁶ *Ibidem*, s. 73.

połączonej z tak zwanym zjawiskiem inflacji korekcyjnej⁷, wprowadzeniu zaporowego systemu podatkowego od wzrostu płac, polityce „twardego pieniądza”, ograniczeniu wydatków budżetowych oraz wprowadzeniu wewnętrznej wymienialności złotówki, zniesieniu preferencji eksportowych i wprowadzeniu nowej polityki celnej⁸.

Na początku 1990 roku wprowadzono wewnętrzną wymienialność złotego opartą między innymi na następujących założeniach: a) osoby krajowe miały obowiązek odsprzedaży do banku walut z wymiany; b) wszystkie podmioty gospodarcze prowadzące wymianę z zagranicą zobowiązano do lokowania przychodów z działalności gospodarczej z zagranicą na rachunku bankowym, zapewniając jednocześnie możliwość zakupu w banku potrzebnych na działalność gospodarczą środków dewizowych; c) osoby krajowe mogły prowadzić rachunki bankowe w złotych, natomiast osoby fizyczne mogły utrzymywać w bankach własne środki w walutach obcych; d) niedopuszczalne było prowadzenie przez podmioty gospodarcze jakichkolwiek operacji za pośrednictwem kantorów walutowych; e) wszelkie przepływy i transfer środków kapitałowych za granicę objęte zostały kontrolą odpowiednich organów; f) wprowadzony został jednolity kurs walutowy dla wszystkich typów transakcji; g) kurs miał być kursem równowagi podaży i popytu, pełniąc jednocześnie funkcję cenotwórczą; h) zlikwidowano rozbudowany system ulg, preferencji eksportowych, przyjmując, iż eksport ma wynikać z rachunku ekonomicznego; i) rozbudowano system banków, wprowadzając jednocześnie określoną politykę budżetową.

Program stabilizacyjny oparty był na tak zwanym kursie kotwicznym, sztywnym, który miał doprowadzić do stabilizacji rynku⁹. Z perspektywy można stwierdzić, iż wprowadzony w 1990 roku kurs kotwiczny spełnił funkcję stabilizatora i amortyzatora wzrostu cen krajowych kosztem nadmiernej początkowej dewaluacji złote-

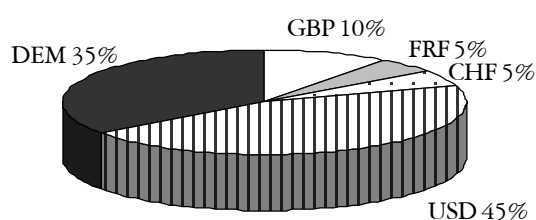
⁷ *Polskie przemiany. Transformacja rynkowa*, red. L. Ciamaga, PWN, Warszawa 1992, s. 16.

⁸ Por. M. Czermińska, *Wymienialność złotego w świetle przepisów prawa dewizowego*. Materiały z VII Konferencji Naukowej nt. „Handel zagraniczny, problemy, metody, tendencje”, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999.

⁹ *Drogi wyjścia z polskiego kryzysu gospodarczego*, PWN, Warszawa–Poznań 1993, s. 38.

go¹⁰. Czynnikiem sprzyjającym stabilności kursu waluty było także dodatnie saldo wymiany handlowej z zagranicą. Nie odpowiadało to jednak strukturze polskiego handlu zagranicznego. Począwszy od wiosny 1991 roku NBP zaczął wyznaczać cenę złotego w stosunku do koszyka (por. rys. 1) składającego się z pięciu walut: dolara amerykańskiego (45%), marki niemieckiej (35%), funta szterlinga (10%), franka francuskiego (5%), franka szwajcarskiego (5%). Jesienią 1991 roku wdrożono system *pre-announced-crawling peg*, polegający na codziennym „pełzającym” obniżaniu ceny złotego w stosunku do koszyka walutowego. Istotą kursu pełzającego jest stałe dostosowanie wysokości kursu do poziomu inflacji na rynku wewnętrznym. W dekadzie lat 90. XX wieku, wraz z systematycznym ograniczaniem poziomu inflacji, miesięczne tempo dewaluacji złotówki zmniejszyło się z 1,8% w 1991 roku do 0,3% w kwietniu 2000 roku.

Rysunek 1. Struktura polskiego koszyka walut w latach 1991–1998



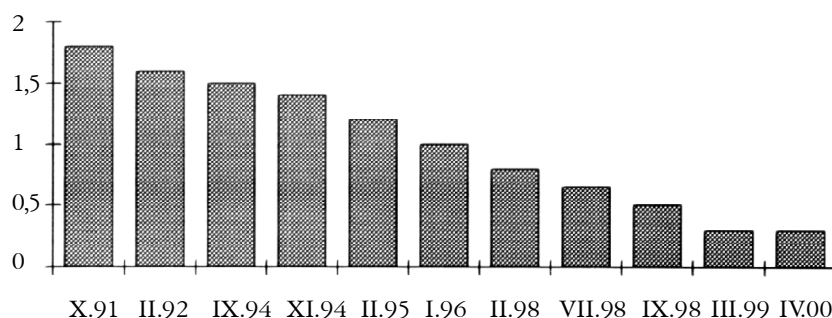
Polski złoty nie był wymienialny w latach 1936–1989¹¹. Rozpoczęty w 1990 roku proces transformacji stworzył warunki do stopniowego przywracania wymienialności złotego. Z dniem 1 stycznia 1990 roku wraz z wejściem kursu kotwiczowego, wprowadzony został pierwszy

¹⁰ Por. W. Zysk, *Ocena działalności eksportowej podmiotów z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004–2007*, [w:] *Konkurencyjność w handlu międzynarodowym. Czynniki i uwarunkowania*, red. Z. Kaszub, M. Maciejewski, S. Wydymus, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008, s. 371.

¹¹ Por. K. Żukrowska, *Przygotowanie Polski do EMU: Polityka kursowa i realizacja kryteriów konwergencji*, „Wspólnoty Europejskie” 1998, nr 10 (86).

standard wymienialności – wspomniana wyżej wymienialność wewnętrzna. Oparto ją na przyjęciu jednolitego dla wszystkich rodzajów transakcji kursu walutowego.

Rysunek 2. Miesięczne tempo dewaluacji złotówki



Źródło: *Złoty bardziej rynkowy*, „Rzeczpospolita” z 26.02.1998; K. Rybiński, *Krajobraz po obniżce*, „Gazeta Bankowa”, nr 30 (509), z 25–31.07.1998; K. Doliniak, *Nieszablona decyzja*, „Gazeta Bankowa”, nr 37 (516) z 12–18.09.1998; „Dziennik Polski”, nr 71 (16 649) z 25.03.1999.

Pierwszego czerwca 1995 roku wprowadzono w Polsce drugi etap wymienialności – wymienialność według standardu określonego w Artykule VIII Statutu Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Polska zobowiązała się do wypełnienia wszystkich zobowiązań wynikających z przyjęcia standardów MFW, w tym zasad płatności z tytułu handlu zagranicznego, transferu oprocentowania, realizacją zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Proces liberalizacji transferu kapitału, a zwłaszcza otwarcie polskiego rynku kapitałowego dla inwestorów zagranicznych, wynikał z jednej strony z przyjęcia standardów Międzynarodowego Funduszu Walutowego, z drugiej zaś – z naszego członkostwa w Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD).

W 1995 roku w polskiej polityce kursowej nastąpiły znaczne zmiany. Zarządzenie Prezesa NBP z 28 marca 1995 roku uregulowało stosowanie kursów waluty krajowej w stosunku do walut ogłaszanych

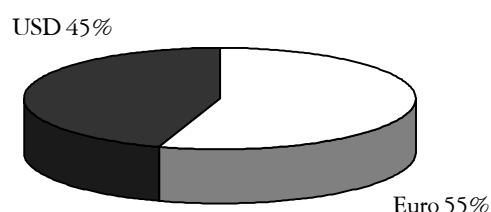
przez NBP¹². Kursy kupna i sprzedaży walut ogłaszane przez NBP zgodnie z odrębnymi przepisami odnosiły się do transakcji z NBP i musiały być brane pod uwagę w transakcjach dokonywanych przez banki, które zobowiązane były skupować zagraniczne środki płatnicze pochodzące z obowiązkowej odsprzedaży przez podmioty krajowe lub sprzedawać zagraniczne środki płatnicze, które podmiot miał prawo transferować zagranicę. Były to kursy banków w operacjach dokonywanych z klientami. Kurs kupna banku nie mógł być niższy niż kurs kupna NBP, a kurs sprzedaży banku, wyższy niż kurs sprzedaży NBP. Kurs kupna i sprzedaży NBP stanowił granicę pasma, w której musiały się mieścić kursy bankowe transakcji, do realizacji których banki były uprawnione. Poczynając od 16 maja 1995 roku NBP ogłaszał 3 rodzaje kursów złotego w stosunku do walut obcych: kursy centralne, kurs średni-fixing oraz kursy kupna i sprzedaży¹³.

Kurs centralny był to kurs ustalony w określonej relacji do koszyka składającego się z pięciu walut. W latach 1995–2000 Narodowy Bank Polski ustalał dopuszczalne pasmo odchyień kursu złotego w stosunku do kursu średniego NBP. Początkowo *spread* pomiędzy kursem kupna i sprzedaży NBP ustalony został na poziomie $\pm 2,0\%$ od kursu średniego NBP. 16 maja 1995 roku Narodowy Bank Polski uelastycznił kurs złotego względem walut obcych. Pasma wahań zamknięto w granicach plus minus siedem procent ($\pm 7,0\%$) od kursu centralnego. Maksymalne marginesy odchyień obowiązywały w rozliczeniach NBP z bankami upoważnionymi do dokonywania czynności obrotu dewizowego. Siedmioprocentowe pasmo wahań wobec kursu centralnego utrzymało się do 28 lutego 1998 roku, kiedy decyzją Rady Polityki Pieniężnej i NBP zwiększono pasmo wahań kursu złotego z $\pm 7,0\%$ do $\pm 10,0\%$ od parytetu centralnego. W okresie od 29 października 1998 roku do 25 marca 1999 roku obowiązywało pasmo wahań do $\pm 12,5\%$, rozszerzone następnie do $\pm 15,0$ w celu zwiększenia niepewności kursowej, ograniczenia spekulacji kursowej i zniechęcenia do inwestowania w Polsce kapitału krótkoterminowego.

¹² Zarządzenie Prezesa NBP z 28 marca 1995 roku, M.P. z 1995 r., nr 16, poz. 203; także: Por. M. Czermińska, *Liberalizacja regulacji dewizowych w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, „Zeszyty Naukowe AE”, Kraków 2004, nr 639.

¹³ Zarządzenie Prezesa NBP z 10 maja 1995 roku, M.P. z 1995 r., nr 23, poz. 281.

Rysunek 3. Struktura polskiego koszyka walut od 1 stycznia 1999 roku



Decyzją z 11 kwietnia 2000 roku Rada Polityki Pieniężnej zlikwidowała mechanizm comiesięcznej dewaluacji złotówki, wprowadzając kurs płynny waluty polskiej. Poczynając od 12 kwietnia 2000 roku, kurs złotówki kształtuje się pod wpływem sytuacji rynkowej, natomiast Narodowy Bank Polski posiada prawo do interwencji na rynku, przede wszystkim w sytuacjach kryzysowych. Obowiązujące wcześniej pasmo wahań chroniło firmy przed ryzykiem kursowym, pozwalało bowiem oszacować termin interwencji NBP na rynku. Upłynnienie kursu złotówki zmusiło firmy do analizowania i szacowania ryzyka kursowego, zwłaszcza te które prowadzą wymianę handlową z zagranicą lub zaciągnęły kredyty w bankach zagranicznych bądź w zagranicznych firmach macierzystych.

Kolejnym rodzajem kursu ogłaszanym przez NBP był **kurs średni-fixing** (kurs zamknięcia). Według kursu średniego banki mogły dokonywać zakupu lub sprzedaży dewiz od NBP w celu wyrównywania lub zmiany w granicach norm pozycji walutowych. Poziom kursu wynika z podaży i popytu na rynku dewizowym (tab. 3).

Tabela kursów NBP zawiera kursy średnie walut obcych oraz kursy w złotych jednostek rozliczeniowych obowiązujących w rozliczeniach likwidacyjnych do wysokości sald na rachunkach prowadzonych przez Bank Gospodarstwa Krajowego i Bank Handlowy w poszczególnych jednostkach rozliczeniowych (rubel transferowy w rozliczeniach z krajami byłego RWPG oraz Albanii, Kambodży, KRL-D, natomiast dolar clearingowy w rozliczeniach z Turcją, Irakiem, Syrią i Tunezją; por. (tab. 4).

Tabela 3. Tabela kursów Narodowego Banku Polskiego
(średni kurs niektórych walut obcych w złotych w NBP)

Wyszczególnienie/Rok	1995	2000	2005	2006	28.08.2008
1 USD (dolar amerykański)	2,4244	4,3464	3,2348	3,1025	2,2688
1 EUR (euro)	3,1347	4,0110	4,0254	3,8951	3,3485
1 GBP (funt szterling)	3,8255	6,5787	5,8833	5,7116	4,1702
1 CHF (frank szwajcarski)	2,0534	2,5747	2,5999	2,4761	2,0754
1 RUB (rubel rosyjski)	—	0,1542	0,1143	0,1142	0,0923

Źródło: „Rocznik Statystyczny Rzeczypospolitej Polskiej” 2007, GUS, Zakład Wydawnictw Statystycznych, Warszawa 2007, s. 604. Tabela kursów NBP nr 95/A/2008 z dnia 2008.05.15.

Tabela 4. Kursy średnie jednostek rozliczeniowych w złotych

Kraj	Symbol waluty	Waluta	Kurs z 14.08.2001	Kurs z 15.05.2008
Kraje b. RWPG	101	1 rubel transferowy	0,2100	0,2100
Albania	315	1 rubel clearingowy	0,1680	0,2100
Kambodża	317			
KRL-D	319			
Pozostałe	0	1 dolar clearingowy*	4,2253	2,1913

* Obowiązują w rozliczeniach likwidacyjnych z Irakiem, Syrią, Tunezją, do wysokości dyspozycyjnej sald na rachunkach likwidacyjnych prowadzonych w BGK w poszczególnych jednostkach rozliczeniowych. Rozliczenia clearingowe z Turcją prowadzone są przez BH.

Źródło: Tabela kursów nr 157/2001/BH; Tabela kursów nr 96/2008/BGK z dnia 15.05.2008.

NBP publikował także **kurs kupna i sprzedaży** stosowany w obrocie dewizowym, rozrachunkach i rozliczeniach NBP oraz w umowach, których stroną jest NBP (dotyczą dewiz i walut), występujący w transakcjach z podmiotami niebankowymi, a z bankami w przypadku transakcji banknotowych.

Polityka kursu płynnego stwarza możliwość elastycznej, a zarazem dyskretnej ingerencji NBP w kształtowanie się kursu waluty. Wszelkie próby administracyjnego oddziaływania na rynek, ograniczanie samodzielności banku centralnego, uniemożliwiałyby realizację polityki płynnego kursu walutowego, byłyby sprzeczne z mechanizmem gospodarki

rynkowej. Elastyczna polityka kursu płynnego – aby mogła być efektywną i skuteczną – po pierwsze powinna uwzględniać poziom inflacji rynku wewnętrznego, relacje kursów walut wymienialnych na rynku międzynarodowym, poziom rezerw dewizowych państwa, kształtowanie się salda bilansu handlowego i płatniczego kraju. Po drugie, powinna być polityką stabilną w długim okresie, uwzględniającą relacje makroekonomiczne, a nie interes określonej grupy nacisku. Po trzecie, wsparta powinna być polityką traktatową państwa, polityką wspierania i promocji eksportu, polityką finansową, podatkową i taryfową. Koncepcja **kursu płynnego kierowanego**, zwana także elastycznym kontrolowaniem aprecjacji (na przykład: miękkie przedziały wahań, przedziały obserwowane, poziom referencyjny kursu itp.), może prowadzić do zwiększenia ryzyka kursowego w Polsce, a tym samym zmniejszyć presję aprecyjną na złotego.

Realizowana od 11 kwietnia 2000 roku polityka kursu płynnego spowodowała między innymi: wzrost realnej wartości złotówki w odniesieniu do większości walut wymienialnych; wzrost zaufania do złotego jako waluty transakcji; napływ do Polski zagranicznych inwestycji portfelowych, w tym krótkoterminowego kapitału spekulacyjnego (w tym inwestycji w instrumenty pochodne, związane z czynnikami spekulacyjnymi) i zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Proces aprecjacji waluty narodowej miał miejsce w szeregu krajach, które przystąpiły do Unii Europejskiej. W przypadku złotówki jest on wzmacniany przez: napływ środków unijnych w ramach programów strukturalnych UE, proces prywatyzacji przedsiębiorstw państwowych, deprecjację niektórych walut wymienialnych, wysokie tempo rozwoju gospodarczego, rentowność polskich obligacji, zakupy dewiz na rynku międzybankowym na spłatę polskiego długu zagranicznego, napływ kapitału zagranicznego w formie inwestycji bezpośrednich i portfelowych.

Obowiązujące od stycznia 1999 roku prawo dewizowe wprowadza zewnętrzną wymienialność złotego. Oznacza to, że w transakcjach z partnerami zagranicznymi walutą kontraktu może być, obok walut wymienialnych, także polski złoty. Dla polskich przedsiębiorstw zawieranie kontraktów w polskich złotych stwarza możliwość uniknięcia ryzyka kursowego. Obecnie w rozliczeniach z partnerami zagranicznymi istnieje pełna swoboda w obrocie dewizowym w zakresie tak zwanego obrotu bieżącego. O tym czy złotówka stanie się faktycznie

walutą w rozliczeniach handlowych z partnerami zagranicznymi zdecydowanie przede wszystkim stabilność polskiej gospodarki, ustabilizowany kurs waluty, ale także wzrost znaczenia handlu zagranicznego, zwłaszcza eksportu w gospodarce polskiej¹⁴.

Ustawa z 27 lipca 2002 roku – Prawo dewizowe, zniosła ograniczenia obrotu dewizowego między Polską a państwami Unii Europejskiej, wprowadzając równocześnie swobodę obrotu dewizowego z krajami należącymi do Europejskiego Obszaru Gospodarczego (EOG) oraz krajów Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (OECD)¹⁵. Ograniczenia w dokonywaniu obrotu dewizowego z zagranicą oraz obrotu wartościami dewizowymi dotyczą: wysyłania, wywozu, przekazywania przez rezydentów do krajów, które nie należą do UE, EOG i OECD, krajowych lub zagranicznych środków płatniczych przeznaczonych na podjęcie, prowadzenie w tych krajach działalności gospodarczej (także na nabycie nieruchomości) z wyjątkiem środków na promocję i reklamę lub pokrycie kosztów związanych ze świadczeniem usług; zbywanie w kraju przez rezydentów i nierezydentów z krajów, które nie należą do UE, EOG i OECD, papierów wartościowych dłużnych o terminie wykupu krótszym niż rok, z wyjątkiem nabytych w kraju lub wierzytelności i innych praw, których wykonanie następuje w formie rozliczeń pieniężnych; nabywanie i obejmowanie przez rezydentów udziałów i akcji w spółkach, jednostek uczestnictwa w funduszach zbiorowego inwestowania, dłużnych papierów wartościowych, wartości dewizowych, wierzytelności i innych praw zbywanych przez nierezydentów z krajów, które nie należą do UE, EOG i OECD; otwieranie przez rezydentów rachunków w bankach i oddziałach banków mających siedzibę w krajach, które nie należą do UE, EOG i OECD itp.¹⁶

¹⁴ Por. J. Świerczyńska, *Rola i znaczenie cła w Polsce przed i po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, [w:] *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, red. K. Budzowski, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007.

¹⁵ Ustawa z 27 lipca 2002 roku – Prawo dewizowe (Dz. U. z 2002 r., nr 141, poz. 1178; z 2003 r., nr 228, poz. 2260; z 2004 r., nr 91, poz. 870 i 173, poz. 1808; z 2006 r., nr 157, poz. 1119 oraz z 2007 r., nr 61, poz. 410).

¹⁶ Por. Prawo dewizowe z 27 lipca 2002 roku (Dz. U. z 2002 r., nr 141, poz. 1178; Dz. U. z 2003 r., nr 228, poz. 2260; Dz. U. z 2004 r., nr 91, poz. 870, poz. 1808; Dz. U. z 2006 r., nr 157, poz. 1119; Dz. U. z 2007 r., nr 61, poz. 410); także www.nbp.pl/aktyprawne/dwn/dewizowe.pdf (18.05.2008).

Przekazy pieniężne za granicę, których wartość przekracza 15 tys. euro muszą być dokonywane za pośrednictwem uprawnionych banków, natomiast rezydenci i nierezydenci przekraczając granicę państwową mają obowiązek pisemnego zgłoszenia organom celnym lub Straży Granicznej przywóz lub wywóz za granicę złota dewizowego lub platyny dewizowej bez względu na ilość, a także krajowych i zagranicznych środków płatniczych, jeżeli ich wartość przekracza łącznie równowartość 10 tys. euro.

Obrót dewizowy z krajami BIT (*Bilateral Investment Treaties*), czyli krajami, z którymi Polska podpisała umowę o wzajemnym popieraniu i ochronie inwestycji, a nie należącymi do UE, EOG i OECD, może być dokonywany na podstawie ogólnych¹⁷ lub indywidualnych zezwoleń dewizowych.

Wejście Polski do strefy euro, członkostwo w Unii Walutowej i Gospodarczej będzie wymagać między innymi¹⁸: spełnienia wszystkich kryteriów konwergencji określonych w Traktacie z Maastricht (wielkości deficytu sektora publicznego i długu publicznego, stabilności kursu walutowego, kryterium dotyczącego inflacji i długoterminowych stóp procentowych), dwuletniego uczestnictwa w Europejskim Mechanizmie Kursowym II (*Exchange Rate Mechanism II* – ERM II), co związane jest z utrzymaniem kursu złotówki w paśmie wahań $\pm 15,0\%$ wobec kursu centralnego, ale także zapewnieniem względnej stabilności na krajowym rynku walutowym (nie może mieć miejsca dewaluacja centralnego kursu NBP), a co w praktyce oznaczać będzie zdolność obrony ustalonego kursu centralnego. Polityka budżetowa kraju musi spełniać standardy Komisji Europejskiej, a prowadzona polityka pieniężna i operacje otwartego rynku muszą być zgodne z systemem obowiązującym w Europejskim Banku Centralnym¹⁹.

¹⁷ Por. Rozporządzenie Ministra Finansów z 4 września 2007 roku w sprawie ogólnych zezwoleń dewizowych, www.mf.gov.pl/files/informatory/prawo_dewizowe/15 (18.05.2008).

¹⁸ A. Stępniaak, *Strategia wejścia Polski do strefy euro*, „Wspólnoty Europejskie” 2002, nr 7/8 (130/131), lipiec/sierpień, s. 17.

¹⁹ Por. B. Pera, *Konsekwencje przyjęcia przez Polskę instrumentów ochrony rynku stosowanych w ramach wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe UE w Krakowie”, Kraków 2008, nr 777, s. 51–66.

Z chwilą wejścia do UGW, NBP stanie się członkiem Europejskiego Systemu Banków Centralnych, co wymagać będzie pełnej harmonizacji polskiego prawa bankowego z unijnym, dostosowanie statystyki monetarnej i bilansu płatniczego oraz systemu płatniczego do standardów unijnych²⁰.

Za szybkim wejściem do strefy euro przemawia: możliwość wcześniejszego spełnienia warunków konwergencji, skrócenie okresu przejściowego do niezbędnego minimum, zmniejszenie ryzyka kursowego i kosztów transakcyjnych, uproszczenie zarządzania finansami przedsiębiorstw dokonujących operacji dewizowych, szybsze obniżenie inflacji i zbliżenie stóp procentowych do poziomu unijnego i w rezultacie – szybszy napływ kapitału zagranicznego itp.²¹ Należy jednak pamiętać, iż wejście do strefy euro oznacza rezygnację z wykorzystywania kursu walutowego jako parametru polityki handlowej względnie środka poprawiającego poziom konkurencyjności gospodarki. Brak możliwości poprawy konkurencyjności za pomocą kursu może oddziaływać na tendencje inflacyjne, wzrost bezrobocia, jak też prowadzić do recesji gospodarczej. Zgodnie z zasadami obowiązującymi w Unii, każdy kraj wchodzący do tego ugrupowania zobowiązany jest do usztywnienia kursu swojej waluty. Zbyt mocny kurs może osłabić tempo rozwoju gospodarczego, osłabić poziom konkurencyjności eksportu. Zbyt wąskie pasmo może sprzyjać próbom spekulacyjnego oddziaływania na kurs waluty, na przykład przez napływ zagranicznego kapitału spekulacyjnego. W okresie kiedy złotówka znajdzie się w systemie ERM2, w celu utrzymania kursu konieczne będzie utrzymywanie określonych rezerw walutowych do stabilizacji kursu waluty. Ustalenie kursu na poziomie zbyt słabym prowadzić będzie z kolei do przyspieszenia procesów inflacyjnych. Zbyt silny złoty w momencie wchodzenia do strefy euro może spowodować podobne problemy, jakie wystąpiły we wschodnich landach Niemiec, a mianowicie wysokie koszty pracy i gwałtowny wzrost bezrobocia²². Zbyt szybkie usztywnienie kursu złotego w warunkach nadwartościowości złotówki mogłoby się stać czynnikiem pogłębiającym recesję, ograniczającym możliwości rozwojowe.

²⁰ K. Jakubiszyn, *Jak szybko do euro*, „Gazeta Bankowa”, nr 28(715) z 9–15.07.2002.

²¹ A. Stępnia, *Strategia wejścia Polski*, *op. cit.*, s. 19–20.

²² W. Kuryłek, *Optymalna unia monetarna*, „Gazeta Bankowa”, nr 52(739) z 24.12.2002.

Zdaniem ekspertów wejście do strefy euro może pozostawać w sprzeczności z wykorzystaniem funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności. Sprzeczność ta polega na tym, iż wejście do strefy euro wymaga znacznego ograniczenia wydatków budżetowych i zmniejszenia deficytu sektora finansów publicznych, tymczasem wykorzystanie funduszy unijnych wymaga zaangażowania środków publicznych²³. Po wejściu do strefy euro tempo wzrostu gospodarczego może się znacznie zwiększyć, co może prowadzić do boomu kredytowego. Ograniczenie tego ryzyka jest możliwe dzięki ograniczaniu deficytu finansów publicznych, wypracowaniu nadwyżki budżetowej i utrzymaniu dyscypliny płac.

Bibliografia

1. Chrabonszczewska E., Kalicki K., *Teoria i polityka kursu walutowego*, SGH, Warszawa 1998.
2. Czermińska M., *Wymienialność złotego w świetle przepisów prawa dewizowego*. Materiały z VII Konferencji Naukowej nt. „Handel zagraniczny, problemy, metody, tendencje”, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999.
3. Czermińska M., *Liberalizacja regulacji dewizowych w Polsce w latach dziewięćdziesiątych*, „Zeszyty Naukowe AE”, Kraków 2004, nr 639.
4. *Euro w Polsce*, „Integracja Eurobiuletyn”, nr 2, listopad 1998 roku.
5. Gruszecki T., *Teoria pieniądza i polityka pieniężna*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków 2004 roku.
6. Jakubiszyn K., *Euroegzotyka*, „Gazeta Bankowa”, nr 13 (700) z 26.03–1.04.2002 roku.
7. Knakiewicz Z., *Współczesny pieniądz w teorii i praktyce*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań 2006.
8. *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, red. A. Budnikowski, E. Kaweczka-Wyrzykowska, PWE, Warszawa 1998.
9. Oręziak L., *Euro nowy pieniądz*, PWN, Warszawa 1999.
10. Orłowski W. M., *Optymalna ścieżka do euro*, Scholar, Warszawa 2004.

²³ Por. B. Pera, *Kierunki pobudzania innowacyjności gospodarki polskiej*, [w:] *Konkurencyjność w handlu międzynarodowym*, op. cit., s. 315–328.

11. Pera B., *Kierunki pobudzania innowacyjności gospodarki polskiej*, [w:] *Konkurencyjność w handlu międzynarodowym. Czynniki i uwarunkowania*, red. Z. Kaszub, M. Maciejewski, S. Wydymus, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008.
12. Pera B., *Konsekwencje przyjęcia przez Polskę instrumentów ochrony rynku stosowanych w ramach wspólnej polityki handlowej Unii Europejskiej*, „Zeszyty Naukowe UE w Krakowie”, Kraków 2008, nr 777.
13. *Problemy handlu międzynarodowego*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, AE, Kraków 2000.
14. Rawdanowicz Ł., *Jakim kursem dojdziemy do euro*, „Gazeta Bankowa”, nr 45(732) z 5.11.2002 r.
15. Świerczyńska J., *Rola i znaczenie cła w Polsce przed i po przystąpieniu do Unii Europejskiej*, [w:] *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, red. K. Budzowski, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2007.
16. Świerkocki J., Woreta R., *Praktyczne aspekty wprowadzenia euro*, „Wspólnoty Europejskie”, nr 1 (124), styczeń 2002 r.
17. Zabielski K., *Finanse międzynarodowe*, PWN, Warszawa 2002.
18. Zysk W., *Ocena działalności eksportowej podmiotów z udziałem zagranicznym w Polsce w latach 2004–2007*, [w:] *Konkurencyjność w handlu międzynarodowym. Czynniki i uwarunkowania*, red. Z. Kaszub, M. Maciejewski, S. Wydymus, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Kraków 2008.

Summary

The article cross-sectionally presents the stages in the evolution of Polish currency exchange rate policy (starting from the statute in 1950 concerning the introduction of parity exchange rate until the first decade of the 21st century when Poland has accessed the EU).

Jowita Świerczyńska

Zmiany w taryfach celnych obowiązujących w Polsce po 1990 roku

Każdy przedsiębiorca, który zamierza działać na rynkach międzynarodowych, niejednokrotnie zadaje sobie pytanie o wysokość cła, jakie będzie musiał zapłacić w przypadku przywozu towarów do danego obszaru celnego. Odpowiedzi na to pytanie szuka w taryfie celnej (*customs tariff*, *tarif douanier*, *Zolltarif*), która najprościej definiując, jest usystematyzowanym zestawieniem towarów znajdujących się w obrocie międzynarodowym z przypisanymi do nich kodami cyfrowymi i stawkami celnymi pobieranymi przy ich przechodzeniu przez granicę celną. Z ekonomicznego punktu widzenia taryfa jest podstawą określania należnego cła. Składa się z dwóch zasadniczych części:

- nomenklatury towarowej¹ (tj. zbudowanej hierarchicznie klasyfikacji) – wraz z takimi elementami jak: opis słowny, kod cyfrowy, reguły interpretacyjne i jednostki miar,
- tabeli kolumny stawek celnych² – wraz ze sposobem ich obliczania i regułami stosowania.

¹ Pierwszą ujednoliconą nomenklaturą była Nomenklatura Brukselska (1913 r.) Składała się ze 186 pozycji podzielonych na pięć zasadniczych grup (zwierzęta żywe, żywność i napoje, surowce i materiały wstępnie przetworzone, produkty przemysłowe, złoto i srebro). Kolejną nomenklaturą, już o wiele bardziej rozbudowaną, była „Nomenklatura Genewska” (1931 r., poprawiona w 1937 r.) opracowana przez ekspertów Ligi Narodów. Składała się z 991 pozycji zgrupowanych w 86 działach, które podzielone były na 21 sekcji.

² Stawka celna to współczynnik ustalony w taryfie celnej, lub w innych przepisach celnych, dla każdej pozycji lub grupy nomenklatury towarowej, na podstawie którego

W taryfie wyróżniono, na podstawie metody wyliczania należnego cła, trzy rodzaje stawek celnych:

- stawki ad valorem, tj. stawki wyrażone w procentach stosunku do wartości celnej towaru, są to najczęściej występujące stawki,
- stawki specyficzne, tj. stawki wyrażone w EUR w stosunku do jednostki masy lub miary przywożonego towaru,
- stawki mieszane, tj. stawki które są równocześnie stawką ad valorem i specyficzną.

Rola i znaczenie taryfy celnej w Polsce zdecydowanie zmieniła się po roku 1990. Wówczas to wraz z wejściem ustawy Prawo celne³, cła zaczęły w Polsce aktywnie kształtować wymianę handlową i stały się istotnym składnikiem dochodów budżetu państwa. Zniesienie monopolu handlu zagranicznego i podziału na import handlowy i niehandlowy a także liberalizacja życia ekonomicznego stała się początkiem otwierania polskiej gospodarki na świat. Dzięki zmianom w sferze gospodarczej obrót towarowy z zagranicą stał się dozwolony dla każdego i na równych prawach. Wprowadzono jednolite stawki celne w stosunku do całego importu – niezależnie od podmiotu, który go realizował⁴. Chcąc zdefiniować pojęcie polskiej taryfy celnej należy przede wszystkim zaznaczyć, iż z prawnego punktu widzenia jest to: akt prawny (do momentu przystąpienia naszego kraju do UE w randze rozporządzenia Rady Ministrów RP) zawierający usystematyzowany wykaz nazw towarów znajdujących się w obrocie międzynarodowym z przypisanymi do nich kodami cyfrowymi, jednostkami miar, ogólnymi regułami interpretacji a także notami wyjaśniającymi oraz kolumny stawek celnych wraz z ogólnymi regułami dotyczącymi sposobu, warunków i zakresu ich stosowania⁵. Wykaz rozporządzeń (do momentu przystąpienia Polski do UE) wprowadzających kolejne Taryfy celne w Polsce zawiera tabela 1.

oblicza się należne cło. Por. *Prawo celne*, red. W. Czyżowicz, C.H.Beck, Warszawa 2004, s. 150.

³ Ustawa Prawo celne uchwalona została przez Sejm 28 grudnia 1989 roku w ramach tzw. planu Balcerowicza.

⁴ K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, KSW, Kraków 2003, s. 100.

⁵ Por. W. Czyżowicz, *Taryfa celna – instrument zarządzania obrotem towarowym z zagranicą*, „Monitor Prawa Celnego” 2003, nr 8.

Tabela 1. Wykaz Rozporządzeń Rady Ministrów wprowadzających Taryfę celną (1991 – IV.2004)

Okres obowiązywania	Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie:	Data rozp.	Numer Dz.U.	Poz.
01.08.1991–04.07.1993	ceł na towary przywożone z zagranicy	23.07.1991	67	288
05.07.1993–31.12.1993	//-//	08.06.1993	51	235
01.01.1994–31.12.1994	//-//	21.12.1993	128	591
01.01.1995–30.06.1995	//-//	28.12.1994	138	730
01.07.1995–31.12.1995	//-//	13.06.1995	72	357
01.01.1996–31.12.1996	//-//	14.12.1995	151	737
01.01.1997–30.06.1997	//-//	03.12.1996	145	670
01.07.1997–31.12.1997	zmieniające rozporządzenie w sprawie ceł na towary przywożone z zagranicy	30.07.1997	65	415
01.01.1998–31.12.1998	ustanowienia Taryfy celnej	19.12.1997	158	1047
01.01.1999–31.12.1999	//-//	15.12.1998	158	1036
01.01.2000–31.12.2000	//-//	21.12.1999	107	1217
01.01.2001–31.12.2001	//-//	20.12.2000	119	1253
01.01.2002–31.12.2002	//-//	11.12.2001	146	1639
01.01.2003–31.12.2003	//-//	17.12.2002	226	1885
01.01.2004–30.04.2004	//-//	16.12.2003	219	2153

Źródło: opracowanie własne.

W roku 1991 roku podjęto prace nad opracowaniem nomenklatury, która byłaby dostosowana do systemu rynkowego i sprzyjałaby restrukturyzacji gospodarki rynkowej. Taka też Taryfa wprowadzona została 1 sierpnia 1991 roku. Była to, podobnie jak jej poprzedniczka⁶, taryfa jednokolumnowa. Nomenklatura Taryfy oparta została na Nomenklaturze Towarowej Handlu Zagranicznego (Combined Nomenclature), stosowanej przez kraje Wspólnoty Europejskiej i była rozwi-

⁶ W okresie od 1.01.1990 r. do 31.07.1991 r. obowiązywała Taryfa wprowadzona Rozporządzeniem Rady Ministrów w sprawie ceł na towary przywożone z zagranicy (Dz. U. z 1989 r., nr 75, poz. 448). Była to taryfa przywozowa, jednokolumnowa – zawierała stawki podstawowe.

nięciem Zharmonizowanego Systemu Określania i Kodowania Towarów HS⁷.

Nomenklatura ta opierała się na dwóch zasadach:

- miała wielopoziomową strukturę – zbudowana była według podziału rzeczowego. Dzieliła się na: sekcje oznaczone liczbami rzymskimi od I do XXI, działy oznaczone liczbami arabskimi od 1 do 99 (działy nie wypełnione 77, 98, 99), przy czym liczba działów w poszczególnych sekcjach była różna oraz pozycje towarowe – jednostki centralne, których było około 10 tys. Pozycje dzieliły się na podpozycje oznaczone sześciocyfrowo,
- towary uporządkowane zostały według stopnia przetworzenia i właściwości, tj. surowiec; przeznaczenie; surowiec i przeznaczenie.

Taryfa ta zawierała stawki celne, tzw. podstawowe, które stosowano do towarów pochodzących z krajów i regionów⁸:

- Stron Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT),
- do których stosowano klauzule najwyższego uprzywilejowania (KNU).

W przypadku, gdy towar pochodził z innego kraju czy regionu stosowano stawkę celną podwyższoną o 100%, a gdy stawka taryfowa wynosiła zero stosowano stawkę w wysokości 25% wartości celnej.

W Taryfie ustalono także cła preferencyjne:

- w wysokości 0% dla towarów pochodzących z krajów i regionów najmniej rozwiniętych⁹,
- w wysokości 0,7% stawki podstawowej na towary pochodzące z pozaeuropejskich krajów i regionów, jeżeli wartość PKB *per capita* nie przekraczała wartości PKB *per capita* w Polsce, w wysokości 0% na towary tropikalne pochodzące z krajów i regionów pozaeuropejskich.

⁷ Międzynarodowa Konwencja w Sprawie Zharmonizowanego Systemu Kodowania i Opisu Towarów (popularnie zwana HS) podpisana została 14 czerwca 1983 r., ale weszła w życie dopiero 1 stycznia 1996 r. Polska przyjęła HS na mocy rozporządzenia Rady Ministrów z października 1988 roku, jednak formalnie członkiem Konwencji stała się dopiero 1 stycznia 1996 r.

⁸ Por. Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie cel na towary przywożone z zagranicy z 23 lipca 1991 r., Dz. U., nr 67, poz. 288.

⁹ Wykaz krajów i regionów najmniej rozwiniętych zawierał załącznik nr 3 do Rozporządzenia Rady Ministrów w sprawie cel na towary przywożone z zagranicy z 23 lipca 1991 r., *op. cit.*

skich, w których wartość PKB *per capita* nie przekraczała wartości PKB *per capita* w Polsce.

W Taryfie tej przyjęto dziewięć stawek celnych: 0% ; 5% 10%; 15%; 20%; 25%; 30%; 35% i 45%.

5 lipca 1993 roku weszła w życie nowa, czterokolumnowa taryfa celna. Zawierała ona stawki celne: autonomiczne, podstawowe, preferencyjne: DEV i LDC. Zasady stosowania stawek były następujące¹⁰:

1. Stawki celne autonomiczne, stosowano do:
 - towarów pochodzących z krajów i regionów Stron Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) oraz innych krajów i regionów, którym Polska przyznała KNU, jeżeli stawka podstawowa nie została określona lub jeżeli stawka celna podstawowa była wyższa od stawki celnej autonomicznej,
 - towarów pochodzących z krajów i regionów, które nie miały przyznanej KNU i nie były Stroną Układu GATT,
 - towarów pochodzących z krajów i regionów rozwijających się lub najmniej rozwiniętych, które nie były wymienione w wykazie, jeżeli nie została określona stawka celna preferencyjna.
2. Stawki celne podstawowe –stosowane były do towarów pochodzących z krajów i regionów Stron Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu (GATT) oraz innych krajów i regionów, którym Polska przyznała KNU.
3. Stawki celne preferencyjne stosowane były dla towarów pochodzących :
 - z krajów i regionów rozwijających się, tzw. preferencyjne stawki DEV (*Development Countries*) – tj. takich, w których wartość PKB *per capita* nie przekraczała wartości PKB przypadającej na jednego mieszkańca w Polsce,
 - z krajów i regionów najmniej rozwiniętych, tzw. preferencyjne stawki LDC (*The Least Developer Countries*).
4. W sytuacji, gdy nie można było określić kraju lub regionu pochodzenia stosowano stawkę celną autonomiczną podwyższoną o 100% lub stawkę celną podstawową, podwyższoną o 100%, jeśli była wyższa od stawki celnej autonomicznej.

¹⁰ Por. Rozporządzenie Rady Ministrów w sprawie cel na towary przywożone z zagranicy z 8 czerwca 1993 r., Dz. U., nr 51, poz. 235.

W omawianej Taryfie zmianie uległa także nomenklatura towarowa, dostosowano ją do zmian dokonanych w 1992 roku w systemie HS i CN. Do celów statystycznych wprowadzono w kodzie towarowym dodatkową dziewiątą cyfrę. W ten sposób powstała polska wersja systemu CN, tzw. Polska Scalona Nomenklatura Towarowa Handlu Zagranicznego (*Polish Combined Nomenclature PCN*). Konieczność rozwinęcia kodu do dziewięciu cyfr wynikała z faktu, że dotychczasowy, ośmiocyfrowy kod CN, był niewystarczający z uwagi na odmienny system ochrony krajowego przemysłu i rolnictwa.

Po pół roku obowiązywania weszła w życie kolejna taryfa (1 stycznia 1994 r.). Do dotychczasowych czterech rodzajów stawek dodane zostały nowe kolumny, określające tzw. obniżone stawki celne. Stawki te stosowane były wobec towarów objętych umowami o strefach wolnego handlu, tj. do towarów pochodzących ze Wspólnot Europejskich¹¹, krajów EFTA¹², Republiki Czeskiej i Słowackiej, Republiki Węgier i Republiki Finlandii.

W 1995 roku obowiązywały dwie taryfy celne. Pierwsza taryfa obowiązywała do 30.06.1995, druga natomiast od 1 lipca do końca roku 1995. Różnica do taryfy celnej obowiązującej w 1994 roku polegała na tym, że w obu wyżej wymienionych taryfach, w przypadku stawek obniżonych, nie było oddzielnie wyszczególnionych stawek celnych dla Republiki Finlandii (ponieważ Finlandia stała się członkiem UE), a w Taryfie obowiązującej w drugim półroczu 1995 roku po raz pierwszy, w przypadku stawki podstawowej, użyto określenia konwencyjna. Stawki konwencyjne obowiązywały już nie do towarów pochodzących z krajów i regionów Stron Układu GATT, ale w stosunku do towarów pochodzących z krajów członków Światowej Organizacji Handlu WTO¹³.

Istotne zmiany nastąpiły w Taryfie, która obowiązywała w roku 1996. Czynniki, które je spowodowały można podzielić na cztery grupy¹⁴:

¹¹ Układ Europejski ustanawiający stowarzyszenie sporządzony został w Brukseli 16 grudnia 1991 r. (Dz. U. z 1994 r., nr 129, poz. 639).

¹² Umowa między Rzeczpospolitą i EFTA sporządzona została w Genewie 10 grudnia 1992 r. (Dz. U. z 1994 r., nr 129, poz. 639).

¹³ Ustanowionej 15 kwietnia 1994 r. na podstawie podpisanej w Marrakeszu umowy o ustanowieniu Światowej Organizacji Handlu.

¹⁴ B. Kopijkowska-Nowak, *Nomenklatura towarowa PCN* '96, „Monitor Prawa Celnego” 1996, nr 2.

1. Postęp techniczny – utworzono wiele nowych pozycji, odnoszących się głównie do przemysłu elektronicznego (dyski laserowe, aparatura elektromedyczna, itp.).
2. Zmiany modelu handlu:
 - usunięto podpozycje towarowe rzadko występujące w obrocie międzynarodowym,
 - utworzono nowe podpozycje z uwagi na zwiększoną rolę tych towarów w wymianie,
 - zmodyfikowano zakres przedmiotowy pozycji (usunięto 254 kody, wprowadzono 251 nowych).
3. Weryfikacja tekstów pozycji, podpozycji i uwag – co umożliwiono stosowanie HS.
4. Zmiany w Nomenklaturze wywołane względami praktyki handlowej:
 - przegrupowano towary do innych podpozycji,
 - utworzono nowe podpozycje ze względów: społecznych¹⁵ i ochrony środowiska¹⁶.

Taryfa celna, która obowiązywała w 1997 roku miała podobną konstrukcję, a do dotychczas występujących rodzajów stawek celnych dodano nowe stawki obniżone: dotyczyły one importu z Republiki Litwy¹⁷, a w taryfie obowiązującej od 1.07.1997 r. dodatkowo wprowadzono obniżone stawki celne dla Rumunii i obniżone stawki celne dla Łotwy. W 1998 roku wszedł w życie nowy Kodeks celny, zmieniła się też taryfa celna. Nowa Taryfa celna¹⁸ zawierała nowy rodzaj stawek celnych: stawki celne ryczałtowe¹⁹, które stosowane były:

¹⁵ Konwencja Narodów Zjednoczonych z 1988 r. przeciwko nielegalnemu obrotowi narkotykami i substancjami psychotropowymi.

¹⁶ Protokół Montrealski dotyczący substancji niszczących warstwę ozonową, przewożu odpadów (akumulatory), ochrony lasów (przetwarzanie papieru, tropikalnego drewna).

¹⁷ Stawki zostały wprowadzone na podstawie umowy z 27 czerwca 1996 r.

¹⁸ Rozporządzenie Rady Ministrów z 19 grudnia 1997 r. w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U., nr 158, poz. 1047.

¹⁹ Ryczałtowe stawki celne obowiązują od 1 stycznia 1998 roku. Załącznik nr 1 do Dz. U. 1997, nr 158, poz. 1047.

²⁰ Rozporządzenie Rady Ministrów z 23 grudnia 1998 r. w sprawie ustanowienia Taryfy celnej, Dz. U., nr 158, poz. 1036.

- w wysokości 5% łącznej wartości celnej do towarów zwyczajowo traktowanych jako upominki, których ilość i rodzaj nie wskazywał na przeznaczenie handlowe, jeżeli ich łączna wartość przekraczała równowartość 70 ECU, lecz nie przekraczała równowartości 210 ECU.
- w wysokości 0% w odniesieniu do towarów, których ilość i rodzaj nie wskazywał na przeznaczenie handlowe, jeżeli ich łączna wartość w jednej przesyłce nie przekraczała równowartości 10 ECU, a przesyłka nie była częścią serii podobnych przesyłek.

Rozszerzony został również zakres stosowania stawek obniżonych o import z państwa Izrael. Kolejny rok obowiązywania Taryfy celnej²⁰ to nowe stawki obniżone, tj. obniżone stawki dla Republiki Bułgarii, Republiki Estońskiej i Wysp Owczych. W Taryfie z roku 1999 zmianie uległy też zasady stosowania stawek ryczałtowych. Stawki te stosowano:

- w wysokości 3,5% łącznej wartości celnej, do towarów zwyczajowo traktowanych jako upominki, których ilość i rodzaj nie wskazywał na przeznaczenie handlowe, jeżeli ich łączna wartość przekraczała równowartość 70 EUR, lecz nie przekraczała 210 EUR,
- w wysokości 0%, do towarów o charakterze handlowym, jeżeli wartość przesyłki nie przekraczała równowartości 10 EUR, a przesyłka nie była częścią serii podobnych przesyłek w jednym transporcie.

Dużo kontrowersji budziły prace nad opracowaniem Taryfy celnej na rok 2000. Rząd dążył do podwyższenia cel, co spowodowane było negocjacjami w ramach Rundy Milenijnej WTO w Seattle. Rząd uważał, że Polska będzie miała lepszą pozycję przetargową, jeśli najpierw podwyższy cła, by później miała je z czego obniżyć. Nowa taryfa miała polegać na tym, że cła autonomiczne zostaną podniesione do górnego pułapu stawek konwencyjnych, którego zgodnie z ustaleniami WTO nie mogliśmy przekroczyć. Projekt rozporządzenia przewidywał pod-

²¹ ISZTAR – Information System for the Integrated Customs Tariff., tj. Informacyjny System Zintegrowanej Taryfy Celnej.

wyżki ceł w 29 grupach towarowych (około 400 produktów), ale wzbudził on ostry protest w Unii Europejskiej. W konsekwencji podwyżki ceł dotyczyły około 200 towarów branży spożywczej. Taryfa celna, ustanowiona na podstawie rozporządzenia Rady Ministrów z 21 grudnia 1999 roku, zawierała nową kolumnę stawek celnych obniżonych – dla Turcji. Kolejne Taryfy, które obowiązywały, aż do momentu wejścia Polski do UE, nie podlegały już większym zmianom. Tabela 2 pokazuje, jak zmieniały się rodzaje stawek celnych w Taryfach celnych w Polsce w latach 1991–2004.

Należy jednak zaznaczyć, że w roku 2002 ukazała się taryfa celna użytkowa ISZTAR²¹, która została wydana nie tylko w formie książkowej ale i elektronicznej²². Taryfa ta, mimo iż nie posiadała mocy prawnej stała się, zwłaszcza jej elektroniczna wersja, niezwykle przydatnym narzędziem dla funkcjonariuszy administracji celnej i przedsiębiorców.

Polska, przystępując do Unii Europejskiej, stała się również członkiem unii celnej. Członkostwo w unii celnej oznaczało całkowite zniesienie ceł w handlu między naszym krajem a Wspólnotą Europejską przy jednoczesnym stosowaniu identycznych barier celnych na zewnętrznych granicach. Polska przyjęła Wspólną Taryfę Celną²³ (*Common Customs Tariff*) oraz jej użytkową wersję Zintegrowaną Taryfę Celną Wspólnot Europejskich TARIC²⁴. Wspólna Taryfa Celna jest aktem prawnym – rozporządzeniem wykonawczym wydawanym przez Komisję WE²⁵.

²² Taryfa ISZTAR informatycznie przygotowana została na wzór unijnego systemu TARIC.

²³ Wspólna Taryfa Celna (WTC) ustanowiona została rozporządzeniem Rady (EWG) nr 2658/87 z 23 lipca 1987 r. w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz Wspólnej Taryfy Celnej i co roku, na podstawie art. 9 i 12 tego rozporządzenia, zmieniany jest załącznik (obejmujący WTC) do tego rozporządzenia – do końca października musi być opublikowana nowa wersja obowiązująca od 1 stycznia roku następnego.

²⁴ TARIC – Integrated Tariff of the European Communities. TARIC w UE zaczął funkcjonować od 1 stycznia 1998 r., zawarty jest na stronie internetowej pod adresem: www.europa.eu.int/comm/taxation_customs/.

²⁵ Do 1 maja 2004 roku w Polsce Taryfa Celna ustanawiana była corocznie przez Radę Ministrów w drodze rozporządzenia.

Tabela 2. Rodzaje stawek celnych w taryfach celnych w Polsce w latach (1991–2004)

Okres obowiązywania Taryfy celnej	Rodzaj stawek celnych
01.08.1991–04.07.1993	podstawowe
05.07.1993–31.12.1993	podstawowe preferencyjne DEV; preferencyjne LDC autonomiczne
01.01.1994–31.12.1994	podstawowe preferencyjne DEV; preferencyjne LDC autonomiczne obniżone dla: państw członkowskich Wspólnot Europejskich, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgier, państw członkowskich EFTA (Europejskiego Stowarzyszenia Wolnego Handlu), Republiki Finlandii
01.01.1995–30.06.1995	podstawowe preferencyjne DEV; preferencyjne LDC autonomiczne obniżone dla: państw członkowskich Unii Europejskiej, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgier, państw członkowskich EFTA
01.07.1995–31.12.1995	konwencyjne (podstawowe) preferencyjne DEV; preferencyjne LDC autonomiczne obniżone dla: państw członkowskich UE, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgier, państw członkowskich EFTA
01.01.1996–31.12.1996	konwencyjne (podstawowe) preferencyjne (DEV; LDC) autonomiczne obniżone dla: państw członkowskich UE, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgier, państw członkowskich EFTA, Republiki Słowenii
01.01.1997–30.06.1997	konwencyjne (podstawowe) preferencyjne (DEV; LDC) autonomiczne obniżone dla: państw członkowskich UE, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgier, państw członkowskich EFTA, Republiki Słowenii, Republiki Litwy
01.07.1997–31.12.1997	konwencyjne (podstawowe) preferencyjne (DEV; LDC)

	autonomiczne obniżone dla: państw członkowskich UE, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgier, państw członkowskich EFTA, Republiki Słowenii, Republiki Litwy, Republiki Łotwy i Rumunii
01.01.1998–31.12.1998	konwencyjne autonomiczne preferencyjne (DEV; LDC) obniżone dla: państw członkowskich UE, państw członkowskich EFTA, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgier, Republiki Słowenii, Republiki Litwy, Republiki Łotwy, Rumunii, Państwa Izrael ryczałtowe
01.01.1999–31.12.1999	konwencyjne preferencyjne (DEV; LDC) autonomiczne obniżone dla: państw członkowskich UE, państw członkowskich EFTA, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Słowenii, Rumunii, Republiki Bułgarii Republiki Litwy, Republiki Łotwy, Republiki Estońskiej, Państwa Izrael, Wysp Owczych ryczałtowe
01.01.2000–31.12.2000 01.01.2001–31.12.2001	konwencyjne preferencyjne (DEV; LDC) autonomiczne obniżone dla: państw członkowskich UE, państw członkowskich EFTA, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Słowenii, Rumunii, Republiki Bułgarii Republiki Litwy, Republiki Łotwy, Republiki Estońskiej, Państwa Izrael, Wysp Owczych, Republiki Tureckiej ryczałtowe
01.01.2002–31.12.2002 01.01.2003–31.12.2003 01.01.2004–30.04.2004	konwencyjne autonomiczne preferencyjne (DEV; LDC) obniżone dla: państw członkowskich UE, państw członkowskich EFTA, Republiki Czeskiej i Republiki Słowackiej, Republiki Węgierskiej, Republiki Słowenii, Rumunii, Republiki Bułgarii Republiki Litwy, Republiki Łotwy, Republiki Estońskiej, Państwa Izrael, Wysp Owczych, Republiki Tureckiej, Republiki Chorwackiej ryczałtowe

Źródło: opracowanie własne na podstawie Rozporządzeń Rady Ministrów wymienionych w tab.1.

Wykaz wszystkich Rozporządzeń Komisji, które zaczęły obowiązywać w Polsce po 1 maja 2004 zawiera tabela 3.

Tabela 3. Wykaz Rozporządzeń Komisji dot. Wspólnej Taryfy Celnej w okresie 01.05.2004–01.01.2008

Okres obowiązywania	Rozporządzenie Komisji (WE):	Numer rozporządzenia	Data rozporządzenia	Numer Dziennika Urzędowego WE
01.05.2004–31.12.2004	zmieniające rozporządzenie Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz Wspólnej Taryfy Celnej	1789/2003	11.09.2003	seria L nr 281
01.01.2005–31.12.2005	zmieniające załącznik Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej	1810/2004	07.09.2004	seria L nr 327
01.01.2006–31.12.2006	zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej	1719/2005	27.10.2005	seria L nr 286
01.01.2007–31.12.2007	zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej	1549/2006	17.10.2006	seria L nr 301
01.01.2008–	zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej	1214/2007	20.09.2007	Seria L nr 286

Źródło: opracowanie własne.

Zgodnie z art. 20 ust.3 Kodeksu celnego UE Taryfa Celna Wspólnot Europejskich²⁶ obejmuje:

- Scaloną Nomenklaturę²⁷ (CN) – tabela 4 pokazuje zmiany w Nomenklaturze Scalonej od roku 1988.
- każdą inną nomenklaturę, która jest oparta na Scalonej Nomenklaturze lub która dodaje dalsze jej podpodziały i została ustanowiona odrębnymi postanowieniami Wspólnoty, w celu zastosowania w obrocie towarowym środków taryfowych,
- stawki i inne elementy poboru mające zastosowanie do towarów objętych CN odnośnie: ceł, należności przywozowych ustanowionych w ramach wspólnej polityki rolnej,
- preferencyjne środki taryfowe określone w umowach zawartych przez Wspólnotę z niektórymi krajami lub grupami krajów,
- preferencyjne środki taryfowe przyjęte jednostronnie przez Wspólnotę w odniesieniu do niektórych krajów, grup krajów lub terytoriów,
- autonomiczne zawieszenia, tj. autonomiczne środki odraczające, które obniżają lub odraczają stawki celne obowiązujące przy przywozie określonych towarów,
- inne środki taryfowe przewidziane innymi przepisami wspólnotowymi.

Wspólna Taryfa Celna obejmuje stawki celne autonomiczne²⁸ oraz konwencyjne – wynikające ze zobowiązań Unii Europejskiej wobec

²⁶ WTC składa się następujących części: ZAŁĄCZNIK I Nomenklatura Scalona: część pierwsza – Przepisy wstępne, część druga – Tabela stawek celnych, część trzecia – Załączniki taryfowe: Sekcja I: Załącznik 1 Elementy rolne (EA), dodatkowe cło za cukier (ADS/Z) oraz dodatkowe cło za mąkę (ADF/M), Załącznik 2 Produkty, dla których ma zastosowanie cena wejścia; Sekcja II: Wykaz substancji farmaceutycznych, które kwalifikują się do bezcłowego traktowania (załącznik 3 do 6); Sekcja III: Kontyngenty taryfowe (załącznik 7); Sekcja IV: Uprzywilejowane traktowanie taryfowe ze względu na rodzaj towaru: Załącznik 8 Towary nie nadające się do spożycia, Załącznik 9 Świadectwa (świadectwo autentyczności, świadectwo jakości). ZAŁĄCZNIK II Szczególne środki Wspólnotowe określone w art. 2 rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87.

²⁷ Nomenklatura Scalona jest podstawowym elementem taryfy, dzięki niej możliwa jest klasyfikacja towarów w obrocie międzynarodowym. Jej istota została omówiona we wcześniejszej części referatu.

²⁸ Autonomiczne stawki celne przedstawione są w formie przypisu i mają zastosowanie, gdy są niższe niż stawki konwencyjne.

Światowej Organizacji Handlu (WTO) – kolumna 3 Wspólnej Taryfy Celnej²⁹.

Tabela 4. Zmiany w Nomenklaturze Scalonej w latach 1988–2008

Rok	Kody nowe	Kody usunięte	Liczba kodów CN zmienionych	Liczba kodów CN w Taryfie celnej
1988	9506	0	9506	9506
1989	148	75	223	9579
1990	237	121	358	9695
1991	125	77	202	9743
1992	206	112	318	9837
1993	335	266	601	9906
1994	430	228	658	10108
1995	849	509	1358	10448
1996	1133	1086	2219	10495
1997	279	168	447	10606
1998	310	329	639	10587
1999	144	303	447	10428
2000	109	223	332	10314
2001	50	90	140	10274
2002	780	654	1434	10400
2003	19	15	34	10404
2004	273	503	776	10174
2005	97	175	272	10096
2006	486	740	1226	9842
2007	917	1034	1951	9725
2008	75	96	171	9699

Źródło: www.mf.gov.pl 15.06.2008.

²⁹ Do 2000 roku WTC zawierała dwie kolumny stawek celnych: autonomiczne i konwencyjne, zgodnie z rozporządzeniem Rady (WE) nr 2658/87 ustanawiającym WTC. W 2000 roku dla większej przejrzystości postanowiono, że stawki autonomiczne będą wykazywane w taryfie, tylko wtedy gdy są niższe od konwencyjnych lub gdy stawek konwencyjnych nie stosuje się (rozporządzenie Rady (WE) nr 254/2000). W WTC nie ma stawek preferencyjnych, są one ujęte w systemie TARIC, na podst. Rozporządzenia Rady (WE) nr 980/2005 z 27 czerwca 2005 r. wprowadzającym plan ogólnych preferencji taryfowych.

Taryfa reguluje również zasady stosowania stawek celnych ryczałtowych. Cło w wysokości 3,5% *ad valorem* naliczane jest, w oparciu o ryczałtową stawkę, w odniesieniu do towarów: umieszczanych w przesyłkach wysyłanych przez osoby prywatne innym osobom prywatnym lub umieszczanych w bagażu podróżnych, pod warunkiem, że taki przywóz pozbawiony jest charakteru handlowego, a wartość takich towarów nie przekracza 350 EUR na przesyłkę lub podróżnego³⁰. Od 1 grudnia 2008 roku nastąpi obniżenie wysokości ryczałtowej stawki celnej do 2,5% *ad valorem* (z 3,5%) a maksymalna wartości towarów umieszczanych w przesyłkach lub umieszczanych w bagażu osobistym podróżnych zwiększy się z 350 EUR na 700 EUR³¹.

Porównując Taryfę Celną Wspólnot Europejskich i Zintegrowaną Taryfę TARIC zaznaczyć należy, że WTC, a więc taryfa w wersji książkowej, posiada moc prawną, tj. wiążącą wobec organów administracji celnej i podatkowej. TARIC natomiast jest taryfą użytkową, nie ma więc mocy wiążącej, ponieważ nie jest aktem prawnym. Dostępny jest online we wszystkich językach urzędowych UE w postaci bazy danych, aktualizowanej codziennie przez Dyрекcję Generalną do Spraw Cel i Podatków. TARIC zawiera wszystkie informacje dotyczące traktowania danego towaru przy przywozie z krajów trzecich, przykładowo: zawieszenia taryfowe, kontyngenty taryfowe, preferencje taryfowe, cła antydumpingowe i wyrównawcze, elementy rolne, ceny referencyjne i minimalne, zakazy i ograniczenia przywozowe i wywozowe, refundacje wywozowe. Jest ona dla przedsiębiorców narzędziem ułatwiającym podejmowanie decyzji i bogatym źródłem informacji. W związku z tym, że Nomenklatura Scalona stosowana w Taryfie celnej, nie była wystarczająco szczegółowa, dla niektórych środków taryfowych, 8-cyfrowe kody dzielone są na 10-cyfrowe kody, zwane „kodami TARIC”.

³⁰ Por. Rozporządzenie Komisji (WE) nr 1214/2007 z 20 września 2007 r. zmieniające załącznik I do rozporządzenia Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie Wspólnej Taryfy Celnej.

³¹ Na podstawie Rozporządzenia Rady (WE) nr 275/2008 z 17 marca 2008 r. zmieniającego rozporządzenie Rady (EWG) nr 2658/87 w sprawie nomenklatury taryfowej i statystycznej oraz w sprawie wspólnej taryfy celnej, Dziennik Urzędowy UE nr L 85 z 27 kwietnia 2008 r.; także: K. Budzowski, *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008, s. 169.

10-cyfrowe kody TARIC są dodatkowo uszczegółowiane poprzez system kodów dodatkowych, które składają się z czterech cyfr lub liter.

W Polsce obok TARIC funkcjonuje Przeglądarka Taryfowa ISZ-TAR2. Przy jej pomocy przeglądać można dane dotyczące nomenklatury towarowej, stawek celnych i innych środków oraz informacji dodatkowych, wyszukiwać wyrażenia tekstowe w wyżej wymienionych obszarach oraz w opisach kodów nomenklatury; wyszukiwać obszary geograficzne (kraje oraz grupy krajów) poprzez ich kody, a także przeglądać „Wiadomości dnia” zawierające ważne informacje na temat obrotu towarowego. W przeglądarce są prezentowane zarówno dane unijne pochodzące z systemu TARIC, jak i polskie dane (podatki VAT i akcyza) oraz niektóre krajowe środki pozataryfowe nie zintegrowane w bazie TARIC.

Taryfa celna jest jednym z najprostszych instrumentów zarządzania handlem zagranicznym. Pozwala ona przedsiębiorcom na wyliczenie należnych obciążeń finansowych wynikających z prowadzenia działalności polegającej na przywozie towarów na obszar celny. Znajomość stawek celnych, czy innych informacji, zawartych zwłaszcza w taryfach użytkowych (ISZTAR2 czy TARIC), a przede wszystkim umiejętność korzystania z tych informacji, jest dziś niezbędnym warunkiem funkcjonowania na arenie międzynarodowej, daje przedsiębiorcom możliwość skutecznego konkutowania nie tylko na jednolitym rynku ale także na rynkach tzw. krajów trzecich.

Bibliografia

1. Białek M., *Podstawowe wiadomości dotyczące stosowania Taryfy Celnej*, Departament Kadr i Szkolenia GUC, Warszawa 1997.
2. Budzowski K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, KSW, Kraków 2003.
3. Budzowski K., *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008, s. 169.
4. Czyżowicz W., *Taryfa celna – instrument zarządzania obrotem towarowym z zagranicą*, „Monitor Prawa Celnego” 2003, nr 10.
5. Kaliszuk E., *Wspólna Taryfa Celna Unii Europejskiej*, „Wspólnoty Europejskie” 2006, nr 11 (180).

6. Lux M., *Prawo celne Unii Europejskiej. Podręcznik dla praktyków z przykładami i pożytecznymi wskazówkami*, Wydawnictwo BW, Szczecin 2004.
7. *Prawo celne*, red. W. Czyżowicz, Wydawnictwo C. H. Beck, Warszawa 2004.
8. Sowiński C., *Środki taryfowe jako narzędzie administrowania obrotem towarami z zagranicą*, „Monitor Prawa Celnego” 2003, nr 1.

Summary

Every entrepreneur who is going to act on the international markets, asks oneself for the rates of customs duties to be payed for import of goods to given customs area. The answer for the question can be easily found in the customs tariff. The customs tariff contains a list of goods being in an international turnover with both cipher codes and customs tariffs assigned to them. It is one of the simplest instruments to manage the foreign trade. The ability of using the information included in the customs tariff is an essential condition to act on the international arena nowadays; it allows the entrepreneurs to effectively compete not only on the single market but also on markets of the so-called third countries.



Wojciech Zysk

Inwestycje bezpośrednie podmiotów z udziałem zagranicznym a rozwój polskiego eksportu w latach 2004–2007

Udział kapitału zagranicznego w procesie rozwoju gospodarki narodowej Polski odnotowywany jest od trzydziestu lat. O bardziej odczuwalnych efektach napływu kapitału – zwłaszcza w formie bezpośrednich inwestycji zagranicznych – można jednak mówić począwszy od połowy lat 90. XX wieku. Wchodzenie kapitału zagranicznego do gospodarki polskiej dokonywało się w kilku etapach¹:

- etap wstępnego otwierania gospodarki: lata 1976–1985²,
- etap umiarkowanego otwierania gospodarki: lata 1986–1989³,

¹ Por.: J. Misala, *Zaangażowanie kapitału zagranicznego w gospodarkę polską w okresie 1976–1995*, [w]: *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, red. M. Jarosz, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1996, s. 13; zob. także K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Modrevianae, KSW, Kraków 2003, s. 227–254; K. Budzowski, *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008, s. 217 i nast.

² Podstawę prawną stanowiło rozporządzenie Rady Ministrów z 14 maja 1976 roku w sprawie wydawania zagranicznym osobom prawnym i fizycznym zezwoleń na prowadzenie niektórych rodzajów działalności gospodarczej. Generalnie dawało możliwość prowadzenia działalności w zakresie drobnej wytwórczości, dodatkowo tylko inwestorom zagranicznym polskiego pochodzenia.

³ Podstawę prawną uchwalono 23 kwietnia 1986 roku – ustawę o spółkach z udziałem zagranicznym, Dz. U. z 1986 r., nr 17, poz. 88. Były to rewolucyjne zmiany w przepisach prawa, które dały możliwość tworzenia *joint ventures* w zakresie przekraczającym drobną wytwórczość, kapitał zagraniczny nie mógł przekraczać 49%.

- etap otwierania się gospodarki w warunkach transformacji ustrojowej⁴.

Od połowy lat 90. Polska stała się liderem wśród krajów Europy Środkowej i Wschodniej pod względem wielkości napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych. Kluczowym czynnikiem sprzyjającym pozyskaniu inwestorów zagranicznych przez Polskę był proces transformacji ustrojowej w kierunku gospodarki rynkowej, dzięki któremu powstały sprzyjające dla inwestorów zagranicznych warunki prawne, ekonomiczne i infrastrukturalne. Członkostwo w WTO i OECD stworzyło gwarancję wprowadzenia w Polsce procedur i przepisów stosowanych wobec inwestorów zagranicznych w wysoko rozwiniętych krajach. Na podniesienie atrakcyjności inwestycyjnej Polski miało również wpływ wzmocnienie stabilności geopolitycznej kraju poprzez przystąpienie do NATO (1999) i rozpoczęcie negocjacji o członkostwo w Unii Europejskiej (1998). Wdrażanie *acquis communautaire* przyczyniło się do powstania odpowiednich warunków działania dla firm zagranicznych w Polsce, poprawy klimatu inwestycyjnego oraz wzrostu napływu kapitału do gospodarki polskiej.

Cztery lata po przyjęciu naszego kraju w struktury Wspólnot Europejskich można zaryzykować twierdzenie, iż data 1 maja 2004 roku miała istotne znaczenie w procesach przyciągania BIZ do Polski⁵.

Jak można zauważyć na wykresie 1 mamy do czynienia z pięcioma etapami napływu BIZ:

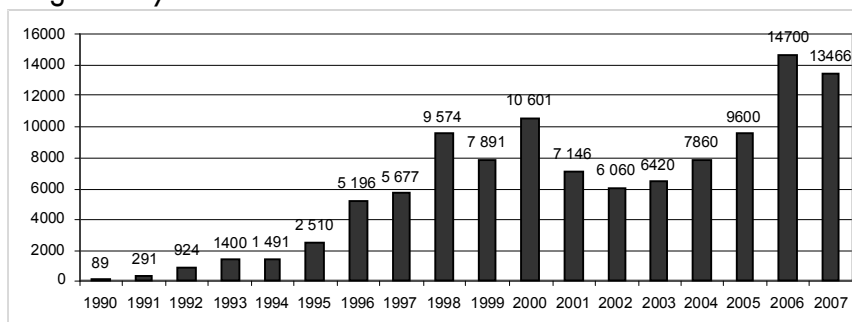
- 1) lata 1990–1995 – śladowe wartości rocznych napływów,
- 2) lata 1996–1997 – BIZ w granicach 5 mld USD rocznych napływów,
- 3) lata 1998–2000 – największe do tej pory wartości inwestycji, z rekordowym rokiem 2000: ponad 10,6 mld USD,
- 4) lata 2001–2003 – znaczący spadek napływu BIZ (z istotną różnicą między rokiem 2000 a 2001),

⁴ Z formalnego punktu widzenia za początek transformacji ustrojowej w zakresie napływu kapitału można uznać 5 czerwca 1991 roku, kiedy Sejm przyjął ustawę o spółkach zagranicznych, por.: Dz. U. z 1997 r., nr 26, poz. 143 (jednolity tekst).

⁵ Na skutek likwidacji granic celnych w ramach UE inwestor trafia bezpośrednio – z pominięciem zewnętrznej wspólnotowej granicy celnej – na rynek 27 krajów tworzących jednolity rynek europejski.

- 5) lata 2004–2007 – rosnące wartości rocznych napływów BIZ, z rekordową w historii wartością napływu w 2006 roku – 14,7 mld USD i niewiele niższą w roku 2007.

Wykres 1. Zmiany wolumenu napływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych do Polski w latach 1990–2007 w mln USD



Źródło: opracowanie własne na podstawie danych PAIZ i NBP

Na wzrost napływu mają wpływ z pewnością – oprócz obecności Polski w UE – solidne podstawy makroekonomiczne i związane z tym dobre perspektywy wzrostu gospodarczego.

Pojęcie bezpośrednich inwestycji zagranicznych jest nierozdzielnie związane z pojęciem korporacji transnarodowej – KTN (przedsiębiorstwa międzynarodowego, przedsiębiorstwa transnarodowego). Większość światowych bezpośrednich inwestycji przypada właśnie na te podmioty⁶.

Wielkie korporacje transnarodowe to przedsiębiorstwa bazujące na zagranicznych inwestycjach bezpośrednich oraz innych formach transferu czynników wytwórczych. Korporacje takie prowadzą i nadzorują działalność gospodarczą na terenie co najmniej dwóch krajów. Działalność ta jest kontrolowana przez korporacyjne centrum, zlokalizowane

⁶ Szerzej: W. Zysk, *Wybrane konkluzje IX Światowego Raportu Inwestycyjnego UNCTAD „World Investment Report 1999”*, [w:] *Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje, materiały konferencyjne*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999, s. 30–40; dodatkowo: *World Investment Reports 2000–2007*, www.unctad.org.

w określonym kraju, prowadzona zaś przez tworzone i stopniowo rozwijane filie przedsiębiorstwa macierzystego w innych krajach⁷. Z istoty wielkich korporacji transnarodowych wynika, że w procesie ich powstawania istotne znaczenie mają dwa czynniki: lokalizacja działalności filii zagranicznych i internalizacja działalności w ramach całej korporacji.

Od piętnastu lat tygodnik „Polityka” publikuje listę największych 500 polskich przedsiębiorstw, dodatkowo ogłaszana jest lista 100 największych eksporterów. Polska Agencja Informacji i Inwestycji Zagranicznych publikuje natomiast listy największych inwestorów, którzy lokują w Polsce kapitał w formie BIZ. W artykule porównano listę 100 największych eksporterów z listą największych inwestorów w Polsce. Następnie określono udział tych firm w całości polskiego eksportu w latach 2004–2007. W tabeli 1 zestawiono firmy z roku 2004 według przyjętych kryteriów.

Jak widać w tabeli 1 suma przychodów z eksportu wymienionych 57 przedsiębiorstw wyniosła 50,6 mld złotych. Wolumen całości polskiego eksportu w roku 2004 wyniósł według danych GUS 269 mld złotych⁸, co oznacza, iż udział omawianych kilkudziesięciu firm z udziałem zagranicznym w polskim eksporcie wyniósł prawie 19%. Udział ten można ocenić jako bardzo wysoki.

Z tabeli 2 wynika, że suma przychodów z eksportu wymienionych 59 przedsiębiorstw wyniosła 64,6 mld złotych. Wolumen całości polskiego eksportu w roku 2005 wyniósł według danych GUS 288,7 mld złotych, co oznacza, iż udział omawianych kilkudziesięciu firm z udziałem zagranicznym w polskim eksporcie wyniósł prawie 22%. Jest on większy niż w poprzednio omawianym 2004 roku.

Jak widać w tabeli 3 suma przychodów z eksportu wymienionych 61 przedsiębiorstw wyniosła 80,9 mld złotych. Wolumen całości polskiego eksportu w roku 2006 wyniósł według danych GUS 342,3 mld złotych, co oznacza, iż udział omawianych kilkudziesięciu firm z udziałem zagranicznym w polskim eksporcie wyniósł prawie 24%. Jest on jeszcze większy niż w poprzednio omawianych latach 2004 i 2005.

⁷ Por.: J. Misala, *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001, s. 209–210.

⁸ www.stat.gov.pl.

Tabela 1. Najwięksi polscy eksporterzy z udziałem zagranicznym w 2004 roku

Lp.	Miejsce w „500”, za 2004 r.	Firma	Przychody z eksportu (w tys. zł)	Inwestor zagraniczny	Branża
1	3	Telekomunikacja Polska SA, Warszawa	437955	France Telecom	telekomunikacja
2	8	Polskie Huty Stali SA, Katowice (Huta Sędzimir, Florian, Cedler, Katowice)	2794196	LNH Holdings N.V.	hutnictwo
3	9	Fiat Auto Poland SA, Bielsko-Biała	4476169	Fiat	motoryzacja
4	17	Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o., Polkowice	4063991	Volkswagen AG	motoryzacja
5	24	Thomson Multimedia Polska Sp. z o.o., Piaseczno	2963277	Thomson Tubes and Displays S.A.	przemysł elektroniczny
6	31	Volkswagen Poznań Sp. z o.o., Poznań	2903618	Volkswagen AG	motoryzacja
7	38	Kronospan w Polsce (Kronospan Holdings Ltd)	1003823	Kronospan Holdings Ltd.	przemysł drzewny
8	42	Isuzu Motors Polska Sp. z o.o., Tychy	2906292	Ispol-IMG Holdings B.V.	motoryzacja
9	47	GK Budimex, Warszawa (m.in. Budimex, Budimex Poznań, Mostostal Kraków, Dromex)	385552	Ferrovial	budownictwo
10	50	GK Delphi Polska, Jeleśnia (Delphi Automotive Systems Poland Kraków, Delphi Polska Automotive Systems Tychy, Delphi Krosno)	1693934	Delphi Automotive Systems	motoryzacja
11	58	International Paper Kwidzyn S.A., Kwidzyn	948706	IPC	przemysł celulozowo-papierniczy
12	63	Philips Consumer Electronics Industries Poland Sp. z o.o., Kwidzyn	1667991	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
13	81	TRW Safety Systems Poland Sp. z o.o.,	244945	TRW Auto Holdings Inc.	motoryzacja
14	82	System Gazociągów Tranzytowych EuRoPol Gaz SA, Warszawa	1445327	OAO Gazprom	energetyka
15	84	Stomil-Olsztyn SA, Olsztyn	1239209	Campagne Financiere Michelin	przemysł gumowy

16	85	Philips Lighting Poland SA, Pila	1367041	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
17	88	Fiat-GM Powertrain Polska Sp. z o.o., Bielsko-Biala	470143	Fiat	motoryzacja
18	91	Zakłady Chemiczne Police SA, Police	775114	Messer Griesheim GmbH	przemysł chemiczny
19	92	TRW Polska Sp. z o.o., Częstochowa	1291926	TRW Auto Holdings Inc.	motoryzacja
20	97	Kronopol Sp. z o.o., Żary	714679	Krono-Holding AG	przemysł drzewny
21	100	Avon Operations Polska Sp. z o.o., Garwolin	1025747	Avon International Operations Inc.	przemysł kosmetyczny
22	102	GlaxoSmithKline Pharmaceuticals SA, Poznań	194835	Glaxo Smith-Kline	przemysł farmaceutyczny
23	105	Firma Oponiarska Dębica SA, Dębica	910381	Goodyear Luxembourg S.A.	przemysł gumowy
24	108	Frantschach Świecie SA, Świecie	979378	Frantschach	przemysł celulozowo-papierniczy
25	114	Grupa Alstom, Elbląg (Alstom Konstal, Power)	435601	Alstom Holdings	przemysł elektroniczny, metalurgiczny
26	123	Zakłady Azotowe Kędzierzyn SA, Kędzierzyn-Koźle	589311	Messer Griesheim GmbH	przemysł chemiczny
27	124	Volvo Polska Sp. z o.o. Warszawa	405612	Volvo AB	motoryzacja
28	129	Philips Polska Sp. z o.o., Warszawa	213724	Royal Philips Electronics N.V.	handel
29	132	BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o., Warszawa	769565	BSH Bosch und Siemens Hausgerate GmbH	przemysł elektroniczny (agd)
30	146	Faurecia Fotele Samochodowe Sp. z o.o., Grójec	931340	Faurecia Investments	motoryzacja
31	158	GK Can-Pack SA, Kraków (Can-Pack SA, Pol-Am-Pack SA) (3)	392814	F & P Holding Company Inc.	przetwórstwo metali
32	161	Daewoo Electronics Manufacturing Poland Sp. z o.o., Pruszków	768853	Daewoo	przemysł elektroniczny
33	176	Grupa MM International, Olsztyn (Mazurskie Meble, Mazur Comfort)	746744	SFM Beteiligungen	przemysł meblarski
34	186	Wrigley Poland Sp. z o.o., Poznań	433787	Wm. Wrigley Jr. Company	przemysł spożywczy

35	188	Daewoo-FSO Motor SA, Warszawa	500630	Daewoo	motoryzacja
36	200	Lucent Technologies Poland Sp. z o.o. - Sp. jawna, Bydgoszcz	296439	Lucent Technologies Network Systems Netherlands BV	telekomunikacja
37	204	Philips DAP Industries Poland Sp. z o.o., Białystok	698606	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
38	227	Ferrero Polska Sp. z o.o., Warszawa	328823	Ferrero Group	przemysł spożywczy
39	229	Merloni Indesit Polska Sp. z o.o., Łódź	284760	Indesit Company	przemysł elektroniczny (agd)
40	237	Faurecia Wałbrzych Sp. z o.o., Wałbrzych	637211	Faurecia Investments	motoryzacja
41	251	Arctic Paper Kostrzyn SA, Kostrzyn n. Odrą	374112	Arctic Paper AB	przemysł papirniczy
42	262	Huta Lucchini Warszawa Sp. z o.o., Warszawa	231485	Luccini S.p.A	hutnictwo
43	263	Pfleiderer Grajewo SA, Grajewo	227003	Pfleiderer AG	przemysł drzewny
44	268	Man Star Trucks& Busses Sp. z o.o., Starachowice	365240	Man Nutzfahrzeuge AG	motoryzacja
45	277	Ronal Polska Sp. z o.o., Wałbrzych	497034	Ronal	motoryzacja
46	286	LG Electronics Sp. z o.o., Mława	468124	LG Electronics Inc	przemysł elektroniczny
47	290	Volkswagen Elektro-Systemy Sp. z o.o., Gorzów Wlkp.	410101	Volkswagen AG	motoryzacja
48	291	Grupa Kapitałowa Mahle w Polsce, Krotoszyn	376250	Mahle	motoryzacja
49	359	Philips Lighting-Farel Mazury Sp. z o.o., Kętrzyn	241701	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
50	399	VF Polska Sp. z o.o., Łódź	292664	Lee Bell Inc.	handel, przemysł odzieżowy
51	418	Same Deutz-Fahr Polska Sp. z o.o., Jacków	192548	Same Deutz Fahr Holding and Finance BV	motoryzacja, handel
52	420	Bridgestone Poland Sp. z o.o., Poznań	298787	Bridgestone Corporation	motoryzacja
53	425	Teksid Aluminium Poland Sp. z o.o., Bielsko-Biała	275640	Teksid Aluminium Luxembourg S.a.r.l. S.C.A.	przetwórstwo aluminium

54	442	Stahlschmidt&Maiworm Sp. z o.o., Stalowa Wola	268803	Stahlschmidt & Maiworm	motoryzacja
55	468	ICT Poland Sp. z o.o., Kostrzyn n. Odrą	273572	Industrie Cartarie Tronchetti SpA (ICT)	przemysł papierniczy
56	471	East West Spinning Sp. z o.o., Łódź	254744	Sud Wolle AG	przemysł włókienniczy
57	494	Energomontaż-Północ SA, Warszawa (6)	252975	SICES International B.V.	budownictwo
Suma			50638832		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze stron www.paiz.gov.pl i www.polityka.pl.

Tabela 2. Najwięksi polscy eksporterzy z udziałem zagranicznym w 2005 roku

Lp.	Miejsce w „500” w 2005 r.	Firma	Przychody z eksportu (w tys. zł)	Inwestor zagraniczny	Branża
1	9	Volkswagen Poznań Sp. z o.o., Poznań	8296586	Volkswagen AG	motoryzacja
2	10	Fiat Auto Poland SA, Bielsko-Biała	7365250	Fiat	motoryzacja
3	29	Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o., Polkowice	3560636	Volkswagen AG	motoryzacja
4	8	Mittal Steel Poland SA Katowice	3302281	LNH Holdings N.V.	hutnictwo stali
5	35	Fiat-GM Powertrain Polska Sp. z o.o., Bielsko-Biała	2839667	Fiat	motoryzacja
6	43	LG Electronics Sp. z o.o., Mława	2741201	LG Electronics Inc	przemysł elektroniczny
7	48	Philips Lighting Poland SA, Piła	2293038	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
8	49	Delphi Poland SA Kraków	2045850	Delphi Automotive Systems	motoryzacja
9	70	TRW Safety Systems Poland Sp. z o.o., Częstochowa	1708427	TRW Auto Holdings Inc.	motoryzacja
10	87	Grupa Valeo Skawina	1516291	Valeo	motoryzacja
11	54	Flextronics International Poland Sp. z o.o. - Tczew		Flextronics International	przemysł elektroniczny
12	97	Avon Operations Polska Sp. z o.o., Garwolin	1501444	Avon International Operations Inc.	przemysł kosmetyczny

13	80	BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o., Warszawa	1432136	BSH Bosch und Siemens Hausgerate GmbH	przemysł elektroniczny (agd)
14	112	System Gazociągów Tranzytowych EuRoPol Gaz SA, Warszawa	1381528	OAO Gazprom	energetyka
15	150	Faurecia Wałbrzych Sp. z o.o., Wałbrzych	1167124	Faurecia Investments	motoryzacja
16	121	Firma Oponiarska Dębica SA, Dębica	1042513	Goodyear Luxembourg S.A.	przemysł gumowy
17	131	Mondi Packaging Paper Świecie SA	962003	Framondi NV	przemysł papierniczy
18	91	Kronopol Sp. z o.o., Żary	900974	Krono-Holding AG	przemysł drzewny
19	117	Thomson Multimedia Polska Sp. z o.o., Piaseczno	891463	Thomson Tubes and Displays	przemysł elektroniczny
20	152	Whirlpool Polska Sp. z o.o. – Warsaw Polar SA – Wrocław	865095	S.A. Whirlpool	agd
21	73	International Paper Kwidzyn SA, Kwidzyn	822502	Europe Srl IPC	przemysł celulozowo-papierniczy
22	123	Volvo Polska Sp. z o.o. Warszawa	817748	Volvo AB	motoryzacja
23	191	Man Star Truck & Busses Sp. z o.o.	788908	Man Nutzfahrzeuge AG	motoryzacja
24	93	Zakłady Chemiczne Police SA, Police	740764	Messer Griesheim GmbH	przemysł chemiczny
25	140	Ferrero Polska Sp. z o.o., Warszawa	726449	Ferrero Group	przemysł spożywczy
26	214	Philips DAP Industries Poland Sp. z o.o., Białystok	721540	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
27	212	Sitech Sp. z o.o.	720567	Volkswagen AG	motoryzacja
28	122	Zakłady Azotowe Kędzierzyn SA, Kędzierzyn-Koźle	708973	Messer Griesheim GmbH	przemysł chemiczny
29	244	Ronal Polska Sp. z o.o., Wałbrzych	702254	Ronal	motoryzacja
30	196	Daewoo Electronics Manufacturing Poland Sp. z o.o., Pruszków	656870	Daewoo	przemysł elektroniczny
31	139	GK Can-Pack SA, Kraków (Can-Pack SA, Pol-Am-Pack SA)	636486	F&P Holding Company Inc.	przetwórstwo metali
32	243	Mahle Polska Sp. z o.o., Krotoszyn	561347	Mahle	motoryzacja
33	128	Master Foods Polska Sp. z o.o. – Sochaczew	554826	Mars Inc.	przemysł spożywczy

34	156	Indesit Company Polska Sp. z o.o., Łódź	541795	Indesit Company	przemysł elektryczny (agd)
35	279	Volkswagen Elektro-Systemy Sp. z o.o., Gorzów Wlkp.	514640	Volkswagen AG	motoryzacja
36	77	GlaxoSmithKline Pharmaceuticals SA, Poznań	497750	Glaxo Smith-Kline	przemysł farmaceutyczny
37	47	GK Budimex, Warszawa (m.in. Budimex, Budimex Poznań, Mostostal Kraków, Dromex)	479692	Ferrovial	budownictwo
38	201	ABB Sp. z o.o. Warszawa	477773	ABB Ltd.	przemysł elektrotechniczny
39	166	Alstom Power Sp. z o.o. Warszawa	473256	Alstom Holdings	przemysł maszynowy
40	53	Unilever Polska SA	461822	Marga B.V	przemysł chemiczny
41	271	Arctic Paper Kostrzyn S.A., Kostrzyn n. Odrą	439685	Arctic Paper AB	przemysł papierniczy
42	262	CNH Polska Sp. z o.o. – Płock	422832	CNH Global	przemysł maszynowy
43	367	SEWS Polska Sp. z o.o. – Leszno	388620	Sumitomo Electric Wiring System Europe Ltd.	motoryzacja
44	217	Arcelor Huta Warszawa SA	388141	Arcelor	hutnictwo stali
45	371	Stahlschmidt&Maiworm Sp. z o.o., Stalowa Wola	382580	Stahlschmidt & Maiworm	motoryzacja
46	353	NSK Iskra SA - Kielce	368678	NSK Europe Limited	przemysł elektrotechniczny
47	436	Autoliv Polska Sp. z o.o. – Oława, Jelcz	366989	Autoliv AB	motoryzacja
48	111	Sokołów SA	355607	Saturn Nordic Holding AB	przemysł spożywczy
49	360	Visteon Poland SA – Praszka, Polmot ZEM – Duszniki	337584	Visteon Automotive Systems	motoryzacja
50	229	PCC Rokita SA	335821	Petro Carbo Chem AG (PCC)	przemysł chemiczny
51	372	Leoni Kabel Polska Sp. z o.o.	328312	Leonische Drahtwerke AG	przemysł elektrotechniczny
52	171	Pfleiderer Grajewo SA, Grajewo	315367	Pfleiderer AG	przemysł drzewny
53	304	GKN Driveline Polska Sp. z o.o. – Oleśnica	307916	GKN Industries Limited	motoryzacja
54	485	SKF Poznań SA - Poznań	307058	Aktiebolaget SKF	przemysł metalowy

55	426	Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o. – Wałbrzych	306658	Toyota	motoryzacja
56	177	Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. – Płock	299001	Basell Europe Holdings NV	przemysł petrochemiczny
57	161	Danone Polska Sp. z o.o.	278896	BSN Gervais Danone	przemysł spożywczy
58	455	Esselte Polska Sp. z o.o. – Kozienice	275	Esselte AB	artykuły biurowe
59	232	Pilkington Polska Sp. z o.o.	271418	Pilkington International Holdings B.V.	hutnictwo szkła
Suma			64620907		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze stron www.paiz.gov.pl i www.polityka.pl.

Tabela 3. Najwięksi polscy eksporterzy z udziałem zagranicznym w 2006 roku

Lp.	Miejsce w „500” w 2006 r.	Firma	Przychody z eksportu (w tys. zł)	Inwestor zagraniczny	Branża
1	13	Volkswagen Poznań Sp. z o.o., Poznań	8179236	Volkswagen AG	motoryzacja
2	11	Fiat Auto Poland SA, Bielsko-Biała	7984023	Fiat	motoryzacja
3	20	LG Electronics Sp. z o.o., Mława	5633278	LG Electronics Inc	przemysł elektroniczny
4	31	Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o., Polkowice	3483094	Volkswagen AG	motoryzacja
5	30	Fiat-GM Powertrain Polska Sp. z o.o., Bielsko-Biała	3476471	Fiat	motoryzacja
6	9	Mittal Steel Poland SA Katowice	3368932	LNM Holdings N.V.	hutnictwo stali
7	50	Philips Lighting Poland SA, Piła	2722823	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
8	46	Delphi Poland SA Kraków	2648041	Delphi Automotive Systems	motoryzacja
9	60	BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o., Warszawa	2061694	BSH Bosch und Siemens Hausgerate GmbH	przemysł elektroniczny (agd)
10	82	Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o. – Wałbrzych	1932491	Toyota	motoryzacja

11	72	TRW Safety Systems Poland Sp. z o.o., Częstochowa	1919489	TRW Auto Holdings Inc.	motoryzacja
12	78	Swedwood Poland SA – Szczecin	1903402	Swedwood Holding BV	przemysł drzewny
13	77	Grupa Valeo Skawina	1684660	Valeo	motoryzacja
14	116	Faurecia Wałbrzych Sp. z o.o., Wałbrzych	1505988	Faurecia Investments	motoryzacja przemysł
15	56	Philips Lighting Poland SA	1399383	Royal Philips Electronics N.V.	elektroniczny przemysł
16	113	Ferrero Polska Sp. z o.o., Warszawa	1303490	Ferrero Group	spożywczy
17	112	System Gazociągów Tranzytowych EuRoPol Gaz SA, Warszawa	1239812	OAO Gazprom	energetyka
18	137	Avon Operations Polska Sp. z o.o., Garwolin	1213654	Avon International Operations Inc.	przemysł kosmetyczny
19	169	Toyota Motor Industries Poland Sp. z o.o. – Jelcz-Laskowice	1169416	Toyota	motoryzacja
20	121	Firma Oponiarska Dębica SA, Dębica	1138849	Goodyear Luxembourg S.A.	przemysł gumowy
21	174	Daewoo Electronics Manufacturing Poland Sp. z o.o., Pruszków	1113952	Daewoo	przemysł elektroniczny
22	66	GlaxoSmithKline Pharmaceuticals SA, Poznań	1083365	Glaxo SmithKline	przemysł farmaceutyczny
23	128	Mondi Packaging Paper Świecie SA	1080470	Framondi NV	przemysł papierniczy
24	103	Volvo Polska Sp. z o.o. Warszawa	975146	Volvo AB	motoryzacja
25	94	Kronopol Sp. z o.o., Żary	972180	Krono-Holding AG	przemysł drzewny
26	88	International Paper Kwidzyn SA, Kwidzyn	926856	IPC	przemysł celulozowo-papierniczy
27	68	Grupa Animex	920000	Smithfield Foods	przemysł spożywczy
28	156	FSO SA Warszawa	914929	AvtoZAZ	motoryzacja
29	130	GK Can-Pack SA, Kraków (Can-Pack SA, Pol-Am-Pack SA)	822652	F & P Holding Company Inc.	przetwórstwo metali
30	217	Ronal Polska Sp. z o.o., Wałbrzych	803198	Ronal	motoryzacja
31	172	Man Star Truck & Busses Sp. z o.o.	756280	Man Nutzfahrzeuge AG	motoryzacja

32	143	Indesit Company Polska Sp. z o.o., Łódź	728635	Indesit Company	przemysł elektroniczny (agd)
33	228	Sitech Sp. z o.o.	717579	Volkswagen AG	motoryzacja
34	129	Zakłady Azotowe Kędzierzyn SA, Kędzierzyn-Koźle	711619	Messer Griesheim GmbH	przemysł chemiczny
35	104	Zakłady Chemiczne Police SA, Police	655400	Messer Griesheim GmbH	przemysł chemiczny
36	210	Thomson Displays Polska Sp. z o.o., Piaseczno	646167	Thomson Tubes and Displays S.A.	przemysł elektroniczny
37	241	Mahle Polska Sp. z o.o., Krotoszyn	644824	Mahle	motoryzacja
38	221	Faurecia Fotele Samochodowe Sp. z o.o. Grójec	633893	Faurecia Investments	motoryzacja
39	154	ABB Sp. z o.o. Warszawa	616354	ABB Ltd.	przemysł elektroniczny
40	270	Leoni Kabel Polska Sp. z o.o.	503555	Leonische Drahtwerke AG	przemysł elektroniczny
41	304	GKN Driveline Polska Sp. z o.o. – Oleśnica	501163	GKN Industries Limited	motoryzacja
42	53	GK Budimex SA, Warszawa	499902	Ferrovial	budownictwo
43	207	Arcelor Huta Warszawa SA	492278	Arcelor	hutnictwo stali
44	335	Hutchinson Poland Sp. z o.o. Żywiec	486556	Hutchinson S.A.	przemysł gumowy
45	189	Alstom Power Sp. z o.o. Warszawa	485789	Alstom Holdings	przemysł elektroniczny, metalurgiczny
46	2	GK Telekomunikacja Polska SA, Warszawa	465600	France Telecom	telekomunikacja
47	275	Arctic Paper Kostrzyn SA, Kostrzyn n. Odrą	460672	Arctic Paper AB	przemysł papierniczy
48	277	Wytwórnia Sprzętu Komunikacyjnego PZL Rzeszów SA	446492	United Technologies Holding S.A.	przemysł lotniczy
49	354	SEWS Polska Sp. z o.o. – Leszno	442377	Sumitomo Electric Wiring System Europe Ltd.	motoryzacja
50	250	CNH Polska Sp. z o.o. - Płock	440362	CNH Global	przemysł maszynowy
51	195	Pilkington Polska Sp. z o.o.	437300	Pilkington International Holdings B.V.	hutnictwo szkła
52	118	Sokolów SA	413984	Saturn Nordic Holding AB	przemysł spożywczy

53	127	Przedsiębiorstwo Spedycyjne Trade Trans Sp. z o.o. – Warszawa	393887	Spedition Trade Trans Holding GmbH	transport
54	402	Autoliv Polska Sp. z o.o. – Olawa	379970	Autoliv AB	motoryzacja
55	350	Stahlschmidt&Maiworm Sp. z o.o., Stalowa Wola	378641	Stahlschmidt & Maiworm	motoryzacja
56	414	NSK Bearings Polska SA – Kielce	364646	NSK Europe Limited	przemysł elektrotechniczny
57	213	GK PCC Rokita SA	345378	Petro Carbo Chem AG (PCC)	przemysł chemiczny
58	188	Grupa Kęty SA	344385	Credit Suisse Private Equity	przetwórstwo metali
59	184	Grupa L’Oreal Polska	316383	L’Oreal SA	przemysł kosmetyczny
60	489	SKF Poznań SA – Poznań	309125	Aktiebolaget SKF	przemysł metalowy
61	161	Danone Polska Sp. z o. o	308190	BSN Gervais Danone	przemysł spożywczy
Suma			80908360		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze stron www.paiz.gov.pl i www.polityka.pl.

Tabela 4. Najwięksi polscy eksporterzy z udziałem zagranicznym w 2007 roku

Lp.	Miejsce w „500” w 2007 r.	Firma	Przychody z eksportu (w tys. zł)	Inwestor zagraniczny	Branża
1	8	Fiat Auto Poland SA, Bielsko-Biała	9898696	Fiat	motoryzacja
2	14	Volkswagen Poznań Sp. z o.o., Poznań	7565181	Volkswagen AG	motoryzacja
3	27	LG Electronics Sp. z o.o., Mława	4493710	LG Electronics Inc	przemysł elektroniczny
4	29	Volkswagen Motor Polska Sp. z o.o., Polkowice	3507538	Volkswagen AG	motoryzacja
5	31	Fiat-GM Powertrain Polska Sp. z o.o., Bielsko-Biała	3257590	Fiat	motoryzacja
6	44	Philips Lighting Poland SA, Piła	3246700	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
7	39	Delphi Poland SA Kraków	3038195	Delphi Automotive Systems	motoryzacja

8	71	LG Electronics Wrocław Sp. z o.o., Biskupice Podgórne	2251574	LG Electronics Inc	przemysł elektryczny
9	76	TRW Safety Systems Poland Sp. z o.o., Częstochowa	2130412	TRW Auto Holdings Inc.	motoryzacja
10	91	Toyota Motor Manufacturing Poland Sp. z o.o. – Wałbrzych	2092191	Toyota	motoryzacja
11	66	BSH Sprzęt Gospodarstwa Domowego Sp. z o.o., Warszawa	2050056	BSH Bosch und Siemens Hausgerate GmbH	przemysł elektryczny (agd)
12	118	Toyota Motor Industries Poland Sp. z o.o. – Jelcz-Laskowice	1704126	Toyota	motoryzacja
13	130	Flextronics International Poland Sp. z o.o. – Tczew	1602206	Flextronics International	przemysł elektryczny
14	129	Faurecia Wałbrzych Sp. z o.o., Wałbrzych	1565414	Faurecia Investments	motoryzacja
15	67	GlaxoSmithKline Pharmaceuticals SA, Poznań	1512792	Glaxo SmithKline	przemysł farmaceutyczny
16	126	Avon Operations Polska Sp. z o.o., Garwolin	1496184	Avon International Operations INC.	przemysł kosmetyczny
17	92	GK Can-Pack SA, Kraków	1476808	F & P Holding Company Inc.	przetwórstwo metali
18	121	System Gazociągów Tranzytowych EuRoPol Gaz SA, Warszawa	1411566	OAO Gazprom	energetyka
19	102	Ferrero Polska Sp. z o.o., Warszawa	1376947	Ferrero Group	przemysł spożywczy
20	168	Man Star Truck & Busses Sp. z o. o.	1201075	Man Nutzfahrzeuge AG	motoryzacja
21	123	FSO SA Warszawa	1189602	AvtoZAZ	motoryzacja
22	139	Firma Oponiarska Dębica SA, Dębica	1175144	Goodyear Luxembourg S.A.	przemysł gumowy
23	78	Volvo Polska Sp. z o.o. Warszawa	1127990	Volvo AB	motoryzacja
24	141	Mondi Packaging Paper Świecie SA	1069001	Framondi NV	przemysł papierniczy
25	120	Indesit Company Polska Sp. z o.o., Łódź	997217	Indesit Company	przemysł elektryczny (agd)
26	95	International Paper Kwidzyn SA, Kwidzyn	973741	IPC	przemysł celulozowo-papierniczy
27	98	Kronopol Sp. z o.o., Żary	924455	Krono-Holding AG	przemysł drzewny
28	217	Ronal Polska Sp. z o.o., Wałbrzych	897152	Ronal	motoryzacja

29	148	ABB Sp. z o.o. Warszawa	844585	ABB Ltd.	przemysł elek- trotechniczny
30	86	Philips Polska Sp. z o.o. Warszawa	826581	Royal Philips Electronics N.V.	przemysł elektroniczny
31	221	Sitech Sp. z o.o.	793922	Volkswagen AG	motoryzacja
32	229	SE Bordnetze Polska Sp. z o.o. Gorzów Wlkp.	786302	Bordnetze	motoryzacja
33	127	Zakłady Azotowe Kędzierzyn SA, Kędzierzyn-Koźle	776612	Messer Grieshe- im GmbH	przemysł chemiczny
34	125	Alstom Power Sp. z o.o. Warszawa	738242	Alstom Holdings	przemysł elektroniczny, metalurgiczny
35	109	Zakłady Chemiczne Police SA, Police	685121	Messer Grieshe- im GmbH	przemysł chemiczny
36	261	Hutchinson Poland Sp. z o.o. Żywiec	655726	Hutchinson S.A.	przemysł gumowy
37	220	Faurecia Fotele Samochodowe Sp. z o.o. Grójec	653104	Faurecia Investments	motoryzacja
38	258	GKN Driveline Polska Sp. z o.o. – Oleśnica	611619	GKN Industries Limited	motoryzacja
39	195	NSG/Pilkington w Polsce, Sandomierz	604271	Pilkington International Holdings B.V.	hutnictwo szkła
40	77	Grupa Valeo Skawina	573530	Valeo	motoryzacja
41	197	Arcelor Huta Warszawa SA	570568	Arcelor	hutnictwo stali
42	267	Leoni Kabel Polska Sp. z o.o.	553750	Leonische Drahtwerke AG	przemysł elek- trotechniczny
43	177	Mars Polska Sp. z o.o.	503464	Mars	przemysł spożywczy
44	219	CNH Polska Sp. z o.o. - Plock	492917	CNH Global	przemysł maszynowy
45	275	Daewoo Electronics Manufac- turing Poland Sp. z o.o., Pruszków	491596	Daewoo	przemysł elektroniczny
46	269	Arctic Paper Kostrzyn SA, Kostrzyn n. Odrą	484751	Arctic Paper AB	przemysł papierniczy
47	171	Grupa Kęty SA	480389	Credit Suisse Pri- vate Equity	przetwórstwo metali
48	81	Grupa Magneti Marelli w Polsce, Sosnowiec	451986	Magneti Marelli	motoryzacja
49	332	ATS Stahlschmidt&Maiworm Sp. z o.o., Stalowa Wola	437890	Stahlschmidt& Maiworm	motoryzacja
50	140	Danone Polska Sp. z o.o.	427068	BSN Gervais Danone	przemysł spożywczy

51	391	SEWS Polska Sp. z o.o. – Leszno	426765	Sumitomo Electric Wiring System Europe Ltd.	motoryzacja
52	215	GK PCC Rokita SA, Brzeg Dolny	421794	Petro Carbo Chem AG (PCC)	przemysł chemiczny
53	56	GK Budimex SA, Warszawa	411919	Ferrovial	budownictwo
54	382	NSK Bearings Polska SA – Kielce	408679	NSK Europe Limited	przemysł elektrotechniczny
55	143	GK Pfleiderer Grajewo SA, Grajewo	399033	Pfleiderer	przemysł meblarski
56	165	Grupa L'Oreal Polska	383337	L'Oreal SA	przemysł kosmetyczny
57	144	Przedsiębiorstwo Spedycyjne Trade Trans Sp. z o.o. – Warszawa	356327	Spedition Trade Trans Holding GmbH	transport
58	475	Faurecia Gorzów Sp. z o.o., Gorzów Wlkp.	352358	Faurecia Investments	motoryzacja
Suma			81837469		

Źródło: opracowanie własne na podstawie danych ze stron www.paiz.gov.pl i www.polityka.pl.

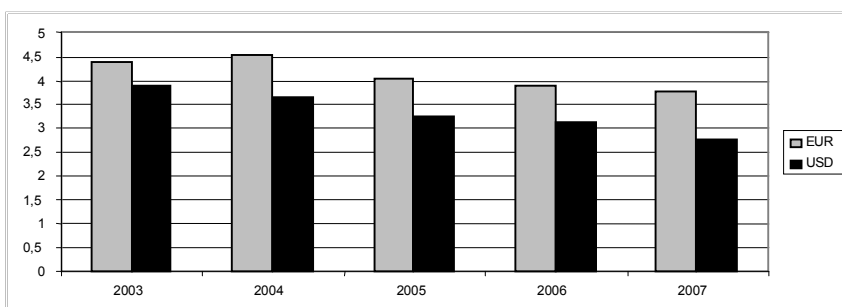
Suma przychodów z eksportu wymienionych 58 przedsiębiorstw w 2007 roku wyniosła 81,8 mld złotych. Wolumen całości polskiego eksportu w tym roku wyniósł natomiast 386,5 mld złotych⁹. Oznacza to, iż udział omawianych kilkudziesięciu firm z udziałem zagranicznym w polskim eksporcie wyniósł 21%. Choć jest on nieco mniejszy niż w latach 2006 (24%) i 2005 (22%), to ocenić go można jako wysoki.

Z prezentowanych powyżej tabel można wnioskować, iż wraz z dynamicznie rosnącym wolumenem całości polskiego eksportu w latach 2004–2007 (269 mld zł, 288,7 mld zł, 342,3 mld zł i 386,5 mld) udział przedsiębiorstw z zainwestowanym kapitałem w formie BIZ w wartości eksportu jest bardzo istotny i oscyluje w granicach 1/5 jego wartości (odpowiednio: 19%, 22%, 24% 21%). Zjawisko to ma miejsce w warunkach umacniania się złotego w relacji zarówno do dolara amerykańskiego, jak i euro.

⁹ www.stat.gov.pl.

Na wykresie 2 przedstawiono zmiany kursu walutowego (w PLN) w stosunku do euro i USD w latach 2003–2007.

Wykres 2. Zmiany kursu walutowego (w PLN) w relacji do EUR i USD w latach 2003–2007



Źródło: opracowanie własne na podstawie „Ocena polskiego handlu zagranicznego w 2007”, www.mg.gov.pl.

W latach kolejnych na liście największych eksporterów mogą pojawić się firmy, które rozpoczęły projekty inwestycyjne w 2007 roku. W tabeli 5 przedstawiono listę takich projektów.

Na szczególną uwagę zasługują amerykańska firma Dell, która za-inwestowała 200 mln Euro w fabrykę sprzętu komputerowego oraz japońska Toyota z inwestycją w przemysł motoryzacyjny rzędu 134 mln Euro.

Powyższe zestawienia uzasadniają twierdzenie, iż członkostwo Polski we Wspólnotach Europejskich (tzw. impuls akcesyjny) ma wpływ na zmiany wolumenu i strukturę towarową polskiego eksportu (dominującą branżą: motoryzacyjna).

Obecność naszego kraju w UE sprzyja decyzjom lokowania kapitału w formie BIZ (również reinwestowania zysków) przez zagraniczne przedsiębiorstwa (w tym KTN), a proces ten silnie oddziałuje na rozwój polskiego eksportu.

Tabela 5. Rozpoczęte w okresie sprawozdawczym inwestycje w ramach prowadzonych przez PALiZ projektów inwestycyjnych w roku 2007

Nazwa firmy	Kraj	Sektor	Wartość inwestycji w mln EUR	Zatrudnienie	Lokalizacja
Voit Polska	Niemcy	motoryzacyjny	21	250	Nowa Sól
SKC Chemical	Korea Płd	chemiczny	10	100	Dzierżoniów
P & G	USA	chemiczny	40	100	Warszawa
Sanitec Group	Finlandia	materiałów budowlanych	20	180	Włocławek
Unicorn Chemical LLC	USA	chemiczny	48	100	Brzeg Dolny
Sealed Air	USA	opakowaniowy	25	250	Ożarów Mazowiecki
Cadbury	Wielka Brytania	spożywczy	20	550	Bielany Wrocławskie
CEFA	Hiszpania	motoryzacyjny	6,4	120	Nowa Sól
Amanat Nawaz Rice	Szwecja	spożywczy	20	180	Goleniów
Digital View	Chiny	elektroniczny	1	100	Koszalin
Dong Yun	Chiny	poligraficzny	2,5	50	Łódź
Suzhou Victory	Chiny	elektroniczny	10	100	Gorzów Wielkopolski
Toshiba	Japonia	elektroniczny	42,8	1006	Kobierzyce
Dell	USA	elektroniczny	200	3000	Łódź
Indesit	Włochy	elektroniczny	77,7	1313	Radomsko
Backoffice	Niemcy	BPO	0,1	20	Warszawa
Tensho Denki	Japonia	elektroniczny	40	200	Łysomice
U-Tec Corporation	Japonia	elektroniczny	6	45	Łysomice
Ceramaspeed	Wielka Brytania	elektroniczny	9,4	320	Dąbrowa Górnicza
Crystal Logistics	Japonia	logistyczny	5	60	Łysomice
Sumika	Japonia	elektroniczny	34	250	Łysomice
GE Energy	USA	B i R	0	150	Warszawa
Michelin	Francja	dumowy	150	150	Olsztyn
ABN Amro	Holandia	BPO	4,3	590	Warszawa
CardPoint	Holandia	BPO	2,2	270	Warszawa
Chatham Financial	USA	BPO	1	80	Kraków
Kainos	Irlandia	B i R	0,1	30	Gdańsk
Redcats	Francja	logistyczny	10	300	Mysłowice
Wasiak-Products	Niemcy	motoryzacyjny	5	400	Nowe Miasto Lubawskie
Jindal Stainless	Indie	logistyczny	0,5	100	Warszawa
Elletric 80	Włochy	B i R	0,1	20	Kraków
Proton Finishing	Szwecja	metalowy	8	52	Żarów

Wienerberger	Austria	budowlany	44	60	Oleśnica
UPM Raflatac	Finlandia	opakowaniowy	82	149	Kobierzyce
P & G	USA	chemiczny	37	210	Aleksandrów Łódzki
Deckert Maschinenbau	Niemcy	motoryzacyjny	3	100	Wałcz
Toyota	Japonia	motoryzacyjny	134	255	Wałbrzych
Reuters	Szwajcaria	BPO	1,7	300	Gdańsk
MidOceanBrands	Holandia	logistyka	5	110	Chorzów
Borg Warner Turbo System	Niemcy	motoryzacyjny	16	150	Rzeszów Jasionka
Hirata	Japonia	logistyka	0,5	5	Toruń
HSBC	Wielka Brytania	BPO	4,2	493	Kraków
Humax	Korea Płd.	elektroniczny	10	400	Bełchatów
Funai	Japonia	elektroniczny	18	500	Nowa Sól
Suzhou Victory	Chiny	elektroniczny	2,5	40	Łódź
TPV Technology	Chiny	elektroniczny	40,7	1200	Gorzów Wielkopolski
Jonhson Controls	USA	motoryzacyjny	36,1	1000	Siemianowice Śląskie
KPIT	Indie	BPO	3,5	500	Wrocław
UBS	Szwajcaria	BPO	5,6	250	Kraków
CSS Corporation	Indie	BPO	3	250	Wrocław
Deerfos	Korea Płd.	drzewny	1,5	70	Złotoryja
Printpack	Wielka Brytania	opakowaniowy	40	150	Kutno
Valassis	Wielka Brytania	BPO	2	600	Białogard
EMCC	Wielka Brytania	B i R	1,5	110	Łódź
Jost	Niemcy	motoryzacyjny	9	100	Nowa Sól
Cartamundi Group	Belgia	papierniczy	1	110	Stare Babice
HCL	Indie	BPO	2,6	250	Kraków
			1325	17 798	

Źródło: PAIiLZ, maszynopis, wrzesień 2008.

Bibliografia

1. Budzowski K., *Ekonomiczne problemy handlu międzynarodowego*, Oficyna Wydawnicza AFM, Kraków 2008.
2. Budzowski K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Modrevianae, KSW, Kraków 2003.

3. Misala J., *Współczesne teorie wymiany międzynarodowej i zagranicznej polityki ekonomicznej*, SGH, Warszawa 2001.
4. Misala J., *Zaangażowanie kapitału zagranicznego w gospodarkę polską w okresie 1976–1995*, [w:] *Kapitał zagraniczny w prywatyzacji*, red. M. Jarosz, Instytut Studiów Politycznych PAN, Warszawa 1996.
5. Pilarska Cz., *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne a transfer technologii*, [w:] *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne w Polsce*, red. W. Karaszewski, Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń 2003.
6. www.nbp.pl.
7. www.paiz.gov.pl.
8. www.polityka.pl.
9. www.stat.gov.pl.
10. Zysk W., *Wybrane konkluzje IX Światowego Raportu Inwestycyjnego UNCTAD „World Investment Report 1999”*, [w:] *Handel zagraniczny. Metody, problemy, tendencje*, materiały konferencyjne, red. K. Budzowski, S. Wydymus, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1999.

Summary

In the article they made analysis (2004–2007) of participation of the sale abroad carried out by companies with the foreign capital (investments in the FDI form) from the list of 100 largest exporters in the whole of the Polish export. In spite of consolidating of Polish currency the examined participation systematically grows together with the rise in the volume of the Polish export after the accession of our country to the EU.



Robert Jakimowicz

Rozwój stosunków gospodarczych między Japonią i ASEAN-em na przełomie XX i XXI wieku

Gospodarki krajów Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej dynamicznie rozwijają się przez ostatnie cztery dekady. Wyrazem tego procesu jest wzrost handlu międzynarodowego i zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Ostatnio rządy tego regionu wychodzą z politycznymi inicjatywami dotyczącymi formalnej integracji gospodarczej przez zawieranie porozumień o wolnym handlu zarówno na płaszczyźnie bilateralnej, jak i multilateralnej. Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej wyłania się w tej działalności jako centrum integracyjne¹. W 2005 roku kraje ASEAN zamieszkiwało razem 500 mln ludzi przy łącznym PKB 861 mld USD². Niewątpliwie istotną rolę

¹ Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (*Association of South East Asian Nations* – ASEAN) zostało założone w 1967 roku przez Indonezję, Malezję, Filipiny, Singapur i Tajlandię. W kolejnych latach do ASEAN-u dołączyło kilka państw: w 1984 roku sułtanat Brunei, w 1995 roku Wietnam, w 1997 roku Laos i Birma (obecny Myanmar), w 1999 roku Kambodża. Z końcem ostatniej dekady XX wieku ASEAN objął swoim zasięgiem wszystkie 10 krajów Azji Południowo-Wschodniej. Główny cel Stowarzyszenia sprowadza się do pobudzania współpracy politycznej, gospodarczej i społecznej między jej krajami członkowskimi. Zob. J. Palmowski, *Słownik najnowszej historii świata 1900–2007*, RZECZPOSPOLITA, Wydawnictwo Prószyński i Spółka, Warszawa 2008, t. 5, s. 125.

² *Gross Domestic Product*, <http://www.asean.or.jp/general/statistics/statistics06/pdf/1-5-1.pdf> (16.06.2008).

w przebiegających procesach gospodarczych w tym regionie odgrywa Japonia (PKB 2 224 mld USD)³, drugie mocarstwo gospodarcze świata. Nie jest zatem obojętne, jakie są relacje zachodzące między Japonią i Stowarzyszeniem i jaki jest ich wpływ na wspomniane procesy. Stosunki między obu stronami w sferze gospodarczej ulegały zmianom, tak jak ich wzajemne postrzeganie.

Azja Południowo-Wschodnia znana była Japończykom od wieków jako Nanyo – Morze Południowe, znana ze swych bogactw naturalnych i względnie rozwiniętych obszarów, co było powodem szerokiego napływu japońskich kupców i siły roboczej (głównie kobiet) w epoce Meiji⁴. Jednak w XX wieku Cesarstwo Japonii, które było spóźnione w procesie kolonializmu, szukało konsekwentnie wejścia do systemu międzynarodowego przez serię wojen i okupację obcych terytoriów, takich jak Tajwan, Korea, Mandżuria i duża część Azji Południowo-Wschodniej. Ówczesne elity polityczne Japonii wierzyły w ideę realizacji tzw. Wielkiej Wschodnio-Azjatyckiej Strefy Wspólnego Dobrobytu⁵. W okresie realizacji tej idei, Azja Południowo-Wschodnia była przez Japonię skolonizowana, a jej bogactwa naturalne rabunkowo eksploatowane. Charakter wzajemnych stosunków w okresie powojennym między Japonią a krajami tego regionu był zasadniczo odmienny, tzn. pokojowy. Wśród niektórych krajów ASEAN rosła jednak obawa i opór wobec gospodarczej dominacji Japonii, co zaowocowało m.in. bojkotem japońskich towarów w Tajlandii w 1972 roku i późniejszą krytyką w Malezji japońskiej produkcji i eksportu syntetycznej gumy⁶. Premier Kakuei Tanaka próbował złagodzić tę krytykę, jednak kryzys energetyczny z 1973 roku zmusił Japonię do prowadzenia bardziej agresywnej polityki surowcowej, co wywołało krajach ASEAN bezprecedensowe demonstracje antyjapońskie. Ostatecznie, w marcu 1977 roku,

³ *Ibidem*.

⁴ Sueo Sudo, *Evolutiona of ASEAN – Japan Relations*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore 2005, s. 1.

⁵ Bliżej na temat agresywnej polityki zagranicznej Cesarstwa Japonii, zob.: J. Tubielewicz, *Historia Japonii*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1984, s. 396–423; E. Pałasz-Rutkowska, K. Starecka, *Japonia*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2004, s. 61–92, 127–190.

⁶ Sueo Sudo, *Evolutiona of ASEAN – Japan Relations*, *op. cit.*, s. 7.

doszło do przełomu w stosunkach między Japonią i ASEAN, ponieważ na odbywającym się szczycie między obu stronami powołano Forum ASEAN – Japonia. Ówczesny premier Japonii Takeo Fukuda przedstawił na szczycie główne założenia polityki jego kraju wobec ASEAN, które zostały nazwane później doktryną Fukudy (obowiązującej w latach 1977–1986). Celem inauguracyjnego forum było sformułowanie decyzji dotyczących obszarów współpracy pomiędzy ASEAN i Japonią; przeglądu i monitorowania postępu takiej współpracy i zalecenia środków, które będą rozwijać współpracę. W sumie na kolejnych spotkaniach Forum ASEAN – Japonia, kraje Azji Południowo-Wschodniej domagały się od Japonii otwarcia jej rynku i bardziej hojnej pomocy i transferu technologii. Z reguły odpowiedź Japonii była niezadowolająca. W takiej sytuacji m.in. na ósmym Forum ASEAN – Japonia (lipiec 1986 r.) ASEAN ponownie podkreślił m.in. problem dostępu rynku japońskiego dla eksportowanych towarów z ASEAN i domagał się obniżenia taryf celnych, barier pozataryfowych oraz poszerzenia japońskich kwot importowych dla produktów pochodzących z krajów ASEAN⁷.

Kolejnym elementem instytucjonalizacji wzajemnych stosunków stały się regularne Spotkania Ministrów Spraw Zagranicznych ASEAN – Japonia, które zostały zainicjowane w 1978 roku. W ich ramach Japonia wykazywała zainteresowanie aktywnym udziałem gospodarczym i finansowym w odbudowie powojennych gospodarek Indochin⁸.

Od 1979 roku odbywają się Spotkania Ministrów Gospodarki ASEAN – Japonia, które są jednym z najważniejszych elementów procesu instytucjonalizacji obustronnej współpracy⁹. Jednak i na tym forum do

⁷ *Ibidem*, s. 12–13.

⁸ *Ibidem*, s. 14.

⁹ W omawianym okresie Japonia uczestniczyła w serii spotkań konsultacyjnych z ASEAN, które obejmują: Regionalne Forum ASEAN – ASEAN Regional Forum (ARF); Konferencje Postministerialne 10 + 1 i 10 + 10 – Post Ministerial Conferences (PMC) 10 + 1 and 10 + 10; Konsultacje Ministrów Gospodarczych-Gospodarki, Handlu i Przemysłu ASEAN – ASEAN Economic Ministers-Minister of Economy, Trade and Industry (AEM-METI) Consultations; Forum ASEAN – Japonia – ASEAN – Japan Forum; Konsultacje Wysokich Rangą Urzędników Gospodarczych – Ministerstwa Gospodarki, Handlu i Przemysłu ASEAN – ASEAN Senior Economic Officials-Ministry of Economy, Trade and Industry (SEOM-METI) Consultations; Spotkania

początku lat 90. oczekiwania ASEAN nie spotkały się ze zrozumieniem Japonii, która była bardziej zainteresowana umacnianiem stosunków ze Stanami Zjednoczonymi. ASEAN domagał się większego zrównoważenia i zmiany struktury handlu, poprawy środków otwierających rynek, lepszego dostępu na rynek japoński towarów ASEAN, szczególnie dla produktów i półproduktów przemysłowych, zajęcia się kwestiami rynku artykułów spożywczych, pogarszającą się tendencją przepływu inwestycyjnego z Japonii do ASEAN, czy konieczności transferu technologii, badań i rozwoju¹⁰.

Niemniej jednak pogorszenie sytuacji ekonomicznej w połowie lat 80. spowodowało zmianę postrzegania przez przemysł japoński regionu Azji i Pacyfiku, w tym krajów ASEAN, jako rozszerzenie swojego rodzimego zaplecza. Aprecjacja jena doprowadziła bowiem do gwałtownego spadku konkurencyjności większości japońskich branż eksportowych¹¹. Japonia zaczęła promować nowy podział pracy wewnątrz regionu oparty na poziomie technologicznym każdego kraju zamiast na jego zasobach bogactw naturalnych. Celem było przywództwo innowacyjne w regionie¹². Zgodnie z nim został opracowany przez Ministerstwo Handlu Zagranicznego i Przemysłu (*Ministry of International Trade and Industry* – MITI) plan nowego azjatyckiego rozwoju przemysłowego (*New Asian Industrial Development* – New Aid), który stał się podstawą koordynacji japońskiej pomocy gospodarczej, inwestycji bezpośrednich i handlu skierowanych do krajów regionu Azji i Pacyfiku, w tym krajów ASEAN.

Wspólnego Komitetu Planowania – Joint Planning Committee (JPC) Meeting; Rada Gospodarcza ASEAN – Japonia – ASEAN – Japan Economic Council (AJEC); i Spotkania ASEAN-sko-Japońskich Biznesmenów – ASEAN-Japanese Businessmen's Meeting (AJBM). W prowadzeniu i utrzymywaniu kontaktów między obu stronami pomaga także Komitet ASEAN-Tokyo – ASEAN-Tokyo Committee. Zob.: *Report on the joint study on the ASEAN-Japan closer economic partnership*, ASEAN-Japan Closer Economic Partnership Expert Group (AJCEPEG), <http://www.aseansec.org/1452.html> (15.06.2008).

¹⁰ Sueo Sudo, *Evolution of ASEAN – Japan Relations*, *op. cit.*, s. 15.

¹¹ B. Drelich-Skulska, *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002, s. 210.

¹² *Ibidem*.

W międzyczasie doszło do wstrząsów politycznych na Filipinach, które skończyły się ucieczką prezydenta Ferdynanda Marcosa na Hawaje w 1986 roku, gdzie zmarł w 1989 roku. Wydarzenia te miały niekorzystny wpływ na funkcjonowanie regionalnego mechanizmu ASEAN, który potrzebował coraz bardziej konkretnych bodźców dla dalszego rozwoju, Japonia zaś była jedynym państwem azjatyckim, które mogło realnie wspomóc ten rozwój.

Na trzecim szczycie ASEAN-u, premier Noboru Takeshita, który zainicjował drugą fazę we wzajemnych stosunkach (1987–1996) wyliczył trzy podstawowe kierunki polityki Japonii wobec ASEAN:

- umacnianie prężności gospodarczej ASEAN,
- promowanie polityki koordynacji pomiędzy Japonią i ASEAN-em,
- promowanie wymiany kulturalnej.

Konkretnym wyrazem wizyty premiera Takeshity w sferze gospodarczej było sformalizowanie Funduszu Rozwoju ASEAN – Japonia, którego wartość w pierwszej fazie finansowania programu recyklingu przekraczała ponad 2 mld USD. Miał on pobudzić gospodarki krajów ASEAN¹³. Fundusz Takeshity tym różnił się od wcześniejszego Funduszu Fukudy, że był przeznaczony na pomoc małym i średniej wielkości przedsiębiorstwom prywatnym zorientowanym na eksport, podczas gdy ten drugi był skierowany jedynie na projekty rządowe dużej skali. Efektem tego było przyjęcie planu BBC (*Brand-to-Brand Complementation* – standaryzacji marek), który inicjował i mocno wspierał japońskie firmy prywatne. Plan BBC okazał się jedną z najlepszych form współpracy przemysłowej¹⁴.

Kolejni premierzy japońscy odwiedzali region ASEAN i podkreślali kontynuowanie wysiłków w zwiększeniu otwartości gospodarek Azji i Pacyfiku w celu promowania dynamicznego rozwoju gospodarczego w regionie oraz zacieśnianie współpracy Japonii z ASEAN-em w celu budowy pokoju i dobrobytu w Indochinach. Miało temu służyć nakreślenie wszechstronnej strategii rozwoju¹⁵. W rezultacie stosunki między Japonią i ASEAN-em zostały umocnione podczas drugiej fazy Takeshity w trzech obszarach: rozwiązywania konfliktu kambodżańskiego,

¹³ Sueo Sudo, *Evolution of ASEAN – Japan Relations*, *op. cit.*, s. 22.

¹⁴ *Ibidem*.

¹⁵ *Ibidem*, s. 25.

Myanmaru (Birmy) i Grupy Gospodarczej Azji Wschodniej (EAEC – *East Asia Economic Caucus*).

W kwestii rozwiązania konfliktu kambodżańskiego, zgodnie z porozumieniem paryskim, Japonia została zobowiązana do zwołania międzynarodowej konferencji na temat rozwoju Indochin i wysłania japońskiego personelu do Kambodży jako części operacji utrzymania pokoju przez NZ (*peace-keeping operation* – PKO). Z obu zobowiązań Japonia wywiązała się, powiększając tym samym swoją rolę w kierowaniu rozwojem gospodarczym państw indochińskich¹⁶.

Rząd japoński zaoferował władzom Myanmaru Oficjalną Pomoc Rozwojową (*Official Development Assistance* – ODA). Wyniosła ona 70% całkowitej pomocy zagranicznej dla Myanmaru. ODA została jednak zawieszona po wojskowym zamachu stanu i stłumieniu ruchu demokratycznego przez nowe władze we wrześniu 1988 roku. Japonia jednak szybko wznowiła ograniczoną pomoc dla tego kraju, a od 1995 roku zniósła część ograniczeń i zwiększyła pomoc humanitarną¹⁷.

Trzeci obszar związany z ideą malezyjskiego premiera Mohamada bin Mahathira Grupy Gospodarczej Azji Wschodniej (EAEC – *East Asia Economic Caucus*), w trakcie fazy Takeshity (1987–1996), nie został ostatecznie wypełniony konkretną treścią. Japonia wykazywała daleko idącą ostrożność wobec poparcia powstania i ewentualnego członkostwa w tej *Grupie*. Ostrożność ta wynikała z negatywnego stanowiska Stanów Zjednoczonych wobec realizacji tej idei. Propozycja EAEC została złożona przez kraje Azji Południowo-Wschodniej Japonii w grudniu 1990 roku. Zgodnie z nią tylko Japonia miała podjąć się roli lidera tego ugrupowania¹⁸, ponieważ była jednym z najważniejszych graczy w sferach międzynarodowego handlu i inwestycji. To zaś pomogłoby krajom ASEAN w pełni zintegrować się z globalnym rynkiem gospodarczym. Negatywne stanowisko Tokio wobec propozycji zostało wyrażone m.in. na trzecim spotkaniu Forum Współpracy Gospodarczej Azji i Pacyfiku (APEC – *Asia Pacific Economic Cooperation*) w Seulu. Strona japońska podkreśliła niebezpieczeństwo tzw. „zamkniętego”

¹⁶ *Ibidem*, s. 27–28.

¹⁷ *Ibidem*, s. 27–29.

¹⁸ Fumitaka Furtoka, *Malaysia–Japan relations under the Mahathir administration*, „Asian Survey” 2007, No. 3, s. 506.

regionalizmu, który miała reprezentować Grupa Gospodarcza Azji Wschodniej¹⁹.

Od 1997 roku zaczęto realizować trzecią fazę współpracy między Japonią i ASEAN, nazwaną fazą Hashimoto. Jej początek zbiegł się z trzema głównymi problemami nurtującymi ASEAN. Pierwszym stał się kryzys finansowy, który wybuchł w Tajlandii i ogarnął Wschodnią i Południowo-Wschodnią Azję, pogłębiając również kryzys finansowy w samej Japonii, trwający od pęknięcia tzw. gospodarki bańki mydlanej (*babaru keizai*) w 1992 roku²⁰. Drugim problemem była polityczna niestabilność. W 1998 roku nagle upadł reżim prezydenta Indonezji Mohamada Hadzi Suharto. Trzecim problemem była wzrastająca luka gospodarcza w ASEAN w wyniku jego poszerzenia w latach 90. XX wieku o Wietnam, Laos, Birmę i Kambodżę. W odpowiedzi na potrzeby ASEAN premier Hashimoto w grudniu 1997 roku na Szczycie ASEAN – Japonia w Malezji, przedstawił podstawowe założenia polityki Japonii wobec Stowarzyszenia. Po pierwsze, Japonia miała współpracować z ASEAN w kierunku stabilizacji walut azjatyckich i rynków finansowych. Po drugie, będzie pomagać ASEAN w osiągnięciu stabilnego i długotrwałego rozwoju przez strukturalne reformy gospodarcze. Aby osiągnąć te ambitne zadania, obie strony zdecydowały się na rozwijanie rozszerzonego partnerstwa²¹. W sumie pogarszanie się warunków gospodarczych zmusiło Japonię i ASEAN do dalszej konsolidacji polityk regionalnych.

Późniejszy premier Keizo Obuchi zaproponował Stowarzyszeniu m.in. wprowadzenie w życie planu Miyazawy wartości 30 mld USD i specjalne pożyczki jenowe w całkowitej wysokości 600 mld jenów, rozpoczęcie lokalnych szkoleń 10 000 osób w Azji oraz przeprowadza-

¹⁹ Sueo Sudo, *Evolution of ASEAN – Japan Relations*, *op. cit.*, s. 31.

²⁰ Okres gospodarki bańki mydlanej trwał w latach 1986–1991. Na temat kryzysu finansowego Japonii w latach 90. XX wieku, zob.: J. Młodawska, *Instytucjonalne uwarunkowania kryzysu w Japonii państwo – banki – biznes*, [w:] *Współczesna Japonia. Mocarstwo na rozdrożu*, red. E. Potocka i M. Pietrasiak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004, s. 58–68; J. Grabowski, *Japonia*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000, s. 185–200; J. Kaja, *Eseje o japońskiej ekonomii i gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 1996, s. 33–37.

²¹ Sueo Sudo, *Evolution of ASEAN – Japan Relations*, *op. cit.*, s. 36–37.

nie konferencji konsultacyjnej w celu omawiania i tworzenia zaleceń dla współpracy Japonia – ASEAN, których celem było przezwyciężenie azjatyckiego kryzysu walutowego. Propozycje te były możliwe dzięki ustaleniom między premierem Obuchi i prezydentem Billem Clintonem we wrześniu 1998 roku, zgodnie z którymi Japonia miała ponosić główną odpowiedzialność za Azję, natomiast Stany Zjednoczone za Amerykę Łacińską²². Ustalenia między obu liderami otwały możliwość odgrywania aktywnej roli przez Japonię w Azji Wschodniej i Południowo-Wschodniej, bez obaw związanych z negatywnymi reakcjami USA.

Poza realizacją wcześniejszych obietnic premier Obuchi przedstawił w styczniu 2000 roku konkretne plany dotyczące rozwoju zasobów ludzkich i likwidowania rozbieżności wśród krajów ASEAN, co miało wyrażać się w aktywnym popieraniu wewnętrznych reform podejmowanych przez Kambodżę i Laos²³.

Niemniej jednak możliwość odgrywania aktywnej roli Japonii w regionie była ograniczona. Kiedy wybuchł kryzys w 1997 roku, Japonia wystąpiła z propozycją stworzenia Azjatyckiego Funduszu Walutowego (AMF – Asian Monetary Fund). Chociaż kraje Azji Wschodniej poparły tę propozycję, reakcja Stanów Zjednoczonych i Chińskiej Republiki Ludowej była negatywna²⁴. Sprzeciw Waszyngtonu wobec idei AMF wypływał z obawy, że może być on bezpośrednim wyzwaniem dla Międzynarodowego Funduszu Walutowego. Konkretnie obawa ta wiązała się z ewentualnym powstaniem bloku jenowego. Niepokój Amerykanów był częściowo uzasadniony, gdyż już na początku lat 90. w eksporcie japońskim jen został użyty w 52%, natomiast w imporcie w 30%, podczas gdy 45% eksportu i 67% importu rozliczano w USD. Tymczasem Amerykanie argumentowali swój sprzeciw tym, że niezależny fundusz regionalny powołany w celu międzynarodowego

²² *Ibidem*.

²³ *Ibidem*, s. 38.

²⁴ Ippei Yamazawa, *Japan – ASEAN comprehensive economic partnership: a Japanese perspective*, [w:] *Toward ASEAN – Japan comprehensive economic partnership*, edited by Ippei Yamazawa, Daisuke Hiratsuka, Institute of Developing Economics Japan External Trade Organization, Tokyo 2003, s. 18.

dofinansowania nie będzie zawierał wystarczająco rygorystycznych warunków²⁵.

Z powodu amerykańskiego sprzeciwu kraje Azji i Pacyfiku w trakcie finansowego spotkania w Manili w listopadzie 1997 roku zawarły porozumienie na czas kryzysu w czterech obszarach współdziałania:

- mechanizmu dla regionalnego nadzoru gospodarczego uzupełniającego globalną rolę MFW,
- zwiększenia współpracy gospodarczej i technicznej we wzmacnianiu krajowych systemów finansowych i mechanizmów nadzorujących,
- środków do podniesienia umiejętności MFW reagowania na kryzysy finansowe,
- wspólnego finansowania mającego być uzupełnieniem zasobów MFW²⁶.

Tymczasem, w 2000 roku plan Miyazawy, zwany także Nową Inicjatywą Miyazawy, został rozszerzony o porozumienia dotyczące wymiany walut, nazwane Inicjatywą Chiang Mai. Porozumienia te zostały zawarte na majowym Spotkaniu Ministrów Finansów ASEAN, Japonii, Chin i Korei Południowej. Miały one służyć umacnianiu wschodnioazjatyckiej współpracy finansowej, zapobiegać spekulacyjnym atakom finansowym oraz miały być uzupełnieniem istniejących udogodnień międzynarodowych przewidzianych przez MFW. Ponadto celem bilateralnych porozumień miało być dostarczenie krótkoterminowej pomocy finansowej dla kraju w przypadku utrzymania w równowadze płatności lub krótkoterminowego wsparcia płynności środków. Założenia porozumień zostały wprowadzone w życie w listopadzie 2000 roku, pozwalając bankom członkowskim na wymianę ich lokalnych walut na główne waluty międzynarodowe przez okres do sześciu miesięcy i udzielenie dwukrotności zadeklarowanych sum zgodnie z projektem. Dzięki temu Japonia i ASEAN rozpoczęły proces stopniowego rozwijania samopomocy regionalnej²⁷.

Do 2002 roku z 30 mld wsparcia w ramach Nowej Inicjatywy Miyazawy wykorzystano 21 mld USD. Fundusze te trafiły do Male-

²⁵ Sueo Sudo, *Evolution of ASEAN–Japan Relations*, *op. cit.*, s. 40, 43.

²⁶ *Ibidem*, s. 43–44.

²⁷ *Ibidem*, s. 46–47.

zji, Wietnamu i Myanmaru, gdzie żadne programy MFW nie były realizowane²⁸.

W tym samym roku dochodzi do dwóch ważnych wydarzeń. Pierwszym było podpisanie w styczniu na Szczycie ASEAN – Japonia Wspólnej Deklaracji dotyczącej Wszechstronnego Partnerstwa Gospodarczego²⁹. Jej główne cele były następujące:

- umocnienie gospodarczej integracji pomiędzy Japonią i ASEAN przez stworzenie Wszechstronnej Współpracy Gospodarczej,
- podniesienie konkurencyjności Japonii i ASEAN na rynku światowym przez wzmocnienie partnerstwa i powiązań,
- stopniowe liberalizowanie i ułatwianie handlu towarami i usługami, jak również tworzenie przejrzystego i liberalnego reżimu inwestycyjnego,
- badanie nowych dziedzin i rozwijanie odpowiednich środków dla dalszej współpracy i integracji gospodarczej,
- ułatwianie większej efektywności integracji gospodarczej nowszych członków ASEAN i przerzucanie mostów nad różnicą rozwojową wśród członków ASEAN³⁰.

Drugim było podpisanie między Japonią i Singapurem porozumienia Partnerstwo Gospodarcze na Nowy Wiek, którego założeniem była promocja swobodniejszego transgranicznego przepływu dóbr, ludzi, usług, kapitału i informacji³¹.

W grudniu 2003 roku japoński premier Junichiro Koizumi zorganizował pierwsze spotkanie na szczycie Japonia – ASEAN poza Azją Południowo-Wschodnią, które odbyło się w Tokio. Na szczycie zostały przyjęte dwa dokumenty: Tokijska Deklaracja na rzecz Dynamicznego i Trwałego Partnerstwa Japonia – ASEAN w Nowym Millenium oraz Plan Działania. Drugi dokument przedstawiał szeroko zakrojone ramy przyszłych stosunków na polach gospodarki i finansów, polityki i bezpieczeństwa, jak również wymiany i współpracy kulturalnej. Wśród konkretnych inicjatyw zawartych w Planie Działania znalazło się zob-

²⁸ *Ibidem*.

²⁹ Ippei Yamazawa, *Japan – ASEAN comprehensive economic, op. cit.*, s. 3.

³⁰ Sueo Sudo, *Evolution of ASEAN – Japan Relations, op. cit.*, s. 48.

³¹ *Ibidem*, s. 49.

wiązanie Japonii do wsparcia finansowego w wysokości 1,5 mld USD dla projektu Rozwoju Regionu Mekong w ciągu trzech lat³².

W omawianym okresie rozwój stosunków między obu stronami odbywa się na płaszczyźnie ASEAN + 3 (Japonia, Chiny, Korea Południowa), która wyłoniła się w grudniu 1997 roku. Jej powstanie było związane z walką z azjatyckim kryzysem finansowym, ponieważ ASEAN i APEC nie mogły się z nim uporać. Liczono zatem na Azję Wschodnią³³.

Pogłębianie instytucjonalizacji współpracy na wielu płaszczyznach między Japonią i ASEAN-em przyniosło wymierne korzyści dla obu stron. Dowodzi tego m.in. wzrost wartości obrotów handlowych oraz kontynuowanie przez Japonię inwestycji i Oficjalnej Pomocy Rozwojowej dla krajów ASEAN.

Jak wynika z danych z tabeli 1, ogólna wartość wzajemnych obrotów w 1990 roku wyniosła 63 380 mln USD, w dziesięć lat później w 2000 roku – 128 380 mln USD, by w 2006 roku osiągnąć wartość 156 632 mln USD. Wartość obrotów handlowych od 1990 roku do 2006 roku wzrosła zatem prawie 2,5-krotnie. W tym czasie wartość obrotów handlowych japońsko-amerykańskich wyniosła 143 963 mln USD (1990), 216 523 mln USD (2000) i 216 559 mln USD (2006). Z kolei wartość obrotów japońsko-chińskich kształtowała się na poziomie 18 202 mln USD (1990), 85 512 mln USD (2000) i 216 233 mln USD, ustępując japońsko-amerykańskim jedynie o 326 mln USD³⁴. O ile zatem w 1990 roku wartość obrotów handlowych między Japonią i ASEAN-em była prawie 2,3 razy mniejsza od japońsko-amerykańskich, a 3,2 razy większa od japońsko-chińskich, to w 2006 roku była mniejsza prawie 1,4 raza od japońsko-amerykańskich i mniejsza

³² *Japan – ASEAN relations overview*, <http://www.mofa.go.jp/region/asiapaci/asean/relations/overview.html> (11.06.2008).

³³ Mamy również: ASEN+6, które obejmuje ASEAN+3 i trzy kraje – Australię, Indie i Nową Zelandię; ASEAN-6 – obejmuje Brunei, Indonezję, Malezję, Filipiny, Singapur i Tajlandię; ASEAN-10 – obejmuje ASEAN-6 plus Kambodżę, Laos, Myanmar i Wietnam. Zob. Masahiro Kawai, Ganeshan Wignaraja, *ASEAN+3 or ASEAN+6: which way forward?* ADB Institute Discussion, Tokyo 2007, Paper No. 77, s. 48.

³⁴ Zob.: *Direction of Trade Statistics Yearbook*, International Monetary Found, Washington 1997 (s. 270, 271), 2007 (s. 271–272).

tyle samo od japońsko-chińskich. Z powyższego wyraźnie wynika, że dynamika w japońsko-amerykańskich stosunkach handlowych drastycznie się zmniejszyła, podczas gdy w stosunkach Japonia – ASEAN wzrosła, ustępując jednak większej dynamice na rzecz powiązań japońsko-chińskich. Niewątpliwie do dalszego wzrostu dynamiki wzajemnych obrotów przyczyni się planowane Porozumienie o Wolnym Handlu ASEAN – Japonia³⁵.

Problemem Japonii w rozmowach na temat Stref Wolnego Handlu z krajami wschodnioazjatyckimi pozostaje kwestia rolna. Japonia jest bardzo ostrożna w adaptowaniu efektywnych środków do otwarcia swojego rynku wewnętrznego, co skutkuje powolnym postępem w rozmowach na temat Strefy Wolnego Handlu Japonia – ASEAN (Japan – ASEAN Free Trade Area – JAFTA)³⁶. Z drugiej strony spowalnia to dynamikę wzajemnych obrotów handlowych. Odkąd Porozumienie o Partnerstwie Gospodarczym (*Economic Partnership Agreement* – EPA) jest dużo szersze w swym zakresie, Japonia woli wybrać EPA niż porozumienie o Strefie Wolnego Handlu, ponieważ obejmuje ono takie pola jak inwestycje, usługi, handel, wolny przepływ osób i kapitału na rynku, w których Japonia cieszy się przewagą. W procesie zawierania EPA, Japonia znajduje się w uprzywilejowanej pozycji, wykorzystując swoją przewagę w funduszach, technologii i krajowym rynku dla promowania gospodarczego uzdrowienia w kierunku prosperity i unikania kwestii związanych z rolnictwem, które towarzyszą Strefie Wolnego Handlu³⁷.

Co się tyczy japońskich inwestycji w ASEAN, ich trend jest odwrotny niż w przypadku wartości obrotów handlowych. Pomimo, że Japonia dokonała znaczących inwestycji w ASEAN, szacowanych na poziomie 18,4% wszystkich bezpośrednich inwestycji w ASEAN w roku 2001, to w latach 90. XX wieku ich udział w całości globalnych inwestycji w ASEAN spadł z około 28% w 1991 roku³⁸. Później, w 2004

³⁵ Masahiro Kawai, Ganeshan Wignaraja, *ASEAN+3 or ASEAN+6: which way, op. cit.*, s. 15.

³⁶ Jiang Yuechun, *Japan's policy for East Asian economic cooperation: new changes and prospects*, „China International Studies” Fall 2007, nr 8, s. 146.

³⁷ *Ibidem*.

³⁸ *Report on the joint study on the ASEAN – Japan closer economic...*, <http://www.asean-sec.org/1452.html> (15.06.2008).

Tabela 1. Obroty handlowe między Japonią i krajami ASEAN w latach 1990–2006 w mln USD (autor uwzględnił także wartość obrotów handlowych z tymi krajami, które nie były od początku lat 90. państwami członkowskimi ASEAN)

A w 1990–1998

Lata	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Brunei	1364	1630	1515	1543	1321	1473	1528	1556	1090
Filipiny	4659	5009	5823	7266	8564	10 595	12 908	13 708	11 682
Indonezja	17 796	18 401	17 821	18 582	20 557	24 168	24 282	24 795	15 123
Laos	25	25	40	49	65	67	73	50	457
Kambodża	8	12	238	136	74	84	63	71	61
Malezja	10 940	14 197	14 684	17 366	20 565	27 347	27 101	25 896	18 014
Myanmar	143	132	143	171	144	252	357	310	276
Singapur	14 320	15 645	16 075	20 291	24 250	29 852	28 132	26 139	19 497
Tajlandia	13 314	14 704	16 334	18 843	22 881	29 849	28 431	24 183	17 517
Wietnam	811	880	1322	1714	1994	2638	3149	3460	3081

B w 1999–2006

Lata	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Brunei	1105	1105	1105	1105	1105	1105	1105	1105
Filipiny	14 091	14 091	14 091	14 091	14 091	14 091	14 091	14 091
Indonezja	17 526	17 526	17 526	17 526	17 526	17 526	17 526	17 526
Laos	37	37	37	37	37	37	37	37
Kambodża	85	85	85	85	85	85	85	85
Malezja	22 096	22 096	22 096	22 096	22 096	22 096	22 096	22 096
Myanmar	287	287	287	287	287	287	287	287
Singapur	21 787	21 787	21 787	21 787	21 787	21 787	21 787	21 787
Tajlandia	20 234	20 234	20 234	20 234	20 234	20 234	20 234	20 234
Wietnam	3613	3613	3613	3613	3613	3613	3613	3613

Źródło: opracowano na podstawie *Direction of Trade Statistics Yearbook*, International Monetary Fund, Washington 1997 (s. 271), 2002 (s. 279), 2007 (s. 271).

roku obniżył się do 11,6%, wynosząc 2538 mln USD³⁹. Tymczasem udział Japońskiej Oficjalnej Pomocy Rozwojowej w całości pomocy rozwojowej dla ASEAN przedstawiał się zdecydowanie lepiej. Na przykład w 2005 roku stanowił on 44,8% (1 mld 966 mln USD)⁴⁰.

Powyższa krótka egemplifikacja stosunków gospodarczych między Japonią i ASEAN-em nasuwa kilka refleksji. Po pierwsze, dynamika stosunków gospodarczych pomiędzy obu stronami uzależniona jest w mniejszym lub większym stopniu od stanowiska Stanów Zjednoczonych. Potwierdzeniem tego jest negatywne stanowisko USA wobec utworzenia Azjatyckiego Funduszu Walutowego, czy obawy Japonii związane z przyjęciem ewentualnego kierownictwa Grupy Gospodarczej Azji Wschodniej. Po drugie, rynek japoński wciąż się broni przed eksportem produktów rolnych z krajów ASEAN, co niewątpliwie będzie przeciągać w czasie finalizację rozmów na temat Strefy Wolnego Handlu Japonia – ASEAN i późniejszego wdrożenia jej w życie. Japonia, jak podkreślono, woli zawierać Porozumienia o Partnerstwie Gospodarczym. Potwierdzeniem tego podejścia jest podpisanie przez Japonię 28 marca 2008 roku Porozumienia na temat Wszechstronnego Partnerstwa Gospodarczego z krajami ASEAN⁴¹. Po trzecie, kryzys finansowy, który wybuchł w Japonii i później w Tajlandii, rozlewając się potem na cały region, stał się bodźcem dla rządu japońskiego w zacieśnianiu współpracy gospodarczej z krajami ASEAN w celu jego przezwyciężenia (w ramach ASEAN + 3). Należy także wspomnieć, że rozszerzenie ASEAN o nowe kraje członkowskie w latach 90. XX wieku spowalnia dynamikę rozwoju stosunków gospodarczych. Nie można też nie wspomnieć o rozwoju stosunków gospodarczych między ChRL a krajami ASEAN, które zmuszają Japonię do ich pogłębiania na ko-

³⁹ *Foreign Direct Investment to ASEAN by Country Region (2004) (balance of Payments Basis)*, <http://www.asean.or.jp/general/statistics/statistics06/pdf/4-5-1.pdf> (16.06.2008).

⁴⁰ *ODA Flows to ASEAN Countries and China (2005)*, <http://www.asean.or.jp/general/statistics/statistics07/PDF/1-12.pdf>.

⁴¹ *Statement by Mr. Masabiko Koumura, Minister for Foreign Affairs, on the Completion of the Signing of the Agreement on Comprehensive economic Partnership among Japan and Member States of the Association of Southeast Asian Nations (AJCEP Agreement), April 14, 2008*, http://www.mofa.go.jp/announce/announce/2008/4/1179062_1000.html (15.06.2008).

rzystniejszej dla niego podstawie. Wreszcie pojawia się obawa, że dążenie krajów ASEAN do głębokiej integracji gospodarczej w regionie Azji i Pacyfiku, w której istotną rolę odgrywa Japonia, może spowodować wchłonięcie *Stowarzyszenia*. Jej przesłankę mogą stanowić ASEAN+3, ASEAN+6 czy ASEAN+10. Niemniej jednak podążanie ASEAN w kierunku wewnętrznej integracji i jednocześnie aktywnego uczestnictwa w procesach globalizacji będzie przynosić dla niego wymierne korzyści bez obawy ewentualnego wchłonięcia czy rozpadu.

Bibliografia

1. *Direction of Trade Statistics Yearbook*, International Monetary Found, Washington 1997, 2007.
2. Drelich-Skulska B., *Ewolucja zagranicznej polityki ekonomicznej Japonii u progu XXI wieku*, Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2002.
3. *Foreign Direct Investment to ASEAN by Country Region (2004) (balance of Paymenst Basis)*, <http://www.asean.or.jp/general/statistics/statistics06/pdf/4-5-1.pdf> (16.06.2008).
4. Fumitaka Furtoka, *Malaysia-Japan relations dunder the Mahathir administration*, „Asian Survey” 2007, No. 3.
5. Grabowski J., *Japonia*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa 2000.
6. *Gross Demestic Product*, <http://www.asean.or.jp/general/statistics/statistics06/pdf/1-5-1.pdf> (16.06.2008).
7. Ippei Yamazawa, *Japan-ASEAN comprehensive economic partnership: a Japanese perspective*, [w:] *Toward ASEAN – Japan comprehensive economic partnership*, edited by Ippei Yamazawa, Daisuke Hiratsuka, Institute of Developing Economics Japan External Trade Organization, Tokyo 2003.
8. *Japan – ASEAN relations overview*, <http://www.mofa.go.jp/region/asia-paci/asean/relations/overview.html> (11.06.2008).
9. Jiang Yuechun, *Japan's policy for East Asian economic cooperation: new changes and prospects*, „China International Studies” Fall 2007, No 8.
10. Kaja J., *Eseje o japońskiej ekonomii i gospodarce*, Wydawnictwo Naukowe Semper, Warszawa 1996.
11. Masahiro Kawai, Ganeshan Wignaraja, *ASEAN+3 or ASEAN+6: which way forward?* ADB Institute Discussion, Tokyo 2007, Paper No. 77.

12. Młodawska J., *Instytucjonalne uwarunkowania kryzysu w Japonii państwo – banki – biznes*, [w:] *Współczesna Japonia. Mocarstwo na rozdrożu*, pod red. E. Potockiej i M. Pietrasiak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2004.
13. *ODA Flows to ASEAN Countries and China (2005)*, <http://www.asean.or.jp/general/statistics/statistics07/PDF/1-12.pdf>.
14. Palmowski J., *Słownik najnowszej historii świata 1900–2007*, RZECZPOSPOLITA, Wydawnictwo Prószyński i Sówka, Warszawa 2008, t. 5.
15. Pałasz-Rutkowska E., Starecka K., *Japonia*, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2004.
16. *Report on the joint study on the ASEAN-Japan closer economic partnership*, ASEAN-Japan Closer Economic Partnership Expert Group (AJCEPEG), <http://www.aseansec.org/1452.html> (15.06.2008).
17. *Statement by Mr. Masabiko Koumura, Minister for Foreign Affairs, on the Completion of the Signing of the Agreement on Comprehensive economic Partnership among Japan and Member States of the Association of Southeast Asian Nations (AJCEP Agreement), April 14, 2008*, http://www.mofa.go.jp/announce/announce/2008/4/1179062_1000.html (15.06.2008).
18. Sueo Sudo, *Evolution of ASEAN – Japan Relations*, Institute of Southeast Asian Studies, Singapore 2005.
19. Tubielewicz J., *Historia Japonii*, Zakład Narodowy im. Ossolińskich, Wrocław–Warszawa–Kraków–Gdańsk–Łódź 1984.

Summary

The article presents the outline of the development of economic relation between Japan and ASEAN; it discusses the most crucial stages of mutual relations: ASEAN Summit – Japan, the Fukuda Doctrine, Takeshita and Hashimoto stages, ASEAN+3 Summit.

Elżbieta Majchrowska

Przesłanki i warunki przystąpienia Chin do WTO

W najnowszej historii gospodarczej Chin można wyróżnić dwa odrębne okresy: pierwszy – od 1949 roku do drugiej połowy lat 70., którego główne założenia opierały się na zasadach małoefektywnej gospodarki centralnie planowanej, z dominującą rolą rolnictwa (co doprowadziło do niskiej pozycji na świecie), oraz drugi – okres transformacji od roku 1978 do chwili obecnej, określany jako „polityka otwartych drzwi”, związany z przejściem do gospodarki rynkowej.

W 1949 roku w strukturze wytworzonego PKB dominowało rolnictwo, a prawie 90% społeczeństwa zamieszkiwało na wsi. Udział przemysłu kształtował się na poziomie 12%. Straty materialne poniesione podczas II wojny światowej oraz w wyniku walk po jej zakończeniu dodatkowo utrudniały sytuację gospodarczą Chin¹.

Do połowy lat 70. chińska gospodarka funkcjonowała w warunkach tzw. modelu autonomicznego, czyli takiej strategii rozwoju społeczno-gospodarczego, w ramach której decyzje określające kierunki rozwoju gospodarki podejmowane są przy wyłącznym uwzględnieniu czynników wewnętrznych, z pominięciem czynników zewnętrznych, czyli stosunków gospodarczych z zagranicą. Chiny nie włączały się w międzynarodowy podział pracy i nie stosowały odpowiednich narzę-

¹ K. Starzyk, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym Chin*, [w:] *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku; Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Wietnam*, red. K. Starzyk, Semper, Warszawa 2001, s. 33–34.

dzi zagranicznej polityki ekonomicznej. Polityka handlowa miała charakter protekcyjny. Rola importu była marginalna i sprowadzała się do przywozu towarów niezbędnych na rynku wewnętrznym. Eksport miał natomiast równoważyć bilans handlowy przez sprzedaż produkcyjnych nadwyżek².

Przyjęta w 1949 roku strategia rozwoju gospodarczego była przyczyną późniejszego zacofania gospodarczego ChRL. W 1978 roku PKB per capita wynosił 230 USD. Udział przemysłu przetwórczego – głównie ciężkiego – wzrósł do 50% PKB, udział rolnictwa wynosił ok. 27%, a udział sektora usług niewiele ponad 23%. Z przyjętą „samowystarczalnością gospodarki” i funkcjonowaniem w ekonomicznym zamknięciu wiązał się niski poziom obrotów handlowych z zagranicą. Tuż przed wprowadzeniem reform, w 1977 roku, wynosiły one zaledwie 20,6 mld USD, z czego 10,9 mld przypadało na import, a 9,7 mld stanowił eksport. Wynikał z tego poziom obrotów handlu zagranicznego *per capita* na poziomie 20 USD (a eksportu w granicach 10 USD). Również struktura towarowa chińskiego handlu zagranicznego była charakterystyczna dla kraju słabo rozwiniętego (na początku lat 80 udział artykułów rolnych i surowców stanowił ponad 50% eksportu ogółem; pozostała część eksportu to wyroby przemysłowe o niskim stopniu przetworzenia)³. Udział Chin w gospodarce światowej w omawianym okresie wynosił 0,6%, co dawało Chinom słabą, bo 32 pozycję w handlu zagranicznym⁴.

Pod koniec 1978 roku rozpoczął się nowy etap w dziejach Chin. Na trzecim posiedzeniu plenarnym XI Komitetu Centralnego KPCh (Komunistycznej Partii Chin) w grudniu 1978 roku został przyjęty reformatorski program „Czterech Modernizacji”, dotyczący przemysłu, rolnictwa, obrony narodowej oraz nauki i techniki. Co więcej – postano-

² K. Starzyk, *Otwieranie gospodarki Chin – implikacje dla gospodarki światowej*, [w:] *Zagadnienia handlu zagranicznego 1998*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, cz. 2, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1998, s. 85–86.

³ K. Starzyk, *Przemiany gospodarcze ChRL w procesie reform*, [w:] *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978–2000*, red. K. Tomala, ISP PAN, Wydawnictwo Trio, Warszawa 2001, s. 175.

⁴ N. R. Lardy, *China in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington 1994, s. 2.

wiono otworzyć kraj na wpływy zewnętrzne. Głównym założeniem była poprawa gospodarczej pozycji Chin nie tylko poprzez bardziej efektywne wykorzystanie wewnętrznych czynników rozwoju, ale także przez intensywne włączenie Chin do systemu międzynarodowego. Współpraca gospodarcza z zagranicą nabrała bowiem istotnego znaczenia w dążeniu do celów nowej polityki społeczno-ekonomicznej.

„Transformacja gospodarcza tym różni się od reform, że niesie za sobą zmiany systemowe, podczas gdy reformy oznaczają zmiany w obrębie danego systemu”⁵. Reformy są jednak niezbędnym wstępem do transformacji. Transformacja jednak jest także efektem decyzji politycznych. W 1978 roku założono (KC KPCh), że Chiny staną się krajem rozwiniętym już na początku kolejnego stulecia. Cel ten miał zostać osiągnięty głównie poprzez rozwój stosunków gospodarczych z resztą świata⁶.

Ustalenia wspomnianego posiedzenia plenarnego weszły w życie z początkiem 1979 roku. Trzyetapowa strategia projektu transformacji rynkowej Deng Xiaopinga przedstawiała się następująco:

Etap 1: lata 1979–1990; w tym okresie za podstawowy cel ekonomiczny uznano podwojenie produktu krajowego brutto (PKB) w stosunku do poziomu z roku 1980 oraz rozwiązanie problemu zapewnienia obywatelom Chin odpowiedniej ilości żywności i ubrań;

Etap 2: lata 1991–2000; ponownie zamierzano podwoić wielkość PKB oraz poprawić poziom życia społeczeństwa (cel przewidziany na 2000 rok osiągnięto z pięcioletnim wyprzedzeniem – już w 1995 roku poziom PKB przewyższał czterokrotnie poziom z roku 1980; również PKB *per capita* w 1997 roku czterokrotnie przewyższał poziom z roku 1980). Teoretycznie można było zatem realizować wcześniej etap 3⁷;

Etap 3: początkowo rozpoczęcie tego etapu przewidziano na 2001 rok, a zakończenie planuje się na połowę XXI wieku. Celem jest osią-

⁵ K. Starzyk, *Przemiany gospodarcze ChRL*, *op. cit.*, s. 175.

⁶ *Ibidem*.

⁷ W latach 1978–1996 średnie tempo wzrostu PKB w Chinach wynosiło ok. 9% (w tym w latach 1991–1995 ok. 12%) w tym produkcja przemysłowa 17,8%, a rolna 4,1%. Szacuje się, że w okresie od 2000–2010 roku powinno nastąpić dalsze podwojenie PKB, a za 20 lat gospodarka chińska będzie przypominała amerykańską pod względem rozmiarów. Por. szerzej K. Starzyk, *Otwieranie gospodarki Chin*, *op. cit.*

gnięcie PKB *per capita* na poziomie równym średniemu w krajach rozwiniętych, co wiąże się z osiągnięciem właściwego poziomu rozwoju i modernizacji gospodarki⁸.

Kompleksowa transformacja gospodarki Chin uznawana jest za transformację pionierską ze względu na datę jej rozpoczęcia – rok 1979 – czyli o ponad 10 lat wcześniej niż w pozostałych krajach decydujących się na zmianę systemu. Także sam sposób jej przeprowadzania zasługuje na szczególną uwagę; w przeciwieństwie do transformacji skokowej (takiej, jak w krajach Europy Środkowo-Wschodniej) w Chinach reformy wprowadzano stopniowo⁹. Celem, który Chiny wybrały, jest stworzenie „socjalistycznej gospodarki rynkowej”, tworu łączącego cechy centralnego rozdzielnictwa i państwowej własności z dynamicznie rozwijającym się wolnym rynkiem. Niektórzy twierdzą, że założenia tych dwóch systemów wzajemnie sobie przeczą i połączenie ich nie jest możliwe. Jak pokazuje jednak ponad 25-letnia historia chińskiej transformacji, pomyślne zakończenie zamysłu Deng Xiaopinga jest całkiem realne¹⁰.

Podstawowym założeniem socjalistycznej gospodarki rynkowej jest utrzymanie priorytetowego znaczenia państwa w najważniejszych ob-

⁸ J. Fornalczyk, *Chiny w procesie modernizacji – przemiany gospodarczo społeczne*, [w:] *Współczesne Chiny. Kultura, polityka, gospodarka*, red. M. Pietrasiak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005, s. 196.

⁹ W miejsce modelu tzw. „terapii szokowej”, który stosowany był pod koniec lat 80. w wielu krajach dokonujących transformacji rynkowej, Chiny wybrały model „podejścia stopniowego” i podzieliły proces zmian na poszczególne fazy: 1) wprowadzanie reform najpierw na obszarach wiejskich – zastępowanie kolektywnych gospodarstw państwowych mniejszymi, które były własnością spółdzielczą lokalnych społeczności lub własnością prywatną; następnie rozciągano przekształcenia własnościowe na obszary miejskie; 2) istnienie obok siebie cen rynkowych oraz, w stosunku do niektórych towarów, cen ustalanych przez państwo („podwójnie definiowane ceny”); następnie przechodzenie do liberalizacji cen wszystkich produktów na rynku; 3) realizacja polityki „otwarcia na świat” – otwieranie rynku na kontakty z gospodarkami innych krajów zarówno w aspekcie makro- jak i mikroekonomicznym; 4) stopniowa reforma strukturalna – dostosowanie do reguł gospodarki rynkowej i poprawa funkcjonowania przedsiębiorstw sektora państwowego, a następnie wprowadzanie elementów własności prywatnej (częściowa lub nawet całkowita prywatyzacja). Por. J. Fornalczyk, *Chiny w procesie modernizacji*, *op. cit.*, s. 198.

¹⁰ J. Fornalczyk, *Chiny w procesie modernizacji*, *op. cit.*, s. 193.

szarach gospodarki. Gra popytu i podaży, jako praw rządzących gospodarką rynkową, powinna być uwzględniana przy podejmowaniu decyzji gospodarczych, które muszą być także zgodne z ustalonym odgórnie planem gospodarczym. Na XII Kongresie Chińskiej Partii Komunistycznej określono chiński system gospodarczy jako „gospodarkę planowaną z wiodącą własnością publiczną, której jednak niektóre obszary poddane są regulacji rynku”. Cechująca chińską transformację „stopniowość” polegała głównie właśnie na stopniowym, częściowym znoszeniu regulacji w kolejnych obszarach gospodarki, z zastrzeżeniem pozostawienia pod kontrolą państwową branż najważniejszych, które stanowią podstawę gospodarki socjalistycznej i mają zasadnicze znaczenie dla stabilności społeczno-politycznej oraz dla bezpieczeństwa kraju. Państwowa własność dominuje też w dziedzinach, dla których charakterystyczne są monopole naturalne, czyli generalnie w gałęziach o bardzo kosztownej i kapitałochłonnej produkcji, w których istotne jest osiąganie korzyści skali¹¹. Dominacja własności publicznej i kontrola państwa nad kluczowymi gałęziami przemysłu nie oznacza jednak wyeliminowania ich spod działania reform, a utrzymanie w nich przewagi państwa łączy się z rozwojem prywatnej przedsiębiorczości, która ma tu z założenia znaczenie tylko uzupełniające. Drugim ważnym założeniem socjalistycznej gospodarki rynkowej jest dążenie do zapewnienia każdemu obywatelowi podobnego poziomu życia (cel nadrzędny – dobro społeczne). Realizacji tego celu ma właśnie służyć pozostawienie najważniejszych przemysłów w rękach państwa¹².

Otwieranie gospodarki zaowocowało w latach 1978–1998 wzrostem wartości obrotów handlu zagranicznego z ok. 20 mld do prawie 324 mld dolarów, czyli ponad 16-krotnie (w 1998 roku eksport wyniósł 183 mld, a import 140 mld dolarów). W 2000 roku obroty osiągnęły już poziom ponad 474 mld i były o 31,5% wyższe niż w roku poprzednim. Dodatkowo wartość eksportu przekroczyła wartość im-

¹¹ Dotyczy to takich branż, jak: przemysł energetyczny, transport, komunikacja, poczta, telekomunikacja, transport lotniczy, przemysł obronny, zaopatrzenie w wodę, przemysł tytoniowy, budownictwo infrastruktury, przemysł petrochemiczny, metalurgiczny, medyczny, bankowość oraz rozwój nowych technologii.

¹² Dominująca rola przedsiębiorstw państwowych ma wynikać głównie z uprzywilejowania w dostępie np. do technologii czy wykształconej kadry. Por. J. Fornalczyk, *Chiny w procesie modernizacji*, *op. cit.*, s. 194–195.

portu, co znalazło swoje odzwierciedlenie w nadwyżce eksportowej w wysokości 24 mld. Dynamiczny wzrost obrotów chińskiego handlu zagranicznego już w 1996 roku pozwolił Chinom na uplasowanie się na jedenastym miejscu w świecie pod względem obrotów handlowych. Tym samym ich udział w światowym handlu zwiększył się do 3,7%. Co więcej, potraktowanie eksportu Chin łącznie z Hongkongiem i Makau oznaczało, że Chiny przesuwają się na czwartą/piątą pozycję, co daje im możliwość odgrywania ważnej roli w globalnej gospodarce¹³.

W latach 50. i 60. w chińskim imporcie dominowały kompletne obiekty przemysłowe, a w eksporcie surowce i artykuły rolno-spożywcze. Taka struktura była typowa dla tradycyjnej gospodarki planowej. W drugiej połowie lat 70. zaobserwować można było spadek importu kompletnych obiektów przemysłowych, w eksporcie zaś wzrost wyrobów przemysłu lekkiego¹⁴.

Przełom lat 70. i 80. to z kolei okres przyspieszenia obrotów wyrobami przemysłowymi. W eksporcie dominowały wyroby przetworzone, jednak głównie przemysłu lekkiego, a w imporcie – nowoczesne technologie. Zauważyć można, że struktura rzeczowa obrotów towarowych ChRL już w pierwszych latach transformacji gospodarczej pozwalała na zakwalifikowanie tej gospodarki do rozwijających się na podstawie modelu otwartego, w ramach którego struktura rzeczowa obrotów handlu zagranicznego odzwierciedla rozwojowe potrzeby gospodarki, co ma swój wyraz w zwiększającym się przywozie nowoczesnych urządzeń i maszyn (struktura importu) oraz w możliwości zaspakajania zmieniających się potrzeb innych gospodarek w sposób tańszy i bardziej efektywny od innych uczestników wymiany (struktura eksportu). W pierwszych latach przemian przewagi komparatywne chińskiej gospodarki odnosiły się głównie do wyrobów odzieżowych, tkanin, obuwia czy zabawek¹⁵. Dopiero przełom lat 80. i 90. zaowocował

¹³ Por. szerzej K. Starzyk, *Przemiany gospodarcze ChRL*, *op. cit.*

¹⁴ *Survey of China's Foreign Trade*, International Trade Centre UNCTAD/WTO, Geneva 1995.

¹⁵ Chiny do dziś mają przewagę komparatywną w tych dziedzinach, które określane są jako pracochłonne i surowochłonne, a co za tym idzie określane są jako dziedziny schyłkowe.

sukcesywnym wzrostem udziału w chińskim eksporcie towarów przemysłu maszynowego, co było rezultatem dokonanego wcześniej importu nowoczesnych technologii¹⁶.

Ekspansja chińskiego eksportu wyraźnie zagrażała niektórym ważniejszym eksporterom w zakresie wyrobów przemysłu lekkiego (np. Indiom już od II połowy lat 80.), a od drugiej połowy lat 90. Chiny stały się rzeczywistym konkurentem w zakresie elektroniki, ze względu na oferowanie niższych cen, które były rezultatem niższych kosztów produkcji.

Przystąpienie Chin do Światowej Organizacji Handlu (WTO) 11 listopada 2001 roku na Konferencji Ministerialnej w Dauha było ważnym elementem III etapu reform chińskiej gospodarki. Wszyscy tam obecni stwierdzili zgodnie, że obecność Chin w WTO to początek nowej ery w kwestiach wymiany handlowej¹⁷. Dyrektor Generalny WTO Mike Moore stwierdził, że „jest to historyczny moment zarówno dla WTO, jak i dla Chin oraz dla międzynarodowej współpracy gospodarczej”¹⁸.

Chiny były jednym z 23 członków założycieli GATT, ale w 1949 roku utraciły członkostwo. Realizując politykę „otwartych drzwi”, Chiny podjęły działania zmierzające do pełniejszej integracji w struktury światowego handlu i w 1986 roku złożyły oficjalny wniosek o reakcesję do GATT. Założeniem było przystąpienie przed 1995 rokiem (czyli do momentu przekształcenia GATT w WTO) po to, aby stać się członkiem założycielem „nowej” organizacji. Podjęte działania nie przyniosły jednak oczekiwanych rezultatów. Rozbieżności między regułami GATT/WTO a gotowością Chin do ich akceptacji oraz problemy związane z klimatem politycznym po wydarzeniach na Placu Tiennanmen nie pozwoliły osiągnąć zamierzonego celu. Ponowiono zatem starania o przyjęcie już po przekształceniu GATT w Światową Organizację Handlu. Sytuacja ta wymagała jednak negocjacji z członkami WTO oraz zgody 2/3 wszystkich członków. Przekształcono również powo-

¹⁶ K. Starzyk, *Przemiany gospodarcze ChRL*, *op. cit.*, s. 181–182.

¹⁷ Chiny w WTO, „Rzeczpospolita” z 12 listopada 2001 roku.

¹⁸ *WTO Ministerial Conference approves China's accession*, WTO News, 2001 Press Releases, Press/252, 10 November 2001.

łaną w 1987 roku grupę roboczą GATT–ChRL w WTO–ChRL, co w praktyce oznaczało zwiększenie zakresu negocjacji¹⁹. Problemem negocjacji był status członkostwa Chin, a dokładnie: czy mają wejść do WTO jako kraj rozwinięty, czy jako kraj rozwijający się²⁰. Spory pojawiały się również w kwestiach wysokości stawek celnych po akcesji (po wejściu do WTO stawki celne obniżono średnio z 15% do 10%) oraz okresów przejściowych na handel niektórymi rodzajami towarów (głównie tekstyliami)²¹.

Przystąpienie do WTO wymagało wielu zmian liberalizujących dostęp do chińskiego rynku dla zagranicy. Ochrona towarów krajowych i stosowanie ceł importowych było znamienne dla gospodarki chińskiej. Do tego dochodziły jeszcze opłaty celne w eksporcie oraz środki pozataryfowe (np. wprowadzony w 1980 roku system licencjonowania eksportu i importu). Liberalizacji wymagał ponadto system podatków, nakładanych na towary obok ceł. Powszechna była też konieczność uzyskania koncesji na prowadzenie jakiejkolwiek działalności. Chiny zostały zobligowane do wprowadzenia wielu regulacji prawnych związanych m. in. z ochroną rynku, dumpingiem czy subsydiami. Największym problemem było jednak otwarcie chińskiego sektora usług dla zagranicznych przedsiębiorstw²².

Obawy związane z przystępowaniem ChRL do WTO wiązały się w głównej mierze z brakiem nowoczesnych technologii, umożliwiających równe konkutowanie na rynku międzynarodowym. Poza tym wprowadzanie nowych technologii oznacza w dużej mierze zastępo-

¹⁹ W latach 1987–1995 grupa robocza zajmowała się handlem towarami, natomiast po jej przekształceniu również usługami oraz handlowymi aspektami bezpośrednich inwestycji zagranicznych i ochroną własności intelektualnej – ze względu na przedmiot negocjacji Rundy Urugwajskiej.

²⁰ Chiny chciały uzyskać status państwa rozwijającego się, z czym wiąże się wiele korzyści – np. preferencje celne w ramach systemu GSP, czy też możliwość zwiększenia dotacji dla chińskich chłopów do 10% wartości produkcji.

²¹ L. Yuefen, *Economic Implications of China's Accession to the WTO*, „China & World Economy” 2003, Vol. 2.

²² D. Wójcicka, *Dostosowanie gospodarki Chin do WTO oraz konsekwencje przystąpienia*, [w:] *Polityka wschodnia*, Adam Marszałek, Warszawa–Toruń 2002, s. 120.

wanie ludzi przez maszyny, co wiąże się nieodzownie ze wzrostem bezrobocia²³.

Zasadnicze kwestie sporne między WTO a ChRL dotyczyły: polityki handlowej, równego traktowania przedsiębiorstw z udziałem kapitału zagranicznego, dostępu do chińskiego rynku, własności intelektualnej czy handlowych aspektów inwestycji zagranicznych. Generalnie WTO zarzucało chińskiej zagranicznej polityce ekonomicznej jej dyskryminacyjny oraz protekcyjnistyczny charakter zarówno w dziedzinie polityki handlowej, jak przepływie kapitału oraz technologii²⁴.

Najbardziej kontrowersyjna była jednak kwestia chińskiej polityki handlowej. W celu dostosowania jej do zasad WTO, Chiny wyraziły gotowość włączenia się do grupy krajów opowiadających się za dalszą liberalizacją handlu międzynarodowego. W tym celu podpisały końcowe porozumienie Rundy Urugwajskiej i podjęły szereg działań dostosowawczych. Przyspieszyły zatem rozpoczętą w 1992 roku obniżkę stawek celnych²⁵. W roku 1996, nawiązując do postanowień Rundy Urugwajskiej, Chiny obniżyły swoje średnie taryfy celne o ok. 60%

²³ Mając na uwadze wysokie tempo wzrostu gospodarczego Chin, nie można zapomnieć o problemie bezrobocia. Przewidywano jego wzrost nawet do 15%. Szczególnie dotknięty zostanie sektor pierwszy i zauważalnie nasila się różnica między regionami. Wiąże się to z zakrojoną na szeroką skalę migracją do miast oraz wprowadzaniem nowoczesnych, często zastępujących ludzi, technologii w rolnictwie. Chiny dążą do likwidacji tych rozbieżności, jednak nieuniknione wydaje się być nasilenie ubóstwa wśród osób zatrudnionych właśnie w rolnictwie. Dodatkowy problem to przestarzałe zakłady państwowe. Warto zaznaczyć, że np. w przemyśle samochodowym, któremu trudno sprostać wobec konkurentów na rynku światowym, planowano zmniejszenie liczby zakładów produkujących ze 119 do 3. Nietrudno wyobrazić sobie zatem skalę problemu dotyczącego bezrobocia. Por. D. Wójcicka, *Dostosowanie gospodarki Chin do WTO*, *op. cit.*, s. 124.

²⁴ K. Starzyk, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, *op. cit.*, s. 71.

²⁵ W latach 1992–1999 Chiny obniżały stawki celne aż pięciokrotnie. W wyniku negocjacji Chin z poszczególnymi członkami WTO następowały sukcesywne ich obniżki. Objęły one prawie 50% różnych dóbr, a na przełomie 2000 i 2001 roku zmniejszono taryfy celne do poziomu 15%. Zróżnicowanie stawek jest oczywiście uzależnione od rodzaju dobra, na jakie zostały ustalone. Można było wyróżnić następujące stawki celne: produkty mineralne – 3%; artykuły chemiczne – 10,6%; materiały budowlane – 17,8%; produkty rolne – 19%; artykuły włókiennicze – 21%.

(czyli dwukrotnie więcej, niż wymagały tego postanowienia Rundy). Rok 1997 zaowocował obniżką o kolejne 27%. W rezultacie z dniem 1 października 1997 roku stawki celne wynosiły średnio 17% oraz ok. 15% na przełomie lat 2000–2001 (założono ich obniżenie do 10% w 2005 roku). Ponadto, w latach 1996–2000 znoszono ograniczenia ilościowe oraz stopniowo odchodzono od licencji importowych (między rokiem 1997 a 2000 listę towarów podlegającą licencjonowaniu zmniejszono z 784 do ok. 150 pozycji). Ważną kwestią jest również znoszenie uciążliwych ograniczeń o charakterze administracyjnym. Do wymienionych przejawów liberalizacji chińskiej polityki handlowej należy zaliczyć jeszcze działania, które mają na celu uczynienie chińskich regulacji prawnych w sferze handlu zagranicznego bardziej stabilnymi i przejrzystymi²⁶. By stać się członkiem WTO, Chiny zostały zobligowane również do wprowadzenia licznych regulacji prawnych dotyczących m.in.: subsydiów, dumpingu czy ochrony rynku.

Kolejna kwestia to przestrzeganie przez Chiny przyjętego w trakcie Rundy Urugwajskiej „Porozumienia w sprawie środków dotyczących inwestycji i związanych z handlem” (*Agreement on Trade Related Investment Measures* – TRIMS), które odnosi się do inwestycji zagranicznych związanych z obrotem towarowym i nie obejmuje usług. Jego zasadniczym celem jest ułatwienie dokonywania inwestycji zagranicznych oraz eliminacja takich instrumentów polityki inwestycyjnej, które mogłyby mieć zakłócający czy restrykcyjny wpływ na handel międzynarodowy. W przypadku Chin chodzi tu głównie o zaniechanie uzależniania importu od późniejszego eksportu z danego przedsięwzięcia z udziałem kapitału zagranicznego, co było często wymagane przez stronę chińską przy tworzeniu *joint venture*. Kontrowersyjną kwestią była również konieczność wyrażania przez stronę chińską firmom zagranicznym zgody na sprzedaż produktów na rynku wewnętrznym w zależności od eksportu. Jest to działanie dyskryminujące przedsiębiorstwa zagraniczne, gdyż firmy krajowe nie były zobligowane do spełnienia takiego obowiązku. WTO postulowało zmianę tych praktyk w okresie przejściowym przysługującym Chinom po przystąpieniu do WTO²⁷.

²⁶ K. Starzyk, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, op. cit., s. 71–72.

²⁷ *Ibidem*, s. 72.

Do istotnych warunków członkostwa Chin w WTO należy też dodać konieczność przestrzegania przez ten kraj zasady równego traktowania przedsiębiorstw. Zasadniczo chodziło tu o odejście od stosowanych preferencji w Specjalnych Strefach Ekonomicznych. W związku z tym strona chińska zlikwidowała już przed akcesją szereg udogodnień, zwłaszcza tych, które dotyczyły podatków. Zamierzono również ograniczanie innych preferencji. Jednak nadal uprzywilejowane strefy ekonomiczne postrzegane będą jako istotny element zagranicznej polityki ekonomicznej Chin i ich działalność będzie kontynuowana. Co więcej – przewiduje się dalsze ich tworzenie, zwłaszcza w części zachodniej Chin²⁸ (związane jest to z przyjętą przez chiński rząd Strategią Rozwoju Zachodu – *Go West Policy* – której celem jest wyeliminowanie różnic związanych z nierównomiernym rozwojem poszczególnych regionów).

Jako bariery wskazywano również restrykcje w dziedzinie transferu technologii, co dotyczyło m.in. ograniczenia właścicieli własności intelektualnej w jej transferze. Zdaniem WTO, działanie Chin było często sprzeczne z zasadami „Porozumienia w sprawie handlowych aspektów praw własności intelektualnej” (*Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights* – TRIPS)²⁹.

Wydarzeniem o kluczowym znaczeniu dla procesu negocjacyjnego Chin z WTO było podpisanie w Pekinie w listopadzie 1999 roku chińsko-amerykańskiego porozumienia w sprawie dostępu do rynku obu krajów, co zamknęło 13-letnie dwustronne negocjacje i otworzyło furt-

²⁸ K. Starzyk, *Przyszli członkowie WTO. Przypadek ChRL*, [w:] *Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej*, red. J. Rymarczyk i T. Szelaż, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001, s. 465.

²⁹ Przykładowo, ochrona własności intelektualnej w kontraktach licencyjnych w ChRL obejmuje okres dziesięcioletni, podczas gdy art. 33 TRIPS mówi o ochronie praw patentowych przez okres 20 lat. Ponadto chodzi również o konieczność przestrzegania tajemnicy kontraktów z zakresu technologii przez chińskie przedsiębiorstwa po ich wygaśnięciu. Por. szerzej K. Starzyk, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, op. cit., s. 73; E. Majchrowska, *Handlowe aspekty praw własności intelektualnej oraz środki dotyczące inwestycji i związane z handlem jako nowe dziedziny wymiany w postanowieniach Rundy Urugwajskiej* – symposium naukowe pt. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach w procesie transformacji*, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGH, marzec 2005.

kę dla zawarcia podobnych porozumień bilateralnych z innymi krajami. Porozumienie to otworło Chinom drogę do WTO, gdyż właśnie ono w zasadniczym stopniu nadało końcowy kształt porozumieniu WTO–ChRL. W myśl owego porozumienia Chiny zobowiązały się m.in. do dalszej redukcji stawek celnych (w tym np. do obniżenia cła na samochody z bieżących 80–100% do 25% w 2006 roku) oraz likwidacji kwot pozataryfowych w ciągu 3–5 lat. Ponadto Chiny zadeklarowały liberalizację importu, zwłaszcza towarów giełdowych (zboża, bawełna); wycofanie się z subsydiowania eksportu; umożliwienie wszystkim producentom prowadzenia działalności w handlu zagranicznym bez obowiązku korzystania z pośrednictwa firm państwowych; umożliwienie partnerowi zagranicznemu posiadania 49% udziałów w firmie telekomunikacyjnej w momencie przystąpienia do niej oraz 50% udziałów po 2 latach działalności; zniesienie zakazu zagranicznych inwestycji w sferze usług internetowych; wyrażenie zgody na prowadzenie przez banki zagraniczne rachunków i operacji bankowych w walucie miejscowej dla przedsiębiorstw po 2 latach od przystąpienia do WTO, a dla osób fizycznych – po 5 latach; ułatwienie dostępu do chińskich sieci dystrybucyjnych, a także dostępu na rynek chiński zagranicznych firm konsultingowych, promocyjnych oraz usług komputerowych. Z kolei USA zobowiązały się do zniesienia ograniczeń ilościowych na chińskie tekstylia w 2005 roku, czyli 5 lat wcześniej niż pierwotnie zamierzano. Porozumienie to oznaczało również zaniechanie przez USA jednostronnych sankcji gospodarczych i traktowanie Chin na równi z innymi partnerami zagranicznymi. Podobne porozumienia zostały zawarte z Kanadą³⁰ oraz z 15 krajami Unii Europejskiej na początku 2001 roku³¹.

³⁰ Chiny wyraziły zgodę na 45% udział kapitału kanadyjskiego w sektorze usług. Ponadto, w myśl porozumienia, nastąpi szersze otwarcie chińskiego rynku dla kanadyjskich małych i średnich firm, m.in. w sferze dystrybucji, spedycji, reklamy, konsultingu itd.

³¹ W negocjacjach z Chinami UE poruszała głównie zagadnienia dotyczące praw człowieka, prześladowań za wyznania religijne lub polityczne, obozów pracy. W kwestiach gospodarczych jednym z najważniejszych problemów była zgoda na otwarcie sektora usług dla zagranicznych firm. Chiny wyraziły zgodę na ustępstwa, ale wymagały za to zmniejszenia żądań dotyczących rynku rolnego. Podpisane w maju 2000 roku dwustronne porozumienie zawierało zapis o powolnym (trwającym 3–5 lat)

Rezultatem przeprowadzonych negocjacji na linii Chiny–WTO była deklaracja Chin do podjęcia szeregu ważnych zobowiązań w celu otwarcia rynku oraz liberalizacji tak, aby dokonać intensywnej integracji w struktury gospodarki światowej i stać się krajem z bardziej przewidywalnymi zasadami zarówno w dziedzinie handlu, jak i zagranicznych inwestycji, zgodnie z zasadami WTO. Wśród podjętych przez Chiny zobowiązań znalazły się następujące³²:

- niedyskryminacyjne traktowanie wszystkich członków WTO; zagraniczne przedsiębiorstwa prowadzące działalność gospodarczą będą traktowane nie gorzej niż przedsiębiorstwa krajowe, z uwzględnieniem prawa do handlu,
- Chiny wyeliminują system podwójnych cen oraz różnice w traktowaniu towarów wyprodukowanych w celu sprzedaży krajowej oraz przeznaczonych na eksport,
- kontrola cen nie będzie narzędziem do zapewnienia ochrony krajowych przemysłów lub dostawców usług,
- w ciągu trzech lat od daty przystąpienia wszystkie przedsiębiorstwa będą miały możliwość importowania i eksportowania towarów, z pewnymi ograniczeniami;
- Chiny nie będą utrzymywały ani wprowadzały nowych subsydiów eksportowych na towary rolne.

Chiny zastrzegły sobie prawo do utrzymania wyłącznie handlu państwowego dla produktów takich jak zboża, tytoń, paliwa i minerały oraz dalszego stosowania pewnych ograniczeń w transporcie i dystrybucji towarów wewnątrz kraju. Jednak wiele ograniczeń, na które napotykały firmy, zostanie wyeliminowanych lub znacznie złagodzonych po 3-letnim okresie przejściowym. W innych obszarach, takich jak ochrona praw własności intelektualnej, Porozumienie TRIPS zostanie wprowadzone w pełni w życie po wstąpieniu do WTO. Podczas 12-letniego okresu, rozpoczynając od daty przystąpienia, w przypadkach, kiedy import produktów chińskiego pochodzenia spowoduje lub

procesie otwierania chińskiego rynku. Po akcesji poprawie miały ulec warunki dostępu do rynku chińskiego dla unijnych przedsiębiorstw. Por. K. Starzyk, *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie*, *op. cit.*, s. 73.

³² *WTO successfully concludes negotiations on China's entry*, WTO News, 2001 Press Releases, Press/243, 17 September 2001.

zagrozi zakłóceniami na rynku krajowych producentów innych państw członkowskich WTO, zastosowanie będzie miała specjalna przejściowa klauzula ochronna (*Transitional Safeguard Mechanism*). Z drugiej strony, zakazy, ograniczenia ilościowe lub inne narzędzia wykorzystywane przeciwko importowi z Chin, w zakresie niezgodnym z Porozumieniem WTO, będą eliminowane według wzajemnych, ustalonych warunków i schematów, wyszczególnionych w aneksie do protokołu wstąpienia (*Protocol of Accession*)³³.

Podsumowaniem negocjacji dotyczących dostępu do rynku towarów jest przyjęte przez Chiny zobowiązanie do stopniowego usuwania barier w handlu i rozszerzenia dostępu do rynku towarów z innych krajów. Chiny związały wszystkie stawki na importowane towary. Po wprowadzeniu wszystkich zobowiązań, średni poziom stawek celnych na towary rolne wyniesie 15% (zakres sięga od 0–65%, z najwyższą stawką przyjętą dla zbóż). Dla towarów przemysłowych średnia stawka wyniesie 8,9% (w zakresie 0–47%, przy czym stawki najwyższe dotyczą filmów fotograficznych, samochodów i produktów z nimi związanych). Niektóre taryfy będą całkowicie wyeliminowane, inne zredukowane, zasadniczo do roku 2004, jednak nie później niż do 2010.

Wstępując do WTO, Chiny stały się stroną Porozumienia w sprawie tekstyliów i odzieży (*Agreement on Textiles and Clothing*) i muszą podporządkować się jego zasadom. Wszyscy członkowie WTO zobowiązani są do wyeliminowania ograniczeń ilościowych (stosowanych w ramach MFA³⁴) na tekstylia do końca grudnia 2004, przy czym klauzula ochronna, obowiązująca do końca 2008 roku, będzie zezwalać rządów krajów członkowskich WTO na podjęcie działań w celu ograniczenia chińskiego eksportu wyrobów tekstylnych, gdyby powodował on zakłócenia na rynku krajowym.

Chiny wyraziły również zgodę na ograniczenie subsydiowania produkcji rolnej do 8,5% wartości produkcji gospodarstwa rolnego (art. 6.4 Agriculture Agreement).

³³ Protocol on the Accession of the People's Republic of China, WT/L/432 (23.11.2001), www.wto.org (20.05.2008).

³⁴ *Multi-Fibre Agreement* – Porozumienie wielowłóknowe ustanawiało ramy oraz warunki dla wprowadzania ograniczeń ilościowych w eksporcie wielu rodzajów tekstyliów oraz odzieży z krajów-eksporterów. Por. szerzej: *Polska w WTO*, red. J. Kaczurba, E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2002, s. 218–242.

Dużym problemem było otwarcie chińskiego sektora usług dla zagranicznych przedsiębiorstw. Wśród najważniejszych zobowiązań dotyczących usług wymienia się:

- usługi telekomunikacyjne – trudno było liczyć na natychmiastowe otwarcie chińskiego rynku, dlatego też przyjęto następujący schemat znoszenia ograniczeń: w momencie akcesji zagraniczni dostawcy usług będą mieli możliwość tworzenia *joint venture* bez ograniczeń ilościowych oraz będą mogli świadczyć usługi w kilku miastach, przy czym udział kapitału zagranicznego w *joint venture* nie może przekroczyć 25%; po roku od przystąpienia zwiększy się obszar świadczenia usług na kolejne miasta, a udział kapitału zagranicznego wzrośnie do 35%; po trzech latach udział ten wzrośnie do 49%, a po pięciu latach od akcesji nie będzie żadnych ograniczeń geograficznych;
- bankowość – w momencie przystąpienia banki zagraniczne będą mogły świadczyć usługi, bez ograniczeń w stosunku do klientów, w walucie zagranicznej; wyrażono zgodę na prowadzenie przez banki zagraniczne rachunków i operacji bankowych w walucie miejscowej dla przedsiębiorstw po 2 latach od przystąpienia do WTO, a dla osób fizycznych – po 5 latach,
- ubezpieczenia – w związku z członkostwem, na chińskim rynku kapitałowym prawo do działania uzyskały również firmy ubezpieczeniowe.

Członkostwo Chin w WTO ma zasadnicze znaczenie dla gospodarki Państwa Środka, gdyż jest ważnym bodźcem dla kontynuacji rozpoczętych reform rynkowych zmierzających do umocnienia powiązań gospodarki chińskiej z gospodarką światową oraz umożliwia korzystanie z uczestnictwa w międzynarodowym podziale pracy. Pełna integracja gospodarki Chin ze światowym systemem handlu z pewnością wpłynie na wzmocnienie jego wielostronnego charakteru. Może też stać się wyzwaniem dla powstania nowego ładu ekonomicznego w świecie, gdzie współistnieć będą w pełni rynkowe gospodarki z gospodarką chińską dążącą do pełnego rynku oraz z innymi gospodarkami w procesie transformacji, a także gospodarkami państw słabo rozwiniętych³⁵.

³⁵ K. Starzyk, *Przyszli członkowie WTO*, op. cit., s. 470.

Nie ma wątpliwości, że Chiny są dziś państwem o ogromnym znaczeniu dla gospodarki światowej. Ze względu na rozwijające się gałęzie przemysłu (dzięki taniej sile roboczej i doskonałemu wykorzystaniu inwestycji zagranicznych) są też ważnym ogniwem regionalnego i międzynarodowego podziału pracy.

Usuwanie, czy też znaczne ograniczanie istniejących w handlu barier taryfowych, pozataryfowych oraz licznych ograniczeń o charakterze administracyjnym powoduje nieuniknione wiązanie się gospodarki Chin z resztą świata. Spowodowane jest to bezpośrednio faktem, że przystąpienie do WTO jest tożsame z podporządkowaniem zagranicznej polityki ekonomicznej Chin regułom rządzącym tą Organizacją.

W aspekcie uregulowań prawnych akcesja ChRL do WTO to przede wszystkim przejrzystość i neutralność reguł, które powinny zapewnić stabilizację w kontaktach z zagranicą.

Na Konferencji Ministerialnej WTO 10 listopada 2001 roku Mike Moore powiedział: „Chiny, jako jedna z najszybciej rozwijających się gospodarek w świecie, dokonały ogromnego postępu w ostatniej dekadzie w redukcji ubóstwa dzięki wzrastającej otwartości na handel i inwestycje. Teraz gospodarka ta będzie podlegać systemowi zasad WTO, co wiąże się ze wzmocnieniem globalnej współpracy gospodarczej”³⁶.

W warunkach nowoczesnych przyspieszeń edukacyjnych, w nowych układach międzynarodowych organizacji i w nowych politycznych strukturach państwowych, nie można wyobrazić sobie, aby potęga taka jak Chiny pozostała drugorzędnym partnerem w tworzącym się bardziej zrównoważonym systemie gospodarki światowej i światowych układach militarno-siłowych³⁷.

Przystąpienie Chin do WTO było ważnym elementem reform chińskiej gospodarki. Można powiedzieć, że podjęte przez Chiny zobowiązania do liberalizacji są kontynuacją podjętych reform i kolejnym ogniwem na drodze do pełnej integracji ze strukturami światowego

³⁶ *WTO Ministerial Conference approves China's accession*, WTO News, 2001 Press Releases, Press/252, 10 November 2001.

³⁷ M. Dobroczyński, *Międzynarodowe związki gospodarki z polityką*, Adam Marszałek, Toruń 1994, s. 162.

handlu. Potwierdza to zresztą ostatni raport WTO z maja 2008 roku. Wynika z niego jasno, że podejmowane w Chinach reformy wraz z procesami liberalizacji handlu pozwoliły uplasować się Chinom na 3 pozycji wśród liderów handlu międzynarodowego.

Bibliografia

1. Dobroczyński M., *Międzynarodowe związki gospodarki z polityką*, Adam Marszałek, Toruń 1994.
2. Fornalczyk J., *Chiny w procesie modernizacji – przemiany gospodarczo społeczne*, [w:] *Współczesne Chiny. Kultura, polityka, gospodarka*, red. M. Pietrasiak, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2005.
3. Lardy N. R., *China in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington 1994.
4. Majchrowska E., *Handlowe aspekty praw własności intelektualnej oraz środki dotyczące inwestycji i związane z handlem jako nowe dziedziny wymiany w postanowieniach Rundy Urugwajskiej* – symposium naukowe pt. *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach w procesie transformacji*, Instytut Międzynarodowych Stosunków Gospodarczych, SGH, marzec 2005.
5. *Polska w WTO*, red. J. Kaczurba i E. Kawecka-Wyrzykowska, IKCHZ, Warszawa 2002.
6. Protocol on the Accession of the People's Republic of China, WT/L/432 (23.11.2001).
7. *Reforms, including trade liberalization, have underpinned high growth but challenges remain*, PRESS/TRB/299, 21 and 23 May 2008.
8. Starzyk K., *Przemiany gospodarcze ChRL w procesie reform*, [w:] *Chiny. Przemiany państwa i społeczeństwa w okresie reform 1978–2000*, red. K. Tomala, ISP PAN, Wydawnictwo TRIO, Warszawa 2001.
9. Starzyk K., *Otwieranie gospodarki Chin – implikacje dla gospodarki światowej*, [w:] *Zagadnienia handlu zagranicznego 1998*, red. K. Budzowski, S. Wydymus, cz. 2, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków 1998.
10. Starzyk K., *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w rozwoju gospodarczym Chin*, [w:] *Zagraniczne inwestycje bezpośrednie w gospodarkach Azji Pacyfiku; Chiny, Korea Południowa, Tajwan, Wietnam*, red. K. Starzyk, Semper, 2001.

11. Starzyk K., *Przyszli członkowie WTO. Przypadek ChRL*, [w:] *Internacjonalizacja i globalizacja gospodarki polskiej*, red. J. Rymarczyk, T. Szełąg, Wydawnictwo AE im. Oskara Langego we Wrocławiu, Wrocław 2001.
12. *Survey of China's Foreign Trade*, International Trade Centre UNCTAD/WTO, Geneva 1995.
13. Wójcicka D., *Dostosowanie gospodarki Chin do WTO oraz konsekwencje przystąpienia*, [w:] *Polityka wschodnia*, Adam Marszałek, Warszawa–Toruń 2002.
14. *WTO successfully concludes negotiations on China's entry*, WTO News, 2001 Press Releases, Press/243, 17 September 2001.
15. *WTO Ministerial Conference approves China's accession*, WTO News, 2001 Press Releases, Press/252, 10 November 2001.
16. Yuefen L., *Economic Implications of China's Accession to the WTO*, „China & World Economy” 2003, Vol. 2.
17. <http://www.wto.org/>

Summary

China's accession to WTO was a very important part of the reforms in China's economy and another link on the way to China's complete integration with the structures of world trade. The reforms that were undertaken in China together with the processes of trade liberalisation allowed China to take the third place among the leaders of international trade.

Magdalena Trzcionka

Polityka sankcji Stanów Zjednoczonych wobec Chin w latach 1950–2007

Sankcje gospodarcze są specyficznym instrumentem polityki zagranicznej, ponieważ jako środek nacisku ekonomicznego służą realizacji celów politycznych. Należy już na wstępie dokonać rozróżnienia między pojęciem sankcji ekonomicznych a polityką sankcyjną, co umożliwi prawidłową ocenę skuteczności polityki sankcyjnej w oderwaniu od efektów działania sankcji ekonomicznych. Różnica pomiędzy tymi dwoma pojęciami wynika z logiki działania sankcji. Sankcje ekonomiczne mają za zadanie wywołać określoną dysfunkcję w gospodarce kraju-celu. Stany Zjednoczone w celu wywarcia presji gospodarczej na rząd Chin posłużyły się m.in. kontrolą eksportu, zakazem handlu technologiami, embargiem zbrojeniowym czy zawieszeniem pomocy finansowej. Nacisk ekonomiczny powinien być na tyle silny, by zmusić rząd chiński do zmiany polityki. Sankcje niezaprzeczalnie okazały się skuteczne, ponieważ w zamierzonym, choć niewielkim, stopniu zdestabilizowały gospodarkę Chin. Jednak Stanom Zjednoczonym nie udało się zrealizować deklarowanych celów polityki sankcyjnej¹. Do 1987 roku przesłanką stosowania sankcji była groźba rozprzestrzenienia się ideologii komunistycznej. Następnie Chiny zostały objęte systemem re-

¹ Należy zaznaczyć, że charakterystyczną cechą polityki sankcyjnej USA wobec Chin jest jej fasadowość. Rząd USA stosował do tej pory sankcje o niewielkiej sile nacisku albo ograniczał się jedynie do groźby zastosowania ostrzejszych instrumentów, takich jak odmowa przyznania ChRL klauzuli największego uprzywilejowania.

strykcji handlowych i finansowych w ramach ograniczenia proliferacji broni masowego rażenia oraz ochrony praw człowieka.

Sankcje ekonomiczne stosowane przez rząd USA wobec Chin można podzielić na trzy podstawowe grupy. W pierwszej grupie znajdują się sankcje unilateralne, które na mocy przepisów i regulacji USA zostały zastosowane wobec Chin, ale nie dotyczyły ich wyłącznie. Zaliczyć można do tej grupy przede wszystkim: kontrolę eksportu² oraz regulacje dotyczące administracji eksportu. Do drugiej grupy zaliczyć można sankcje multilateralne, w których uczestniczą USA, nie dotyczące wyłącznie Chin tj. nadzór COCOM³, decyzje *The Australia Group*⁴, działania MTCR⁵ oraz *The Nuclear Suppliers Group*⁶. Do trzeciej grupy można zakwalifikować sankcje nałożone wyłącznie na Chiny, ale w takiej formie, która umożliwiałaby użycie ich wobec innych krajów. Wśród nich znalazły się: zakaz handlu technologiami i materiałami

² Na podstawie *The Export Administration Act of 1979* oraz *The Arms Export Control Act*. Sankcje dotyczące eksportu materiałów wojskowego przeznaczenia zostały nałożone na podstawie dwóch osobnych regulacji federalnych: 54 FR 24539 *Suspension of Munitions Exports to PRC*, 7 June 1989 oraz 58 FR 39280 *Amendment to ITAR §126.1*.

³ We wrześniu 1996 roku COCOM została zastąpiona przez *Wassenaar Arrangement on Export Controls for Conventional Arms and Dual Use Goods and Technologies* (Wassenaar Arrangement). W ramach tego porozumienia stworzono listę dóbr eksportowych objętych kontrolą. Przepisy Wassenaar Arrangement przewidują, że zakaz sprzedaży towarów wrażliwych wprowadzony przez jeden kraj członkowski wymusza konieczność konsultacji w przypadku, gdy inny kraj zdecydowałby się jednak na sprzedaż tych towarów. W praktyce, klauzula ta zobowiązywała członków do nakładania takich samych restrykcji eksportowych, na jakie zdecydowały się Stany Zjednoczone.

⁴ Zrzeszenie założone w 1984 roku jako nieformalne forum krajów, które poszukują rozwiązań ograniczających i hamujących rozprzestrzenianie broni chemicznej i biologicznej. Osiągnięcie celów miało następować przez wymianę informacji o proliferacji i harmonizację kontroli eksportu związków składowych broni chemicznej, patogenów broni biologicznej oraz sprzętu podwójnego zastosowania, który może służyć budowie broni biologicznej lub chemicznej w poszczególnych krajach.

⁵ *Missile Technology Control Regime*, stworzony w kwietniu 1987 roku przez 7 państw: Kanadę, Francję, Niemcy, Włochy, Japonię, Wielką Brytanię i USA w celu ograniczenia proliferacji rakiet mogących przenosić ładunki jądrowe.

⁶ Grupa założona w 1992 roku w celu kontroli eksportu jądrowych i powiązanych z bronią jądrową produktów podwójnego zastosowania. Kraje członkowskie podporządkowały się wytycznym Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej.

nuklearnymi oraz zakaz współpracy w tym zakresie, zawieszenie handlu bronią i wstrzymanie wymian wojskowych, zawieszenie wsparcia finansowego, zakaz importu dób wyprodukowanych przez więźniów, zakaz sponsorowania przez USA programów ONZ-towskich, zakaz umów o dostawie lub zakaz importu towarów produkowanych przez konkretne przedsiębiorstwa i osoby indywidualne⁷ odmowa przyznania Generalnego Systemu Preferencji Celnych⁸ oraz przeszkody stawiane na drodze Chin do członkostwa w WTO⁹.

Pierwsze selektywne sankcje zostały nałożone już na początku 1949 roku po dojściu do władzy rządu komunistycznego¹⁰. Po stopniowym zacieśnianiu kontroli eksportu, rząd USA, w obliczu wybuchu wojny koreańskiej, zdecydował się na nałożenie w maju 1950 roku całkowitego embarga na Chiny¹¹. Stany Zjednoczone powołały do życia specjalną komisję – COCOM (*Committee on Multilateral Export Controls*), w której skład wchodził przedstawiciel krajów członkowskich NATO oraz Japonia. Zadaniem COCOM było sprawowanie nadzoru nad wypełnianiem warunków embarga. Zasięg embarga w parze z kontrolą eksportu, ograniczył przepływ dóbr z Chin do krajów niekomunistycznych oraz zmusił Chiny do zacieśnienia więzów ze ZSRR, a co za tym idzie z europejskimi krajami satelickimi.

⁷ Chodzi w tym przypadku o przedsiębiorstwa lub osoby zaangażowane w rozprzestrzenianie broni chemicznej. Listy tych przedsiębiorstw/osób sporządzane były przez Departament Stanu.

⁸ H. G. Askari, J. Forrer, H. Teegen, J. Yang, *Case Studies of U.S. Economic Sanctions. The Chinese, Cuban, and Iranian Experience*, Praeger, Westport, Connecticut, London 2003, s. 38.

⁹ W listopadzie 1999 roku USA i Chiny zawarły umowę dwustronną, na mocy której USA zgodzą się poprzeć wejście Chin do WTO, pod warunkiem możliwości nałożenia unilateralnych restrykcji na import z Chin w przyszłości. Próba ta z góry skazana była na porażkę, ponieważ przepisy WTO zakładają, że restrykcje importowe muszą być nałożone proporcjonalnie na wszystkie kraje dostarczające dany towar. USA mogły go stosować tylko w wyjątkowych okolicznościach. Chiny zgodziły się na specjalne tekstylne zabezpieczenia, które pozwalają USA stosować jednostronne restrykcje na import tekstyliów i odzieży z Chin przez okres 4 lat (2005–2008).

¹⁰ J. A. Cohen, Robert F. Dernberger, John R. Garson, *China Trade Prospects and U.S. Policy*, Praeger, New York 1971, s. 330.

¹¹ Rok 1950 był rokiem przewodnictwa Stanów Zjednoczonych w ONZ.

Począwszy od 1972 roku, w konsekwencji polityki prezydenta Nixona doszło do ocieplenia stosunków między USA i Chinami. COCOM osłabiła kontrolę eksportową wobec Chin i pozwoliła na takie samo traktowanie chińskiego handlu, jakim cieszył się Związek Radziecki¹². W lipcu 1979 roku rządy USA i Chin podpisały porozumienie *Trade Relations Agreement*, na mocy którego Chiny zostały objęte klauzulą największego uprzywilejowania (MFN – *Most Favored Nation*¹³). Kolejne lata stały się owocne pod względem liczby podpisanych porozumień regulujących handel zagraniczny między obydwooma krajami¹⁴. W grudniu 1985 roku COCOM przyjęła wobec Chin tzw. politykę zielonej linii (*green line policy*), która wprowadzała preferencyjne, w porównaniu z innymi krajami objętymi nadzorem komisji, warunki licencjonowania towarów eksportowanych do Chin¹⁵.

Pod koniec lat osiemdziesiątych USA przeorientowały politykę sankcyjną wobec Chin. We wzajemnych stosunkach pojawił się kolejny problem wrażliwy dla obydwu stron – rozprzestrzenianie rakiet balistycznych i broni masowego rażenia. W 1987 roku Iran wystrzelił w kierunku amerykańskiego okrętu wojennego pływającego po wodach Zatoki Perskiej pocisk *Silkworm* (HY-2 Haiying) produkowany w Chinach. Administracja Reagana odpowiedziała zawieszeniem liberalizacji przepisów ograniczających eksport technologii do Chin. W marcu 1988 roku sankcje zostały zniesione, po tym jak Chiny zapewniły rząd USA o wstrzymaniu dostaw pocisków *Silkworm* do Iranu i dostarczyły dane techniczne potrzebne do ich unieszkodliwiania. Kilka tygodni po zniesieniu sankcji okazało się, że Chiny wysłały do Ara-

¹² Restrykcje handlowe miały identyczny zakres, a obywatele Stanów Zjednoczonych mogli za dolary dokonywać zakupu dóbr chińskich [w:] S. B. Lubman, *Trade and Sino-American Relations*, [w:] *Dragon and Eagle: United States – China Relations. Past and Future*, red. M. Oksentert, R. B. Oxnam, Basic Books, New York 1978, s. 187–210.

¹³ Termin MNF zostaje zamieniony na NTF (*normal trade relations*) przez Internal Revenue Service Restructuring and Reform Act of 1998 (Public Law 105–206), podpisaną przez prezydenta Clintona.

¹⁴ Dla przykładu można wymienić chociażby *The Textile Trade Agreement* z 1980 roku oraz *The Agreement on Civil Aviation and Sea Transportation* z tego samego roku.

¹⁵ Preferencyjnymi warunkami objęto 27 kategorii towarowych; cytata: H. G. Askari, J. Forrer, H. Teegen, J. Yang, *Case Studies of U.S. Economic Sanctions. The Chinese, Cuban, and Iranian Experience*, *op. cit.*, s. 18.

bii Saudyjskiej rakiety balistyczne średniego zasięgu CSS-2. Chiny szybko zapewniły, że rakiety te nie mogą służyć do przenoszenia głowic jądrowych. W 1989 roku administracja Busha wznowiła liberalizację przepisów eksportowych dotyczących sprzedaży technologii do Chin. Sankcje ekonomiczne nie powstrzymały jednak rządu chińskiego przed sprzedażą rakiet do Pakistanu i Syrii, co skutkowało wstrzymaniem przez USA: eksportu komponentów satelitarnych oraz szybkich komputerów, zawieszeniem uczestnictwa USA w chińskim programie budowy wyrzutni satelitarnych, wstrzymaniem sprzedaży technologii raketowych chińskim przedsiębiorstwom podejrzewanym o transfer wyrzutni raketowych do Pakistanu i Syrii¹⁶.

Podjęte w niedługim czasie negocjacje amerykańsko-chińskie w kwestii przystąpienia Chin do MTCR (*Missile Technology Control Regime*) zbiegły się z wydarzeniami na Placu Tiananmen w czerwcu 1989 roku. Od tej pory polityka sankcyjna wobec Chin była prowadzona dwutorowo, po pierwsze – w ramach ograniczania proliferacji broni masowego rażenia, po drugie – w walce o prawa człowieka.

W lutym 1992 roku administracji Busha udało się wymóc na Chinach przystąpienie do MTCR, jednak już we wrześniu tego roku Chiny złamały warunki porozumienia na wieść o sprzedaży przez Stany Zjednoczone 150 samolotów F16 Tajwanowi. Stany Zjednoczone nie chciały odstąpić od swojej strategii politycznej wobec Tajwanu, nawet kosztem odejścia Chin od postanowień MTRC. Przez kolejne lata obydwa państwa prowadziły w tej sprawie negocjacje. Chiny zdawały sobie sprawę, że czułym punktem w polityce zagranicznej USA jest Bliski Wschód i transfer broni w tym kierunku z pewnością zaostrzyłby politykę sankcyjną poprzez zawieszenie klauzuli największego uprzywilejowania, co odbiłoby się znacząco na kondycji chińskiej gospodarki i zagroziłoby pozycji Chin w regionie¹⁷. Obydwa państwa zawarły cichy kompromis, Chiny nie będą sprzedawać broni na Bliski Wschód¹⁸,

¹⁶ *Economic Sanctions and American Diplomacy*, red. R. N. Haass, A Council on Foreign Relations Book, New York 1998, s. 22.

¹⁷ *Ibidem*, s. 24–26.

¹⁸ Odstępstwem była sprzedaż Iranowi broni chemicznej, która mimo iż nie łamała przepisów Konwencji o Broni Chemicznej, przyczyniła się do wsparcia irańskiego programu broni chemicznej. W maju 1997 roku Clinton nałożył embargo handlowe

USA – poprzestaną na negocjacjach i groźbach nałożenia poważniejszych sankcji z powodu chińskich dostaw broni dla Pakistanu.

W przypadku handlu bronią masowego rażenia, polityka sankcyjna USA wobec Chin miała podobny charakter. Chiny transferowały technologie jądrowe do trzech krajów – Algierii, Iranu i Pakistanu. Wsparcie ze strony Chin udzielone Algierii w budowie reaktora atomowego rozpoczęło się w 1988 roku. Stany Zjednoczone dowiedziały się o tym projekcie dopiero 2 lata później, kiedy budowa reaktora była w już wysokim stadium zaawansowania. Okazało się, że jest za późno na storpedowanie projektu. Stany Zjednoczone były bardzo krytyczne wobec polityki Chin, mimo iż algierski reaktor nuklearny był pod stałą kontrolą IAEA. Konflikt wokół reaktora uzmysłowił Chinom stopień wyczulenia rządu USA na kwestie transferu technologii nuklearnych. Dlatego też, choć Stany Zjednoczone nie nałożyły sankcji na transfer technologii do Iranu, Chiny postanowiły nie zaogniać stosunków i zawiesiły porozumienie z 1992 roku, na mocy którego miały sprzedać Iranowi dwa reaktory nuklearne. W obliczu groźby nałożenia poważniejszych sankcji, Chiny zgodziły się na współpracę w zakresie kontroli eksportowej technologii nuklearnych i nie wspieranie projektów jądrowych, które nie spełniają warunków bezpieczeństwa IAEA¹⁹.

W przypadku transferu technologii jądrowych do Pakistanu, USA zawiesiły decyzję odnośnie przyznania pożyczki, którą miał udzielić Export-Import Bank na projekty inwestycyjne realizowane w Chinach i zagroziły nałożeniem ograniczeń handlowych na chińskie przedsiębiorstwa podejrzewane o eksport technologii jądrowych. W 2001 roku na mocy porozumienia między obydwoma krajami sankcje zostały zniesione. Chiny zobligowały się do wstrzymania sprzedaży rakiet balistycznych i opublikowania listy materiałów potrzebnych do budowy

na przedsiębiorstwa sprzedające broń Iranowi. Chiny sprzedawały też części do broni chemicznej Libii, ale dostawy zostały natychmiast wstrzymane po ostrych protestach rządu USA; cyt. za: E. Sciolino, E. Schmitt, *Algerian Reactor Came From China*, „New York Times”, 15 Nov 1991, na stronie www.nytimes.org (5.04.2008).

¹⁹ W 1997 roku Chiny wstąpiły do Zangger Committee, grupy zrzeszającej kraje, które zdecydowały się nie eksportować materiałów i technologii jądrowych do krajów nie posiadających broni masowego rażenia, chyba, że transfer odbywa się pod kontrolą Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej; cyt. za: <http://www.zanggercommittee.org/> (5.04.2008).

rakiet, które zostaną wyłączone z eksportu do Pakistanu. Zgoda rządu chińskiego na ograniczenie eksportu wiązała się ze zmianą sytuacji w regionie Południowej Azji. Rosnące napięcie między Pakistanem i Indiami zagrażało bezpieczeństwu w regionie, a dodatkowo pakistański program jądrowy był już na tyle rozwinięty, że Pakistan przestał być lukratywnym rynkiem dla chińskiego importu²⁰. W zamian za ustępstwa, Stany Zjednoczone miały dostarczyć Chinom najnowocześniejsze technologie satelitarne. Do tej pory obietnica Chin nie została zrealizowana, więc rząd USA wstrzymał się ze sprzedażą technologii.

Najszerzy wachlarz sankcji został nałożony na Chiny w wyniku masakry na Placu Tiananmen w czerwcu 1989 roku. Obejmował on zawieszenie oficjalnych i wojskowych wymian pomiędzy obydwooma rządami, zakaz finansowania handlu i udzielania gwarancji inwestycyjnych dla projektów, w których brały udział Chiny oraz embargo na amerykański eksport przeznaczony dla jednostek wojskowych i policyjnych w Chinach²¹. Nic jednak nie przstraszyło rządu Chin tak bardzo, jak groźba powiązania statusu MFN ze stopniem przestrzegania praw człowieka. Dla Chin oznaczałoby to utratę ogromnego rynku zbytu dla chińskich towarów²². Utrata amerykańskiego rynku zbytu mogłaby spowodować ogromny wzrost bezrobocia, a także prowadzić do destabilizacji politycznej i społecznej w regionie. Destabilizacja wiązałaby się z pogorszeniem relacji politycznych i gospodarczych pomiędzy Chinami i Japonią oraz pozbawiłaby możliwości rozwoju wspól-

²⁰ J. Perlez, *China Gave Up Little in U.S. Deal on Banning Sale of Missile Parts*, „New York Times”, 25 Nov 2000; cyt. za: <http://www.nytimes.org> (5.04.2008).

²¹ Sankcje mogły zostać uchylone przez prezydenta w dwóch przypadkach, jeśli 1) Chiny dokonają postępu w ustalaniu standardów ochrony praw człowieka, które gwarantować będą zmianę bieżącej sytuacji; 2) uchylenie reżimu sankcji będzie leżeć w narodowym interesie USA, [w:] D. E. Rennack, *China: Economic Sanctions*, CRS Report for Congress, 1 Feb 2006; cyt. za: <http://fas.org> (17.09.2007).

²² Groźba zawieszenia statusu MNF wywodziła się z poprawki Jacksona-Vanika do Trade Act of 1974; regulowała ona stosowanie nacisku na kraje komunistyczne w obronie wolności migracji. Po masakrze na placu Tiananmen zasięg poprawki został rozszerzony na ochronę praw człowieka w Chinach. Przepisy wymagały od prezydenta USA corocznego poświadczenia przed Kongresem, że Chiny wypełniają oczekiwania Stanów Zjednoczonych odnośnie respektowania praw człowieka, w celu przedłużenia klauzuli największego uprzywilejowania.

pracy wiele krajów południowo-wschodniej Azji z Państwem Środka²³. Prezydent Bush nie zgadzał się na warunkowanie przyznawania statusu MNF stopniem respektowania praw człowieka w Chinach, o które walczył Kongres²⁴. Z kolei prezydent Clinton przyjął tę strategię nacisku na Chiny i w maju 1993 roku przedstawił listę siedmiu wymagań w kwestii poprawy przestrzegania praw człowieka. Ich wypełnianie miało zagwarantować Chinom przedłużenie klauzuli największego uprzywilejowania²⁵. W latach 1989–1994 rząd Chin nie podporządkował się naciskom USA. W okresie rządów obu administracji sytuacja gospodarcza Chin nie pogorszyła się na tyle, by reżim rządzący musiał rozważyć większe poszanowanie praw człowieka w kraju²⁶. Ostatecznie, w roku 1994 prezydent Clinton zrezygnował z warunkowania statusu MNF kondycją respektowania praw człowieka. Kongres przez kolejne trzy lata usiłował ponownie sprzęgnąć te dwie kwestie, jednak nie ubierano wystarczającej liczby głosów, by rozpocząć proces legislacyjny.

Początek XXI wieku nie obfitował w działania sankcyjne. W okresie 2000–2007 Stany Zjednoczone wprowadziły zakaz finansowania programów ONZ w ramach *United Nations Fund for Population Activities* realizowanych w Chinach²⁷. Amnesty International podaje, że mimo nacisku, nie tylko Stanów Zjednoczonych, ale całej społeczności międzynarodowej, stopień ochrony praw człowieka w Chinach w ciągu ostatnich 8 lat nie uległ znaczącej poprawie. Kontynuowane są prześladowania mniejszości narodowych, religijnych, seksualnych, opozycji

²³ *Economic Sanctions and American Diplomacy*, *op. cit.*, s. 13.

²⁴ Kongres miałby realne szanse na przegłosowanie weta prezydenta w tej kwestii.

²⁵ Wśród tych wymagań znalazły się m.in.: wolna emigracja, postęp w przestrzeganiu powszechnej Deklaracji Praw Człowieka oraz wypuszczenie na wolność więźniów politycznych [w:] *Economic Sanctions and American Diplomacy*, *op. cit.*, s. 12.

²⁶ Działania rządu chińskiego bywały niekiedy bardzo cyniczne. Przykładowo, kiedy zbliżało się doroczne wystąpienie prezydenta przed Kongresem w sprawie przedłużenia MNF, rząd chiński podawał do wiadomości publicznej fałszywe informacje o wypuszczeniu spektakularnej liczby dysydentów z więzień, nie podając nawet nazwisk uwolnionych.

²⁷ The Admiral James W. Nance and Meg Donovan Foreign Relations Authorisation Act, Fiscal Year 2000 and 201, przyjęty jako część The Consolidated Appropriations Act, 2000 (Pub.L. 106–113, 113 Stat. 1501 [1999]).

politycznej oraz obrońców praw człowieka. Rząd wciąż cenzuruje media, torturuje więźniów i ogranicza dostęp do systemu sądownictwa²⁸.

Polityka sankcyjna wobec Chin w obliczu łamania praw człowieka przez reżim skończyła się fiaskiem. Sytuacja chińskich dysydentów okazała się mniej ważna, niż interesy gospodarcze i stabilność relacji Pekin–Waszyngton. Powodów takiego stanu rzeczy należałoby się doszukiwać przede wszystkim w pozbawionych spójności działaniach egzekutywy i legislatywy, które walczyły ze sobą w kwestii uwarunkowania przyznawania klauzuli największego uprzywilejowania stopniem przestrzegania praw człowieka w Chinach.

Innym powodem porażki polityki sankcyjnej mogła być jej wadliwa strategia, za kijem nie poszła marchewka. Administracja Clintona nie przedstawiła zachęcającego obrazu stosunków amerykańsko-chińskich po zmianie zachowania rządu Chin. Zadeklarowała jedynie utrzymanie statusu MNF, czyli klauzuli, którą reżim objęty był już od 1979 roku, mimo iż dochodziło wtedy do nagminnego łamania praw człowieka.

Próba ograniczenia przez Chiny proliferacji broni masowego rażenia i rakiet balistycznych okazała się bardziej skuteczna. Nie udało się powstrzymać transferu chińskiej broni do Algierii i Pakistanu, ale sektor nuklearny w tych krajach – dzięki zaangażowaniu USA – objęty został kontrolą Międzynarodowej Agencji Energii Atomowej. Za sukcesem polityki sankcyjnej stoi wąskie zdefiniowanie instrumentów polityki sankcyjnej. Groźba nałożenia sankcji wystarczyła, by przekonać Chiny, że niedostosowanie się do wymogów Stanów Zjednoczonych przyniesie większe koszty, niż pójście na kompromis. Nie bez znaczenia była w tym przypadku jednomyślność administracji prezydenta i Kongresu, co wzmacniało wiarygodność podjęcia ostrzejszych kroków w przypadku kontynuowania przez rząd chiński nieakceptowanej polityki.

Chiny udowodniły, że potrafią stawiać skuteczny opór polityce sankcyjnej Stanów Zjednoczonych. Stąd też obfituje ona raczej w groźby nałożenia sankcji, niż faktyczne działania sankcyjne.

Stosunki panujące między USA i Chinami determinowane są względami ekonomicznymi i bezpieczeństwem krajów sprzymierzonych oraz

²⁸ *Amnesty International Report 2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007*; cyt. za: <http://thereport.amnesty.org/> (6.04.2008).

pokojem w regionie azjatyckim. Ze względu na ich charakter i pozycję globalną Chin, to lawirowanie w polityce zagranicznej USA ma szczególny wydźwięk. Polityka sankcyjna wobec Chin staje się odzwierciedleniem następstw „realpolityki” we wzajemnych stosunkach²⁹.

Bibliografia

1. Askari H. G., Forrer J., Teegen H., Yang J., *Case Studies of U.S. Economic Sanctions. The Chinese, Cuban, and Iranian Experience*, Preager, Westport, Connecticut, London 2003.
2. Cohen J. A., Dernberger R. F., Garson J. R., *China Trade Prospects and U.S. Policy*, Preager, New York 1971.
3. Davies L. A., *U.S. Job Supported by Goods and Services Export, 1983–94, Including Special Focus on Exports by High Technology Industries*, U.S. Department of Commerce, Office of International Macroeconomic Analysis, Washington D.C. 1996.
4. *Economic Sanctions and American Diplomacy*, red. R. N. Haass, A Council on Foreign Relations Book, New York 1998.
5. *In After Cold War: Domestic Factors and U.S.–China Relations*, red. R. S. Ross, New York: M. E. Sharpe, 1998.
6. Lardy N. R., *U.S.–China Economic Relations: Implications for U.S. Policy*, Testimony before the Subcommittee on East Asia and the Pacific, Committee on International Relations, U.S. House of Representatives. 107th Cong., 1st sess., The Brookings Institution, Washington D.C. 2001.
7. Rennack D. E., *China: Economic Sanctions*, CRS Report for Congress, 2006.

Summary

The article focuses on US sanctioning policy against China conducted by following administrations between 1950 and 2007. The main aims of the policy were to limit proliferation of ballistic missiles and weapons of mass destructions and to prevent human rights violations. Author presents the evolution of US sanctions policy, makes efforts to evaluate its effectiveness and points the main determinants of its success or failure.

²⁹ R. S. Ross, *China*, [w:] *Economic Sanctions and American Diplomacy*, *op. cit.*, s. 30.

Magdalena Ślusarczyk

Zmiany w gospodarce Słowenii w latach 1991–2007

Program reform gospodarczych, konsekwentnie wdrażanych w Słowenii przez wszystkie lata transformacji, przyczynił się do tego, iż słoweńska gospodarka stała się otwartą, nowoczesną, i stabilną gospodarką rynkową. Co więcej – najlepiej prosperującą spośród gospodarek innych nowych krajów członkowskich UE. Po spełnieniu wszystkich kryteriów konwergencji, Słowenia jako pierwszy z postkomunistycznych krajów przyjęła 1 stycznia 2007 roku europejską walutę. Akcesja ze strefą euro dodatkowo umocniła zarówno silne fundamenty słoweńskiej gospodarki, jak i pozycję kraju na arenie międzynarodowej.

W pierwszych latach demokracji jednym z głównych celów rządu było stabilizowanie i uzdrawianie gospodarki. Produkcja, która charakteryzowała się tendencją spadkową przed osiągnięciem przez Słowenię niepodległości (spadek realnie o 4,7% w 1989 roku w stosunku do roku poprzedniego), malała znacząco w kolejnych latach transformacji. Dopiero od 1993 roku Słowenia utrzymywała wysoką stopę wzrostu gospodarczego na poziomie około 4% rocznie i tym samym systematycznie i znacząco zmniejszała lukę dochodową¹ w stosunku do krajów „starej” UE. Sukces programu dostosowań pozwolił wówczas Słowenii uzyskać pozycję drugiej gospodarki Europy Środkowo-Wschodniej (po Polsce).

¹ Wskaźnik ten informuje o ile procent przeciętne dochody gospodarstw uznanych za ubogie są niższe od wartości przyjętej za granicę ubóstwa.

Słowenia przeszła drogę związanego z transformacją gospodarki szoku produkcji realnej i osiągnęła poziom produkcji wyższy niż te, które można było zaobserwować przed transformacją, co miało miejsce w 1996 roku. Poprawa sytuacji była m.in. następstwem wyraźnej poprawy wydajności pracy (odsetek zatrudnionych pozostał bowiem nie zmieniony)².

Wzrost gospodarczy po wstąpieniu Słowenii do UE był znacznie wyższy niż w okresie bezpośrednio poprzedzającym akcesję. Wolne tempo wzrostu gospodarczego w latach 2000–2003 spowodowane było po części mniej korzystną sytuacją w zewnętrznym otoczeniu ekonomicznym Słowenii, a także kontynuacją cyklicznego spowolnienia krajowej konsumpcji w latach 2001 i 2002³.

Wzrost gospodarczy odnotowany w 2004 roku Słowenia zawdzięcza znaczącemu zwiększeniu popytu zagranicznego, który był jednym z wielu pozytywnych skutków wstąpienia kraju do UE. Odnotowano także wysoki poziom konsumpcji krajowej, napędzanej przez obniżane stopniowo przed wejściem Słowenii do mechanizmu ERM II i strefy euro stopy procentowe. W 2005 roku, podobnie jak w roku 2004, wzrost PKB pobudzany był głównie przez popyt zagraniczny, podczas gdy udział krajowej konsumpcji znacznie się zmniejszył. Realny PKB zwiększył się o 4%⁴. W 2006 roku nastąpiło silne przyspieszenie wzrostu PKB (o 5,2% w stosunku do roku 2005), wynikające z dużego popytu zagranicznego i inwestycji (por. tab. 1). Ten pozytywny trend został zachowany w 2007 roku – odnotowano wzrost realnego PKB o 6,1%⁵. Na rok 2008 prognozowano tempo wzrostu gospodarczego (w stosunku do roku poprzedniego) na poziomie 4,4%⁶.

Różnica pomiędzy wzrostem PKB w Słowenii a średnim dla UE-15 wzrostem gospodarczym powiększała się od 2003 roku. W latach 1996–2003 dynamika wzrostu gospodarczego w Słowenii była zbliżona do

² M. Mrak, M. Rojec, C. Silva-Jáuregui, *Slovenia. From Yugoslavia to the European Union*, The World Bank, Washington D.C. 2004, s. 117–118.

³ *Development Report 2007*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana 2007, s. 76–77.

⁴ *Ibidem*.

⁵ *Slovenian Economic Mirror*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana, May 2008.

⁶ *Spring Forecast of Economic Trends 2008, Statistical Appendix*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana, April 2008.

dynamiki wzrostu PKB w UE-15. W okresie 1996–2000 realny wzrost PKB w Słowenii był o 1,6% wyższy niż średnia dla „starej” piętnastki krajów UE i o 0,1% wyższy niż średnia dla krajów kandydujących. Pomiędzy rokiem 2001 a 2003 nastąpiło spowolnienie tempa wzrostu PKB (podobnie jak w krajach „starej” piętnastki), ale luka między Słowenią a tymi krajami pozostała niezmienną. Po roku 2003 odnotowano przyspieszenie wzrostu PKB zarówno w Słowenii, jak i w całej UE. W latach 2004–2006 realny wzrost PKB w Słowenii był o 2,4% wyższy niż średnia dla „starej” piętnastki⁷.

Tabela 1. Udział poszczególnych składników we wzroście PKB w Słowenii w roku 1996 i latach 2000–2006

Rok / Dane	1996	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Wzrost realnego PKB (w%)	3,7	4,1	2,7	3,5	2,7	4,4	4,0	5,2
Udział poszczególnych składników we wzroście PKB (w%)								
Saldo bilansu handlowego	0,2	2,6	1,7	1,1	-2,0	-0,5	2,0	-0,3
· eksport dóbr i usług	1,4	6,5	3,5	3,8	1,8	7,0	6,3	6,5
· import dóbr i usług	-1,2	-3,9	-1,8	-2,8	-3,8	-7,5	-4,3	6,8
Krajowa konsumpcja ogółem	3,6	1,5	1,0	2,4	4,7	4,9	2,0	5,5
· konsumpcja prywatna	1,8	0,4	1,3	0,8	1,9	1,5	1,9	1,8
· wydatki rządowe	0,5	0,5	0,7	0,6	0,3	0,7	0,4	0,7
· nakłady brutto na środki trwałe	2,2	0,5	0,1	0,2	1,7	1,8	0,4	2,9
· zmiany w zapasach i należnościach	-1,0	0,1	-1,2	0,8	0,8	1,0	-0,6	0,1

Źródło: *Development Report 2007*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana 2007.

Słoweński PKB *per capita* mierzony według parytetu siły nabywczej (*purchasing power parity* – PPP) zwiększał się w kolejnych latach transformacji. Stanowił on w 1995 roku 63% a w 2001 roku 70% średniego dla UE-15 PKB *per capita* według PPP. Po akcesji Słowenii do UE, dzięki kontynuacji odpowiednio prowadzonej polityki ekonomicznej, poziom rozwoju gospodarczego kraju zbliżał się coraz bardziej do średniego poziomu dla UE-25. PKB *per capita* według PPP stanowił w 2005 roku 82% średniego dla UE-25 PKB *per capita* mierzonego według PPP. Odnotowano zatem wzrost tego wskaźnika o 2% w po-

⁷ *Development Report 2007*, op. cit., s. 77.

równaniu do 2004 roku i aż o 14% w stosunku do 1995 roku⁸. Dane odnoszące się do PKB *per capita* mierzonego według PPP pokazują, że Słowenia systematycznie poprawiała swoją pozycję w kolejnych latach. W 2006 roku PKB *per capita* według PPP stanowił 87,7% a w 2007 roku 88,8%. Według prognoz Eurostatu, w 2008 roku wskaźnik ten osiągnie w Słowenii 90,6% średniego dla UE-27 PKB *per capita* mierzonego według PPP⁹.

Po okresie hiperinflacji, która występowała w Słowenii bezpośrednio przed uzyskaniem niepodległości, słoweńscy politycy podjęli decyzję o stopniowym prowadzeniu polityki dezinflacyjnej. Bank Słowenii wraz z rządem odnieśli sukces w stopniowym obniżaniu inflacji w okresie kilku lat. Przyjęli kontrolowany kurs ruchomy wymiany słoweńskiej waluty. Ta nieortodoksyjna polityka stabilizacji okazała się być skuteczna – zwalczono hiperinflację, nie powodując pogorszenia dobrego trendu w zakresie wzrostu produkcji realnej. Inflacja, która osiągnęła poziom 1306% w ostatnim kwartale 1989 roku (w ujęciu rocznym) i drastycznie zwiększyła się do ponad 3500% w styczniu 1990 roku (w ujęciu rocznym), została zredukowana do 201% w 1992 roku (średnia roczna stopa inflacji). W kolejnych latach sukcesywnie malała i na koniec 1995 roku spadła do poziomu 9% (por. tab. 2). Był to najniższy poziom inflacji w Słowenii od połowy lat 70.

W kolejnych latach (z wyjątkiem roku 1996 i 2000) inflacja stopniowo malała. Do czynników, które wpłynęły na wyższą niż oczekiwana inflacja w 1996 roku, należało m.in.: wprowadzenie podatku VAT, zwiększenie wysokości podatków pośrednich oraz administracyjne podwyżki cen (m.in. na paliwa, usługi telekomunikacyjne, elektryczność, usługi komunalne). Co najważniejsze, wysiłki podejmowane w celu obniżania inflacji były kontynuowane, co doprowadziło do zredukowania inflacji do poziomu 4,6% rocznie (rok 2003)¹⁰. Dezinflacja pozostawała dalej jednym z najważniejszych wyzwań dla ekip rządzących, w związku z przygotowywaniem Słowenii do uczestnictwa w Mechanizmie ERM II oraz wdrożenia euro.

⁸ *Ibidem*, p. 74–75.

⁹ http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page?_pageid=1073,46870091&_dad=portal&_schema=PORTAL&p_product_code=EB011 z dnia 01.05.2008.

¹⁰ M. Mrak, M. Rojec, C. Silva-Jáuregui, *op. cit.*, s. 118–120.

Tabela 2. Wzrost cen dóbr i usług konsumpcyjnych w Słowenii i UE w latach 1995–2006

Rok / Dane	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Słowenia (wskaźniki podane w stosunku rok do roku, w%)								
Ceny dóbr i usług konsumpcyjnych	9,0	8,9	7,0	7,2	4,6	3,2	2,3	2,8
· dobra	7,1	8,8	6,2	6,4	3,9	2,5	2,0	2,1
· usługi	15,9	9,2	9,6	9,4	6,5	4,9	3,0	4,3
Ceny administrowane	10,0	16,0	10,5	9,2	4,0	9,0	7,7	2,1
· energia	8,2	18,9	6,7	5,5	3,5	10,3	9,8	3,7
· inne	11,4	12,0	17,0	14,7	4,8	6,1	3,0	–2,1
Inflacja bazowa	–	6,9	7,4	6,9	4,2	2,7	2,4	2,7
UE* (wskaźniki podane w stosunku rok do roku, w%)								
Ceny dóbr konsumpcyjnych	2,5	2,5	2,0	2,4	2,0	2,3	2,2	1,9

* na terenie krajów strefy euro

Źródło: *Development Report 2007, op. cit.*

W 2005 roku odnotowano w Słowenii najniższą inflację od 1991 roku (wzrost cen o 2,3% w stosunku do roku 2004). W 2006 roku utrzymano umiarkowany wzrost cen dóbr i usług konsumpcyjnych, po raz kolejny odnotowując wskaźnik inflacji na poziomie dopuszczalnym przez kryteria z Maastricht (2,8% w stosunku rok do roku). Inflację na takim poziomie udało się osiągnąć dzięki działaniom rządu i Banku Słowenii, których celem było utrzymanie stabilności cen. Do konsekwentnego obniżania inflacji od 2003 roku w bardzo istotny sposób przyczynił się stabilny kurs wymiany tolara. Innym czynnikiem, który spowodował obniżenie tempa wzrostu cen dóbr i usług konsumpcyjnych było prowadzenie polityki umiarkowanego wzrostu płac, zarówno w sektorze publicznym, jak i prywatnym¹¹. Stopa inflacji na koniec 2007 roku w stosunku do roku 2006 wynosiła 5,6% (4,1% wyniósł wzrost cen dóbr, natomiast 1,5% – wzrost cen usług). Ten znaczny wzrost cen nie był spowodowany, jakby się mogło wydawać, wejściem Słowenii do strefy euro 1 stycznia 2007 roku. Szacowany wzrost cen,

¹¹ *Development Report 2007, op. cit., s. 78–79.*

który można bezpośrednio przypisać wprowadzeniu euro wynosi jedynie 0,3%. Głównym czynnikiem odpowiedzialnym za wysoką inflację był wzrost cen żywności i paliw, wynikający z sytuacji na światowych rynkach. Prognoza na 2008 rok przewiduje 4% wzrost ogólnego poziomu cen w stosunku do roku poprzedniego¹².

Stopa bezrobocia w Słowenii po roku 1991 pozostawała relatywnie niska, głównie dzięki słoweńskiemu modelowi prywatyzacji, który zakładał unikanie masowych zwolnień na początku transformacji. Od 1993 do 2002 roku stopa bezrobocia spadła o około 1/3 (do 6,4%¹³). Poziomy stopy bezrobocia w Słowenii były niskie w porównaniu z tymi, które można było zaobserwować w innych gospodarkach przechodzących transformację, a także niższe niż w wielu państwach członkowskich „starej” UE.

Mimo że słoweńska gospodarka dowiodła, że jest zdolna do szybkiego zwiększenia produkcji, nie doprowadziło to do znaczącego wzrostu zatrudnienia. Wielkość zasobów siły roboczej spadła o 2% w ciągu pierwszych 6 lat transformacji (1992–1997). W trakcie tego samego okresu zatrudnienie spadło o 5%, mimo iż produkcja realna wzrosła o 21%. W latach 1993–2002 wskaźnik zatrudnienia zmieniał się nieznacznie (w 2002 roku odnotowano jego wzrost o 2,9% w stosunku do roku 1993¹⁴). Produkcja realna zwiększyła się natomiast w latach 1992–2002 aż o 48%. Ten znaczący wzrost produkcji nie mający przełożenia na wzrost zatrudnienia odzwierciedla znaczący wzrost produktywności. Część siły roboczej, która straciła zatrudnienie w sektorze produkcji, została wchłonięta przez sektor usług, który jest odpowiedzialny za tworzenie więcej niż połowy słoweńskiego PKB. Charakterystyczną cechą sytuacji na słoweńskim rynku pracy był i pozostaje fakt, że bezrobocie jest najwyższe wśród słabo wykwalifikowanej siły roboczej i starszych pracowników (podobnie, jak w innych krajach)¹⁵.

W latach 1993–1998 stopa bezrobocia rejestrowanego utrzymywała się na poziomie 14%–14,5%. Począwszy od roku 1999 stopa bez-

¹² *Spring Forecast of Economic Trends 2008*, *op. cit.*, s. 10–11.

¹³ Stopa bezrobocia obliczona według metodologii Międzynarodowej Organizacji Pracy; zob.: www.ilo.org.

¹⁴ <http://www.ess.gov.si/eng/UnemplTrends/MeasuresActPopulation.htm> (01.05.2008).

¹⁵ M. Mrak, M. Rojec, C. Silva-Jáuregui, *op. cit.*, s. 125–126.

robocia stopniowo spadała (wyjątkiem był rok 2002, w którym zanotowano minimalny wzrost tego wskaźnika), osiągając w 2007 roku poziom 7,7%. Prognozowana stopa bezrobocia na 2008 rok wynosi 7,3% (por. tab. 3).

Tabela 3. Stopa bezrobocia w Słowenii w latach 2000–2008

Rok / Dane	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008*
Stopa bezrobocia według metodologii Międzynarodowej Organizacji Pracy	7,0	6,4	6,4	6,7	6,3	6,5	6,0	4,9	4,8
Stopa bezrobocia rejestrowanego	11,8	11,2	11,3	10,9	10,3	10,2	9,4	7,7	7,3

*prognoza

Źródło: *Spring Forecast of Economic Trends 2008, Statistical Appendix, op. cit.*

Finanse publiczne Słowenii nie pogorszyły się w początkowym etapie transformacji. Przeciwnie, Słowenia była w stanie utrzymać zrównoważony budżet rządowy w ciągu pierwszych 5 lat od uzyskania niepodległości. Polityka utrzymywania ogólnej równowagi fiskalnej była jednym z kamieni węgielnych słoweńskiej transformacji i ważnym czynnikiem wspierającym politykę monetarną państwa w czasie stabilizowania sytuacji makroekonomicznej.

W 1997 roku odnotowano w Słowenii niewielki (w porównaniu do tych zaobserwowanych w innych gospodarkach w okresie transformacji) deficyt budżetowy wynoszący 1,1% PKB. Głównymi czynnikami, które wpłynęły na wielkość deficytu w 1997 roku, były: redukcja wydatków na bezpieczeństwo socjalne, zmniejszanie barier handlowych i niższe cła (zgodnie z umowami podpisanymi z UE i CEFTA) oraz zwiększenie transferów socjalnych, płac i subsydiów. Wielkość i struktura deficytu budżetowego 1997 roku odzwierciedla zmianę kontynuowanych potem trendów w słoweńskiej polityce fiskalnej.

Ogólny deficyt sektora rządowego i samorządowego w Słowenii utrzymywał się do roku 1999 na poziomie nie przekraczającym 1,5% PKB. Polityka konserwatyzmu fiskalnego okazała się w przypadku Słowenii bardzo skuteczna i doprowadziła do tego, iż Słowenia uplaso-

wała się na dużo lepszych pozycjach niż inne czołowe kraje kandydujące do UE. Co więcej, bilans fiskalny Słowenii był lepszy niż średnia dla całej UE. Kolejnym wyzwaniem dla polityki fiskalnej przed przystąpieniem Słowenii do UE stało się obniżenie poziomu wydatków publicznych. Wydatki te kształtowały się do 2004 roku na poziomie około 43–48,1% PKB¹⁶. W kolejnych latach można było zaobserwować stopniowe zmniejszanie wydatków publicznych.

Kryterium konwergencji związane z deficytem budżetowym Słowenia spełniła w 2002 roku – deficyt sektora rządowego i pozarządowego wyniósł 2,5% PKB. W roku akcesji Słowenii do UE deficyt budżetowy udało się obniżyć do 2,3% PKB (por. tab. 4). Pozytywny trend w tym zakresie zaobserwowano także w kolejnych latach członkostwa (w 2005 roku: 1,5% PKB, w 2006 roku: 1,2% PKB). Spadek deficytu budżetowego był wynikiem zarówno zwiększonych wpływów do budżetu, jak i obniżenia wydatków¹⁷. W roku 2007 odnotowano bardzo niski poziom deficytu sektora rządowego i pozarządowego – tylko 0,1% PKB. Ten korzystny wynik zawdzięcza Słowenia zmniejszeniu tempa wzrostu wydatków (5,3%) w porównaniu z tempem wzrostu dochodów (8,3%). Szacowany na rok 2008 deficyt budżetowy wynosi 0,9% PKB¹⁸.

Dług publiczny oscylował po roku 2000 w przedziale 27,6–29,3% PKB. Od 2002 roku zaobserwować można tendencję spadkową (wyłączając rok 2002, w którym odnotowano minimalny wzrost długu publicznego jako odsetka PKB). W 2006 roku dług publiczny osiągnął poziom 27,2% PKB (por. tab. 5).

Zarówno w latach poprzedzających akcesję Słowenii do UE, jak i w kolejnych latach członkostwa, zdecydowanie największy udział w długu publicznym ogółem stanowił dług zaciągnięty przez rząd. Warto także zaznaczyć, że Słowenia spełniała kolejne kryterium konwergencji (dług publiczny nie wyższy niż 60% PKB) kilka lat przed akcesją do UE i wypełnia je do chwili obecnej). W 2007 roku dług publiczny osiągnął poziom 24,1% PKB. Co więcej, dług publiczny w Słowenii wyrażony jako odsetek PKB, w porównaniu z pozostałymi

¹⁶ *Ibidem*, s. 127–128.

¹⁷ *Development Report 2007*, *op. cit.*, s. 80–81.

¹⁸ *Main aggregates of the general government, Slovenia, 2004–2007 – correction*, Statistical Office of the Republic of Slovenia, April 01, 2008.

krajami UE, zawsze pozostawał na jednym z najniższych poziomów¹⁹. Prognozowana na 2008 rok wielkość długu publicznego wyrażonego jako odsetek PKB wynosi 23,4%²⁰.

Tabela 4. Dochody, wydatki i deficyt sektora rządowego i samorządowego w Słowenii w latach 2000–2006 jako% PKB (metodologia ESA'95)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Dochody sektora rządowego i samorządowego	44,3	44,8	45,5	45,3	45,1	44,5	44,1
Wydatki sektora rządowego i samorządowego	48,1	48,9	48,0	48,1	47,4	46,0	45,3
Deficyt sektora rządowego i samorządowego	–3,8	–4,1	–2,5	–2,8	–2,3	–1,5	–1,2
w tym:							
· deficyt rządowy	–3,3	–4,0	–2,2	–2,6	–2,1	–2,3	–1,2
· deficyt samorządowy	0,0	0,0	–0,2	–0,1	–0,1	0,0	–0,1
· deficyt społecznych funduszy ubezpieczeniowych	–0,5	–0,1	–0,1	–0,1	–0,1	0,8	0,1

Źródło: *National Accounts, Main aggregates of the general government sector, 2000–2006 (SORS)*, March 2007; także: *Main aggregates of the general government, Slovenia, 2004–2007 – correction*, Statistical Office of the Republic of Slovenia, April 01, 2008.

Tabela 5. Dług publiczny w Słowenii w latach 2001–2006 (jako% PKB)

Dług publiczny ogółem (jako% PKB)	2001	2002	2003	2004	2005	2006
w tym:	27,6	29,3	28,7	29,0	27,5	27,2
· dług zaciągnięty przez rząd						
· dług zaciągnięty przez samorządy	27,0	28,3	27,5	27,7	–	–
· dług zaciągnięty przez społeczne fundusze ubezpieczeniowe	0,3 0,5	0,6 0,6	0,6 0,7	0,7 0,7	– –	– –

Źródło: *National Accounts, Main aggregates of the general government sector, 2003–2006 (SORS)*, March 2007; także: *Main aggregates of the general government, Slovenia, 2004–2007 – correction*, op. cit.

¹⁹ *Development Report 2007*, op. cit., s. 82–83.

²⁰ *Main aggregates of the general government, Slovenia, 2004–2007 – correction*, op. cit.

Słowenia odziedziczyła olbrzymi dług zewnętrzny nagromadzony przed uzyskaniem niepodległości, ale negocjacje z Klubem Paryskim i Klubem Londyńskim rozwiązały problemy w tej dziedzinie. To doświadczenie spowodowało, że politycy zachowywali się konserwatywnie w kwestii zarządzania długiem zewnętrznym; w czasie minionej dekady, był on utrzymywany na rozsądnym poziomie²¹.

Po 1995 roku dług zewnętrzny Słowenii zaczął się zwiększać (27,2% PKB w 1995 roku)²². W latach 2000–2005 wzrósł z 45,3% PKB do 71% PKB. Analiza wskaźników dynamiki długu zewnętrznego pozwala stwierdzić, że w okresie zarówno przed jak i poakcesyjnym Słowenia nie miała żadnych problemów z utrzymaniem krótkoterminowej płynności. W 2006 roku zaobserwowano spowolnienie tempa wzrostu długu zewnętrznego. Dług zewnętrzny stanowił 79,7% PKB²³. Szacunkowe dane dla roku 2007 i 2008 pokazują tendencję wzrostową w zakresie długu zewnętrznego wyrażonego jako% PKB (odpowiednio 86,6% i 91,4%)²⁴.

Pod koniec lat 80. XX wieku Słowenia była najbardziej rozwiniętym i najbogatszym krajem związkowym Socjalistycznej Federacyjnej Republiki Jugosławii. Po okresie stagnacji gospodarczej w pierwszych latach demokracji wkroczyła na ścieżkę szybkiego wzrostu gospodarczego i stała się liderem wśród nowych krajów członkowskich UE, jako pierwsza z nowych krajów członkowskich wstępując do strefy euro. Analiza wybranych aspektów gospodarki Słowenii pozwala wysnuć tezę, że prowadzona konsekwentnie polityka gospodarcza przyczyni się do tego, iż w niedalekiej przyszłości ten mały kraj polepszy pozycję konkurencyjną swojej gospodarki, co pozwoli mu zbliżyć się jeszcze bardziej do najlepiej rozwiniętych gospodarczo państw europejskich.

²¹ M. Mrak, M. Rojec, C. Silva-Jáuregui, *op. cit.*, s. 124.

²² *Development Report 2006*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana 2006, s. 99–100.

²³ *Development Report 2007*, *op. cit.*, s. 86–87.

²⁴ *IMF Executive Board Concludes 2007*, Article IV, Consultation with the Republic of Slovenia, IMF Public Information Notice No. 07/57, May 23, 2007.

Bibliografia

1. *Development Report 2006*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana 2006.
2. *Development Report 2007*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana 2007.
3. *IMF Executive Board Concludes 2007*, Article IV, Consultation with the Republic of Slovenia, IMF Public Information Notice No. 07/57, May 23, 2007.
4. *Main aggregates of the general government, Slovenia, 2004–2007 – correction*, Statistical Office of the Republic of Slovenia, April 01, 2008.
5. Mrak M., Rojec M., Silva-Jáuregui C., *Slovenia. From Yugoslavia to the European Union*, The World Bank, Washington D.C. 2004.
6. *National Accounts, Main aggregates of the general government sector, 2000–2006 (SORS)*, March 2007.
7. *Slovenian Economic Mirror*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana, May 2008.
8. *Spring Forecast of Economic Trends 2008*, Institute of Macroeconomic Analysis and Development, Ljubljana, April 2008.
9. www.epp.eurostat.ec.europa.eu.
10. www.ilo.org.
11. www.imf.org.
12. www.ess.gov.si.

Summary

The article describes the changes in the Slovene economy in the period of 1991–2007. After fifteen years of transition, Slovenia became the first among the new members of the UE to adopt the euro in January 2007. Sound macroeconomic policies have allowed Slovenia to sustain robust growth with small public debt, gradually lowering inflation and unemployment rate.



Andrzej Podobiński

Czynniki zewnętrzne budowania strategii marketingowej rozwoju eksportu przedsiębiorstwa

W artykułach *Zarządzanie marketingowe we współczesnym marketingu międzynarodowym*¹ oraz *Podstawowe marketingowe strategie cen jako element współczesnego marketingu międzynarodowego*² podkreśliłem, że marketing eksportowy – jako formę marketingu międzynarodowego – należy rozumieć jako zespół zintegrowanych działań mających na celu kształtowanie produkcji eksportowej i jej sprzedaży z punktu widzenia dążenia do maksymalnego zaspokojenia dynamicznie zmieniających się potrzeb importerów oraz z punktu widzenia stwarzania warunków dla wygrywania konkurencji na interesujących dane przedsiębiorstwo rynkach zagranicznych. Zrealizowanie jednak założeń i istoty tak rozumianego marketingu wymaga stworzenia i realizowania przez dane przedsiębiorstwo przemysłanej strategii marketingowej na rynkach zbytu wytwarzanych i sprzedawanych przez niego produktów.

W tym stanie rzeczy pojęcie strategii marketingowej przedsiębiorstwa eksportującego należy rozumieć jako wybór i określenie jego

¹ A. Podobiński, *Zarządzanie marketingowe we współczesnym marketingu międzynarodowym*, [w:] *Wyzwania XXI wieku. Gospodarka i polityka*, red. B. Bednarczyk, M. Lasoń, Kraków 2005, s. 43–51.

² A. Podobiński, *Podstawowe marketingowe strategie cen jako element współczesnego marketingu międzynarodowego*, [w:] *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, red. K. Budzowski, Kraków 2007, s. 11–23.

celów działania wywodzących się z analizy konkretnej sytuacji rynkowej, występującej na podstawowych rynkach zbytu produktów wytwarzanych i/lub eksportowanych przez to przedsiębiorstwo, a następnie jako wybór zasad i reguł postępowania, nadających kierunek marketingowym działaniom tego przedsiębiorstwa, biorących pod uwagę możliwe rozmiary, kombinacje i alokacje będących w jego dyspozycji zasobów i środków, i to w zależności od zmieniającej się sytuacji rynkowej³. W uproszczeniu tak ujętą strategię marketingową można zatem rozumieć jako strategię rynkową przedsiębiorstwa, będącą wyrazem orientacji przyjętej przez jego kierownictwo. Strategia ta jest rozumiana jako działania przedsiębiorstwa na podstawowych rynkach zbytu eksportowanych przez niego wyrobów w warunkach dynamicznie ujmowanych potrzeb importerów i siły konkurencji, tj. zmieniających się w czasie. Biorąc pod uwagę taki punkt widzenia, polega ona na ciągłym dostosowywaniu się przedsiębiorstwa do zmian zachodzących w jego otoczeniu oraz na stosowaniu takich form i sposobów oddziaływania na rynek, które zmierzają do jak najbardziej efektywnego zrealizowania przyjętego celu.

Przedsiębiorstwo działające na silnie konkurencyjnym rynku zagranicznym musi spośród różnych wariantów strategicznych wybrać taki, który z jednej strony charakteryzuje się małym stopniem ryzyka, z drugiej pozwala na maksymalizację skuteczności⁴. Wybór efektywnej, a jednocześnie realistycznej w danych warunkach opcji strategicznej, zdeterminowany jest różnorodnymi czynnikami, które powinny być kompleksowo zanalizowane przez przedsiębiorstwo przed podjęciem ostatecznej decyzji, w wyniku której będzie ono realizować jedno z alternatywnych rozwiązań strategicznych, podjętych przez strategię marketingowe. Równocześnie każde przedsiębiorstwo, tworzące i realizujące swoje strategie marketingowe, działa w konkretnych warunkach wewnętrznych i zewnętrznych. A zatem obok warunków wewnętrznych na tworzenie jego strategii marketingowej na konkretnym rynku zagranicznym, istotny wpływ mają czynniki zewnętrzne, związane z otoczeniem przedsiębiorstwa na tym rynku. Uwzględnienie ich w pro-

³ A. Podobiński, *Strategie marketingowe*, Kraków 2005, s. 7.

⁴ A. Baruk, *Nowoczesne strategie marketingowe a aspekty strukturalne i procesowe*, Warszawa 2002, s. 18.

wadzeniu polityki marketingowej przedsiębiorstwa na danym rynku zagranicznym jest niejednokrotnie warunkiem jej powodzenia, zwłaszcza jeżeli weźmie się pod uwagę fakt, że otoczenie to w obecnych warunkach charakteryzuje się dużą i rosnącą dynamiką zmian, a przy tym pogłębiającą się stale złożonością.

Stwarza to z jednej strony konieczność prowadzenia przez przedsiębiorstwo stałej analizy jego otoczenia na konkretnym rynku zagranicznym, a z drugiej – potrzebę traktowania poszczególnych zagranicznych rynków zbytu w sposób zróżnicowany, często wręcz indywidualny, gdyż warunki zewnętrzne na nich występujące są dla przedsiębiorstwa w coraz większym stopniu różnorodne. Jakkolwiek taki stan rzeczy musi być zawsze brany pod uwagę w procesie zbytu, powinien być uwzględniany zwłaszcza w procesie prowadzenia strategii marketingowej przez przedsiębiorstwa, które sprzedają swoje produkty na rynkach zagranicznych, a to dlatego, że w porównaniu z rynkiem wewnętrznym rynki te charakteryzują się znacznie większym ryzykiem i niepewnością. Zmienność otoczenia zewnętrznego, wywierająca wpływ na decyzje przedsiębiorstw eksportujących produkowane przez siebie produkty, jest – jak podkreśla H. J. Ansoft⁵ – głównie wynikiem:

- zwiększającej się „nowości” zmiany, polegającej na tym, że efekty podobnych co w okresach poprzednich wydarzeń, wpływających na funkcjonowanie tych przedsiębiorstw na zagranicznych rynkach zbytu, są w coraz większym stopniu odmienne od dotychczasowych doświadczeń i dlatego trudne do dokładnego przewidzenia,
- wzrostu intensywności otoczenia, gdyż wywiera ono coraz większy wpływ na rodzaj i charakter podejmowanych przez przedsiębiorstwo decyzji, wymuszając wręcz podejmowanie konkretnych rozwiązań; na tym gruncie zwiększa się stopień uzależnienia przedsiębiorstwa od otoczenia,
- wzrostu szybkości zmian otoczenia, co związane jest bezpośrednio z rosnącą innowacyjnością podmiotów gospodarczych, działających na danym rynku, a dotyczy to zwłaszcza głównych konkurentów przedsiębiorstwa,

⁵ H. J. Ansoft, *Zarządzanie strategiczne*, Warszawa 1985, s. 58.

- pogłębiającego się stopnia złożoności otoczenia, gdyż obejmuje ono zwiększającą się stale liczbę coraz bardziej zróżnicowanych elementów, których sposób oddziaływania na przedsiębiorstwo jest coraz trudniejszy do przewidzenia.

Wśród czynników zewnętrznych, określających otoczenie przedsiębiorstwa na zagranicznych rynkach zbytu wytwarzanych przez niego produktów i wpływających na tworzenie jego strategii marketingowej, wyróżnić można cztery grupy czynników: ekonomiczne, technologiczne, prawne, kulturowe i społeczne.

1. Czynniki ekonomiczne odgrywają dominującą rolę w kształtowaniu otoczenia przedsiębiorstwa na danym rynku zagranicznym. Określają one bowiem bezpośrednio warunki sprzedaży produktów tego przedsiębiorstwa na tym rynku, a w ślad za tym jego pozycję na nim wobec głównych konkurentów. Wśród czynników ekonomicznych w analizowanym aspekcie największe znaczenie w większości przypadków ma popyt na produkty wytwarzane przez przedsiębiorstwo.

Wielkość i struktura popytu importerów, a także kierunki jego zmian, stanowią podstawę ustalania pozycji przedsiębiorstwa na interesującym go rynku. Określenie tej pozycji jest bardzo ważne, gdyż jest ona punktem wyjścia przy podejmowaniu decyzji marketingowych. Wzrost popytu ze strony importerów na produkty wytwarzane przez dane przedsiębiorstwo, będący wyrazem dobrej i rosnącej koniunktury na konkretnym rynku, stwarza dla niego szansę istotnego zwiększenia sprzedaży na tym rynku i to niejednokrotnie po rosnącej cenie. Z kolei zwiększające się zyski, stwarzają przedsiębiorstwu możliwość wzrostu i modernizacji produkcji. Wejście zaś na innowacyjną ścieżkę marketingowej strategii kształtowania produktów przedsiębiorstwa i często również prowadzenie ich dywersyfikacji, wychodzącej naprzeciw – czasem wręcz wyszukanym – potrzebom konkretnych segmentów rynku, jest najlepszą drogą do wygrywania walki konkurencyjnej na interesującym przedsiębiorstwo rynku zagranicznym i zwiększenia jego udziału w jego zaopatrzeniu. Natomiast spadek popytu na produkty wytwarzane przez przedsiębiorstwo, będący przejawem pogarszającej się koniunktury gospodarczej na danym rynku lub przegrywania konkurencji na nim z innymi przedsiębiorstwami, powinien skłonić to przedsiębiorstwo do przeanalizowania dotychczasowej strategii marketingo-

wej. Przede wszystkim w przypadku zmniejszającego się popytu na produkty przedsiębiorstwa należy zanalizować, czy dążenie do utrzymania dotychczasowej jego pozycji na danym rynku zagranicznym może być zrealizowane w wyniku:

- zastosowania cenowej strategii penetracji rynku, tj. obniżania poziomu cen produktów eksportowanych przez przedsiębiorstwo poniżej cen produktów konkurentów,
- zmiany dotychczasowej struktury produkcji, co w przypadku uznania przez importerów dotychczasowej produkcji przedsiębiorstwa za przestarzałą jest jedynym sensownym rozwiązaniem,
- zmiany dotychczas stosowanych pozacenowych elementów marketingowej polityki zbytu,
- wprowadzenia nowych kanałów dystrybucji w miejsce kanałów, które się nie sprawdziły,
- zastosowania bardziej ekspansywnych form promocji przedsiębiorstwa i jego produktów na rynku.

Wielkość i struktura popytu importerów jest zatem podstawowym czynnikiem kształtującym otoczenie ekonomiczne przedsiębiorstwa na rynku zagranicznym. Jest jednak rzeczą ważną, aby kierownictwo przedsiębiorstwa potrafiło wykorzystać korzystne dla niego zmiany zachodzące w popycie importerów. Przedsiębiorstwo powinno zatem, prowadząc analizę rynku sprzedaży swoich produktów, związać politykę oddziaływania na kształtowanie się w czasie popytu na te produkty z prognozami zmian jego wielkości w dającym się przewidzieć horyzoncie czasowym. Jest to bowiem najbardziej skuteczna droga wyboru marketingowej strategii oddziaływania na popyt importerów na interesującym przedsiębiorstwo rynku zagranicznym. Takie podejście do zmieniającego się popytu na rynku na produkty wytwarzane przez przedsiębiorstwo zmusza je do sterowania kształtowaniem parametrów techniczno-użytkowych tych produktów z punktu widzenia dążenia do maksymalnego zaspokojenia potrzeb importerów. Prowadzi to do traktowania wielkości i charakteru podaży oraz kierunków jej zmian jako drugiego podstawowego czynnika ekonomicznego, określającego otoczenie przedsiębiorstwa na danym rynku zagranicznym. Podaż przedsiębiorstwa należy przy tym analizować w konfrontacji z podażą głównych jego konkurentów. W sytuacji, gdy produkcja konkurentów jest bardziej nowoczesna i konfrontacja podaży danego przedsiębiorstwa

przemysłowego z podażą konkurentów nie stwarza mu szansy wygrania konkurencji na rynku, analizowane przedsiębiorstwo stoi przed następującymi alternatywnymi możliwościami działania:

- wycofania się z eksportu do danego rynku,
- w przypadku, gdy przedsiębiorstwo nie chce wycofać się z rynku, stwarzającego mu pewne szanse eksportu, a równocześnie nie dysponuje odpowiednimi zasobami, aby móc konkurować z silniejszymi producentami, wówczas musi znaleźć tzw. lukę rynkową, tj. podjąć badania marketingowe, aby określić taką wersję wytwarzanych przez siebie produktów, na które na danym rynku zagranicznym jest popyt, ale nie ma dostatecznej podaży,
- może podjąć prawnie dozwolone działania zmierzające w kierunku imitacji produktów silniejszego konkurenta, aby dążyć do zlikwidowania różnic w jakości produktów wytwarzanych i eksportowanych przez siebie i konkurenta,
- może próbować wejść w kooperację z silniejszym konkurentem, aby zneutralizować w wyniku podjęcia wspólnych działań jego przewagę w zakresie charakteru podaży.

W przypadku, gdy przedsiębiorstwo ma szansę prowadzenia strategii walki na rynku, dążenia do maksymalizacji eksportu i zwiększenia swojego udziału w zaopatrzeniu danego rynku zagranicznego kosztem sprzedaży konkurentów, musi – w celu wygrania tej konfrontacji – w maksymalnym stopniu zabiegać o dostosowanie swojej podaży do potrzeb importerów. Przedsiębiorstwo to powinno dążyć – na podstawie analizy kierunków zmiany popytu na swoje produkty na interesujących go rynkach zagranicznych – do nadawania im wysokiego poziomu jakościowego, również w wyniku prowadzonej działalności inwestycyjnej – istotnego atutu w walce konkurencyjnej na rynku. Z tym problemem związana jest też kwestia różnicowania produktów przedsiębiorstwa, zwłaszcza idąca w tym kierunku, aby importerzy traktowali poszczególne wersje jego produktu jako coś wyjątkowego, czego inne przedsiębiorstwa nie mogą im zaoferować. Podaż konkretnych rodzajów produktów przedsiębiorstwa, charakteryzująca się dużym stopniem nowoczesności i nastawiona na zaspokajanie nawet bardzo wymagającego pod tym względem segmentu importerów, jest czynnikiem określającym w istotny sposób pozycję przedsiębiorstwa na danym rynku zagranicznym, zwłaszcza w warunkach, gdy przedsiębiorstwo to

będzie sprzedawać swoje produkty po wysokiej cenie, jako (w pewnym sensie) produkty unikalne. Może to stosunkowo łatwo osiągnąć, gdy ma ono pozycję monopolistyczną na rynku.

Niejednokrotnie przedsiębiorstwo nie ma żadnego wpływu na ceny, po jakich sprzedaje swoje produkty i może je albo zaaprobować albo nie, wycofując się z danego rynku. Rola ceny, jako czynnika zewnętrznego dla przedsiębiorstwa w procesie określania jego strategii marketingowej na danym rynku, wzrasta w miarę zwiększania się roli czynników korygujących poziom cen na rynkach, określony przez koszty produkcji głównych producentów danego produktu. Najważniejszymi czynnikami korygującymi są: relacja popytu do podaży na produkt wytwarzany przez dane przedsiębiorstwo w danym okresie, polityka głównych producentów monopolizujących rynek tego produktu, kształtowanie się sytuacji konkurencyjnej odnośnie do warunków jego produkcji i sprzedaży na rynku oraz warunki występowania poszczególnych jego producentów na rynku. Znaczenie wyboru możliwych do zastosowania marketingowych strategii cen w prowadzeniu polityki przedsiębiorstwa określanych przez jego otoczenie, odgrywa istotną rolę przede wszystkim w warunkach:

- wprowadzania nowego produktu na rynek zagraniczny, gdy przedsiębiorstwo musi określić możliwy do przyjęcia przez niego stopień uwzględniania warunków rynkowych w polityce cenowej,
- gdy zmiana poziomu ceny dotychczas wytwarzanych i eksportowanych przez przedsiębiorstwo produktów musi nastąpić ze względu na zmiany zachodzące w polityce ich importerów,
- zmian poziomu cen głównych konkurentów.

Powyższe rozważania prowadzą do wniosku, że otoczenie ekonomiczne przedsiębiorstwa, charakterystyczne dla danego rynku zagranicznego, odgrywa istotną rolę w tworzeniu jego strategii marketingowych, mających na celu maksymalizację eksportu produktów przedsiębiorstwa. Liczba możliwych wariantów tych strategii przy tym rośnie, co zwiększa możliwość dokonania wyboru nieoptymalnego wariantu działania na konkretnym rynku zbytu.

2. Drugą grupę czynników zewnętrznych, wpływających na tworzenie strategii marketingowej przedsiębiorstwa na danym rynku zagranicznym, stanowią czynniki tworzące jego otoczenie technologicz-

ne. Ich rola stale rośnie, bowiem cechą charakterystyczną obecnych metod konkurencyjności przedsiębiorstw na rynkach zagranicznych jest wzrost znaczenia konkurencji pozacenowej, zwłaszcza w dziedzinie nowych technologii, konstrukcji oraz procesów i systemów wytwarzania. Stąd w coraz większym stopniu czynnikiem decydującym o podejmowaniu przez importerów decyzji zakupu nie jest proponowany przez producentów poziom cen oferowanych produktów, ale ich poziom techniczny i jakość. Stąd też płaszczyzna konkurencji przesuwana się z zagadnień cenowych na zagadnienia związane z poziomem technologicznym produktów i jest to zjawisko, stawiające w uprzywilejowanej pozycji tych producentów i eksporterów, którzy mogą nadać swoim produktom wysoki poziom techniczny. Związane jest to z ponoszeniem wysokich i stale rosnących nakładów na prace badawczo-rozwojowe. Przykład przedsiębiorstw z Japonii i ze Stanów Zjednoczonych, tj. z krajów, w których wielkość nakładów ponoszonych na działalność badawczo-rozwojową jest zdecydowanie wyższa w porównaniu z pozostałymi krajami, potwierdza tezę o rosnącym znaczeniu przewagi technologicznej, uzyskiwanej w efekcie prac badawczo-rozwojowych i wdrażania do produkcji ich wyników, przy przeprowadzaniu oceny pozycji konkurencyjnych przedsiębiorstw na danym rynku zagranicznym.

Wszelkie programy wspierające rozwój technologiczny przedsiębiorstw, idące również w kierunku prowadzenia współpracy na tym polu między różnymi przedsiębiorstwami, a związane z rozwojem i wdrażaniem nowych technologii przemysłowych, służą w efekcie stymulowaniu i zwiększaniu konkurencyjności poszczególnych przedsiębiorstw na interesujących je rynkach zagranicznych. Dominacja takiego nastawienia w polityce przedsiębiorstw sprzyja również tworzeniu powiązań kooperacyjnych w sferze badawczej, co wyraźnie stymuluje rozwój działań zmierzających do prowadzenia ofensywnych strategii rynkowych przez przedsiębiorstwa o charakterze innowacyjnym.

Wzrost wielkości nakładów finansowych, ponoszonych na prowadzenie badań rozwojowych oraz wprowadzanie nowych technologii powiązanych z koniecznością ponoszenia wysokich kosztów marketingu eksportowego, pociągają za sobą zwiększenie poziomu nakładów zapewniających przedsiębiorstwom ciągłość korzyści osiągniętych z otoczenia handlowego, w którym przychodzi im działać. Stały zaś wzrost tych nakładów, ponoszonych przez przedsiębiorstwo, musi być trakto-

wany jako czynnik zewnętrzny, tj. jako element otoczenia wpływający na prowadzone przez to przedsiębiorstwo marketingowe strategie działania na danym rynku, a równocześnie jako wielkość wywierająca istotny wpływ na funkcjonowanie tego przedsiębiorstwa.

W warunkach funkcjonowania gospodarki rynkowej przedsiębiorstwo, które nie jest w stanie zgromadzić odpowiednich zasobów finansowych na rozwój i modernizację wytwarzanych i eksportowanych przez siebie produktów (i to na poziomie swoich konkurentów), nie ma szans osiągnięcia sukcesu na rynku w postaci rosnącej wielkości eksportu, a często wręcz utrzymania się na danym rynku zagranicznym w warunkach rosnącej konkurencji silniejszych od siebie technologicznie przedsiębiorstw. Świadczy to o rosnącym znaczeniu dla przedsiębiorstwa przy tworzeniu strategii działania na rynkach zagranicznych otoczenia technologicznego jako czynnika zewnętrznego. Tym bardziej że działania czynników neutralizujących wzrost poziomu nakładów, zapewniających utrzymanie się przedsiębiorstwa na danym rynku, związanych z wprowadzaniem nowych metod zarządzania produkcją i tzw. elastycznych systemów produkcyjnych, nie powodują – jak dotąd – ich istotnego obniżenia.

Coraz bardziej istotnym elementem otoczenia technologicznego przedsiębiorstwa w warunkach pogłębiającej się konkurencji na zagranicznych rynkach zbytu staje się komputeryzacja procesu produkcyjnego, tj. wprowadzanie systemów produkcji wspomaganych komputerowo, tzw. systemów CIM – *Computer Integrated Manufacturing*. Rozwój tych systemów stwarza przedsiębiorstwu nowe możliwości uzyskiwania przewagi na rynku zagranicznym nad konkurentami. Sprzyja temu stosowanie różnych strategii w tej dziedzinie, na przykład strategii niskich cen, dywersyfikacji, czy koncentracji.

Główne korzyści wynikające z wprowadzenia systemu komputerowego wspomagania procesu konstrukcji i wytwarzania dla stosującego go przedsiębiorstwa związane są przy tym z poprawą jego atutów konkurencyjnych na danym rynku zagranicznym, które wynikają z⁶:

- zmniejszania się kosztów powstających przy opracowywaniu nowych konstrukcji, przygotowywaniu produkcji i w trakcie samego procesu wytwarzania,

⁶ A. Sznajder, *Strategie marketingowe na rynku międzynarodowym*, Warszawa 1992, s. 22–23.

- zwiększania się poziomu wydajności pracy w fazie projektowania,
- wzrostu stopnia elastyczności działania przedsiębiorstwa na danym rynku,
- zwiększania się poziomu jakości wytwarzanych przez przedsiębiorstwo produktów i stopnia automatyzacji czynności w procesie wytwarzania,
- spożytkowywania efektów synergii uzyskiwanych w wyniku zintegrowanego przepływu informacji.

Istotnego znaczenia, z punktu widzenia możliwości prowadzenia różnego rodzaju strategii marketingowych, nabiera również w procesie oceny technologicznego otoczenia przedsiębiorstwa na danym rynku zagranicznym skracanie czasu między pojawieniem się nowych technologii i rozwiązań produkcyjnych związanych z wytwarzaniem nowych produktów a wprowadzaniem ich na rynek. Zjawisko to jest związane z przyspieszaniem się tempa wprowadzania innowacji i skracaniem cyklu życia produktu na danym rynku od momentu rozpoczęcia badań do osiągnięcia poziomu nasycenia tego rynku danymi produktami. W celu osiągnięcia korzystnej pozycji konkurencyjnej na danym rynku, przedsiębiorstwo o charakterze innowacyjnym skraca fazę prac badawczych nad nowym produktem i fazę wprowadzania go na rynek, aby jak najszybciej osiągnąć moment, w którym przychody z eksportu przewyższą koszty badań i nakłady związane z wejściem na rynek zagraniczny. Wymaga to dużych i rosnących nakładów i coraz częściej prowadzi do łączenia zasobów finansowych kilku przedsiębiorstw.

3. Trzecią grupę czynników zewnętrznych, które powinny być brane pod uwagę przez przedsiębiorstwo przy podejmowaniu decyzji odnośnie do wyboru strategii marketingowej na zagranicznych rynkach zbytu, stanowią czynniki związane z jego otoczeniem prawnym. Przez otoczenie prawne przedsiębiorstwa sprzedającego swoje produkty na konkretnych rynkach zagranicznych należy rozumieć warunki jego funkcjonowania na tych rynkach, określane przez charakterystyczne dla nich przepisy prawne. Chodzi zarówno o normy prawne tworzone przez władze ustawodawcze krajów importerów wyrobów danego przedsiębiorstwa, jak również o ustalenia i uzgodnienia prawne tworzone przez uznane w skali międzynarodowej gremia ustawodawcze

np. przez organizacje międzynarodowe, obejmujące w sposób ujednolicony swoimi decyzjami większą grupę krajów, które zdecydowały się na ich stosowanie.

Normy prawne tworzone przez władze ustawodawcze poszczególnych krajów, zwłaszcza dotyczące wymiany gospodarczej danego kraju z zagranicą, wpływają w sposób bezpośredni na decyzje przedsiębiorstwa co do wyboru form działania na danym rynku zagranicznym. Przepisy prawne mogą tworzyć ograniczenia w sposobie i zakresie działania dla niektórych przedsiębiorstw pochodzących z konkretnych krajów, stwarzając równocześnie dla innych przedsiębiorstw bardziej dogodne warunki działalności. W przypadku, gdy dane przedsiębiorstwo w prowadzeniu swej działalności na konkretnym rynku spotyka się z utrudnieniami tworzonymi na gruncie legislacyjnym, z którymi nie spotykają się jego konkurenci, z natury rzeczy musi podejmować niejako wymuszoną marketingową strategię działania, mającą na celu dostosowanie się do istniejącej sytuacji.

Ponadto normy prawne obowiązujące w kraju danego importera oraz stopień ich stabilności wpływają na określenie wielkości ryzyka prowadzenia działalności gospodarczej przez producentów oraz na wybór stosowanych przez nich strategii wchodzenia na ten rynek i prowadzone na nim strategie konkurowania. Przykładowo wprowadzenie przez władze ustawodawcze ograniczeń na import konkretnych rodzajów produktów rodzi dla ich eksporterów konieczność wyboru jednej z następujących strategii marketingowych:

1. Podjęcie decyzji o przestawieniu ich eksportu na zaspokajanie innego niż dotychczas segmentu importerów danego produktu. W momencie, gdy ustalony zostaje limit ilościowy jego importu, eksporterzy – aby go jak najlepiej wykorzystać – zaczynają zaopatrywać segmenty rynku wymagające wyższych standardów jakościowych. Takie zaś przestawienie struktury ich dotychczasowego eksportu z produktów standardowych na produkty o wyższej klasie jakości może nawet zapewnić eksporterom wyższe zyski w przypadku sprzedawania produktów bardziej przetworzonych po wyższej cenie.
2. Dokonanie zmiany strategii producentów tych produktów związanej ze zmianą form ich działania na rynku importera, idącą w kierunku przestawienia się z tradycyjnej postaci eksportu na produkcję na terenie kraju importera.

3. Podjęcie różnych postaci działań retorsyjnych w stosunku do kraju importera, aby zmusić jego władze do zmiany podjętych decyzji.

Tworzenie przepisów prawnych przez władze ustawodawcze kraju importera, zróżnicowanych w stosunku do poszczególnych producentów, wywiera duży wpływ na rodzaj podejmowanych decyzji marketingowych przez przedsiębiorstwa. Często chodzi o strategiczne wręcz dla tych przedsiębiorstw kwestie, i to zarówno odnośnie co do wielkości, jak i charakteru ich ekspansji na konkretne rynki.

4. Kolejną grupą czynników, które przedsiębiorstwo musi uwzględniać w podejmowanych decyzjach marketingowych na konkretnych rynkach zagranicznych, są czynniki kulturowe. Czynniki te są związane z subiektywnymi potrzebami i nastawieniem importerów wobec produktów danego przedsiębiorstwa, wynikają z poziomu intelektualnego importerów, charakterem wzajemnych relacji, przyjętych wzorów oraz kryteriów ocen estetycznych i moralnych, także natury religijnej. Czynniki te tworzą otoczenie kulturowe na tych rynkach. Uwzględnianie ich w procesie podejmowania decyzji marketingowych jest bardzo ważne, gdyż cechy kulturowe odbiorców, pochodzących z różnych krajów są w niektórych przypadkach bardzo zróżnicowane, mimo upowszechniania się – zwłaszcza w ostatnich latach – ujednoliconych wzorców kulturowych, stwarzających możliwość prowadzenia przez dane przedsiębiorstwo na rynkach zbytu jednolitych tzw. strategii globalnych. Zachowanie odrębności kulturowych poszczególnych rynków zmusza przedsiębiorstwo do stosowania zróżnicowanych strategii marketingowych, w zależności od charakterystycznych warunków działania przedsiębiorstwa na poszczególnych rynkach. Indywidualne zatem, a często wręcz unikatowe nastawienie i wpływające stąd wymagania odbiorców pochodzących z danego kraju, dotyczące zwłaszcza cech techniczno-użytkowych danego produktu, warunków jego promocji, mające źródło w szeroko rozumianych czynnikach kulturowo-społecznych, muszą być brane pod uwagę przez przedsiębiorstwo w polityce handlowej pod rygorem utraty rynku zbytu. Tworzą one niekiedy bardzo ważne uwarunkowania przy określaniu jego strategii marketingowych.

Na otoczenie społeczne, wpływające na wybór strategii marketingowej, składają się natomiast: ogólne warunki demograficzne, poziom życia, wartości, zwyczaje i oczekiwania społeczeństwa, zarówno w sen-

sie narodowym, jak i międzynarodowym. Właściwe rozpoznanie cech demograficznych, nawyków i zachowań importerów jest podstawą do formułowania oferty rynkowej przedsiębiorstwa, wyrażonej w strategii marketingowej. Badanie trendów demograficznych powinno być wytyczną przy wyborze strategii marketingowej w dłuższym okresie, gdyż uwarunkowania demograficzne są pośrednią informacją o wielkości przyszłego popytu i jego geografii. Zwłaszcza przy rozważaniu możliwości wejścia na nowe rynki zagraniczne, niezwykle istotne są informacje dotyczące: migracji ludności, przyrostu naturalnego, zmian struktury wiekowej społeczeństwa, struktury zawodowej, struktury wykształcenia itp. Poprawna identyfikacja przewidywanych zmian o charakterze demograficznym, w połączeniu z informacjami na temat zmian stylu życia, w zdecydowanym stopniu ułatwia określanie najważniejszych spodziewanych cech poszczególnych segmentów rynku. Czynniki te bardzo silnie oddziałują na kształtowanie popytu i podaży oraz ich strukturę i jakość⁷. Wpływają one także na wzrost możliwości wytwarzania i efektywnej sprzedaży nowych produktów i usług przez dane przedsiębiorstwo.

Informacje o profilu jednostek konsumpcyjnych (charakterystykach demograficznych), pomimo ich zasadniczego znaczenia dla programowania działalności marketingowej, nie są jednak wystarczające. Aby wnikać w strukturę rynku, należy też znać odpowiedzi na wiele pytań dotyczących sposobów i motywów dokonywania zakupów, a także wzorów zachowań i systemów wartości różnych grup narodowościowych i społecznych. Zmiany w stylu życia oraz postaw opinii publicznej w stosunku do dotychczasowych wartości kulturowych wywołują też zmiany w hierarchii wartości. Prawidłowością jest, że wzrost możliwości społeczeństwa i bogacenie się klasy średniej powoduje wzrost wymagań stawianych producentom.

Istnieje szereg grup czynników zewnętrznych w stosunku do przedsiębiorstwa wpływających na tworzenie jego strategii marketingowej na potencjalnych zagranicznych rynkach zbytu. Wszystkie one muszą być uwzględniane przy określaniu charakteru i sposobu prowadzenia konkretnej strategii marketingowej. Mimo że odgrywają one różną rolę w różnych okresach, to zawsze wywierają wpływ na podejmowane przez przedsiębiorstwo decyzje marketingowe.

⁷ A. Pomykański, *Nowoczesne strategie marketingowe*, Warszawa 2001, s. 80.

Bibliografia

1. Ansoft H. J., *Zarządzanie strategiczne*, Warszawa 1985.
2. Baruk A., *Nowoczesne strategie marketingowe a aspekty strukturalne i procesowe*, Warszawa 2002.
3. Podobiński A., *Zarządzanie marketingowe we współczesnym marketingu międzynarodowym*, [w:] *Wyzwania XXI wieku. Gospodarka i polityka*, red. B. Bednarczyk, M. Lasoń, Kraków 2005.
4. Podobiński A., *Podstawowe marketingowe strategie cen jako element współczesnego marketingu międzynarodowego*, [w:] *Gospodarcze i społeczne relacje współczesnego świata*, red. K. Budzowski, Kraków 2007.
5. Podobiński A., *Strategie marketingowe*, Kraków 2005.
6. Pomykański A., *Nowoczesne strategie marketingowe*, Warszawa 2001.
7. Sznajder A., *Strategie marketingowe na rynku międzynarodowym*, Warszawa 1992.

Summary

The main condition of the development of export in modern international economic relations is carrying on well-thought over marketing strategy on a specific foreign market. External factors connected with the background of the company, among others factors influencing its creation, play very important role. Amongst these factors the following groups were marked out and characterized: economic, technological, legal and cultural factors. All of them have to be taken into account in creating the marketing strategy. Although their role might change through time, they always influence in bigger or lesser degree the company's marketing decisions stimulating export.

Ewa Szymanik

Eksport Polski na tle innych nowo przyjętych krajów członkowskich UE – zmiany konkurencyjności

Pierwszego stycznia 2007 roku Unia Europejska powiększyła się o dwa nowe kraje – Rumunię i Bułgarię. Po zaledwie roku, przy braku danych, trudno ocenić, jaki wpływ na sytuację gospodarczą całego ugrupowania i konkurencyjność polskiego eksportu będzie miało to rozszerzenie. Pisząc o „nowych” krajach autorka ma zatem na myśli przyjętą w 2004 roku dziesiątkę.

Rozszerzenie ugrupowania, do którego wówczas doszło, było zjawiskiem bez precedensu z uwagi na swe rozmiary. To oznacza, iż zmieniły się zasady funkcjonowania polskiego handlu zagranicznego w obrębie Europy. Nasz kraj ma teraz te same przywileje, co „stare” kraje unijne, więc w tej dziedzinie nie ma żadnych zmian, gdyż w ciągu okresu stowarzyszenia następowało dopasowywanie warunków wymiany, nowością jest natomiast rozszerzenie ich na większą liczbę krajów.

Określenie zmian konkurencyjności gospodarki, definiowanej jako atrakcyjność eksportowanych przez dany kraj towarów i usług oraz produktów będących substytutami dóbr importowanych¹, jest możliwe dzięki analizie wskaźników ujawnionej przewagi komparatywnej

¹ D. Hübner, *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista” 1994, nr 3.

RCA², wskaźników handlu wewnątrzgałęziowego IIT³ oraz udziałów poszczególnych grup towarowych w eksporcie i imporcie Polski i Unii. Wykorzystanie tych sposobów mierzenia konkurencyjności pozwala na prześledzenie jej zmian w badanym okresie. Pełniejszy obraz pozwala uzyskać uzupełnienie tej analizy o wpływ czynników trudno mierzalnych, takich jak np. polityka państwa⁴.

W artykule przedstawione zostanie zestawienie wyników tak rozumianej konkurencyjności wymiany handlowej artykułów przemysłowych dla nowych członków ugrupowania oraz sytuacja Polski w tych warunkach. Artykuły przemysłowe zostały wybrane ze względu na ich dominującą rolę w wymianie naszego kraju z unijnymi partnerami.

Jak wynika z tabeli, pod względem udziału w polskim imporcie wewnątrzunijnym w roku 2005 Słowacja znalazła się na wysokiej, trzeciej pozycji, którą jednak w kolejnym roku straciła, Czechy na czwartej, którą utrzymały od poprzedniego roku, w 2006 zajmując miejsce trzecie, a Węgry na dwunastej, którą poprawiły w kolejnym roku na pozycję dziewiątą. W eksporcie są to odpowiednio w 2006 roku: dziesiąte, piąte i ósme miejsce. W porównaniu z rozmiarami tych krajów można zauważyć, że są to znaczący odbiorcy i dostawcy artykułów przemysłowych dla Polski. Dwa pierwsze kraje są ponadto naszymi geograficznymi sąsiadami, z którymi łączą nas także związki historyczne, co stanowi dodatkowy czynnik wpływający na wysokość wymiany.

Jak w tych warunkach kształtuje się konkurencyjność eksportu polskich wyrobów do krajów „nowych”? Tabele 2 i 3 pokazują wyniki wskaźników RCA i IIT dla obu części ugrupowania.

W analizie wykorzystano wskaźniki RCA, liczone metodą logarytmiczną, oraz IIT, wyrażone w procentach.

² Wskaźnik ten, opracowany po raz pierwszy przez B. Balassę (B. Balassa, *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, „The Manchester School of Economic and Social Studies” 1965, Vol. 3), pokazuje korzyści komparatywne kraju w porównaniu z otoczeniem; zob. także: K. Budzowski, *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Modrevianae, KSW, Kraków 2003, s. 27.

³ Wskaźnik intensywności handlu wewnątrzgałęziowego IIT ukazuje udział handlu wewnątrzgałęziowego w całkowitym handlu danej gałęzi badanego kraju.

⁴ Szerzej na ten temat: E. Szymanik, *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2004, s. 128–187.

Tabela 1. Udziały w polskim eksporcie i imporcie wewnątrzuunijnym krajów UE-25 w latach 2004–2006 (w %)

Kraj	Udział w imporcie			Udział w eksporcie		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Austria	2,62	2,79	2,71	2,5	2,7	2,37
Belgia	3,72	4,12	3,98	4,04	4,01	3,57
Dania	2,22	1,65	2,06	2,83	2,54	2,54
Finlandia	2,05	2,04	2,04	1	1,02	0,87
Francja	9,85	4,43	8,69	7,63	8,58	8,06
Grecja	0,33	0,18	0,32	0,37	0,39	0,45
Hiszpania	3,91	2,81	3,12	3,1	3,29	3,21
Holandia	5,11	4,48	4,98	5,43	5,19	4,97
Irlandia	0,76	0,84	0,89	0,37	0,44	0,42
Luksemburg	0,23	0,27	0,28	0,13	0,13	0,1
Niemcy	35,75	38,68	37,99	37,94	36,82	35,06
Portugalia	0,47	0,42	0,47	0,8	0,67	0,62
Szwecja	3,96	3,55	3,49	4,42	4,24	4,15
Wielka Brytania	4,87	4,83	4,54	6,84	7,36	7,38
Włochy	11,55	11,08	10,75	7,73	8,11	8,45
Cypr	0,07	0,01	0,01	0,12	0,04	0,05
Czechy	5,31	5,37	5,52	5,47	5,79	7,16
Estonia	0,13	0,11	0,13	0,44	0,58	0,66
Litwa	0,79	0,9	0,92	2,14	1,71	1,92
Łotwa	0,3	0,41	0,19	0,76	0,77	0,92
Malta	0,07	0,01	0,02	0,01	0,01	0,02
Słowacja	2,42	5,86	2,8	2,26	2,41	2,7
Słowenia	0,76	0,76	0,71	0,42	0,43	0,42
Węgry	2,77	2,75	3,4	3,25	3,58	3,93

Źródło: obliczenia własne na podstawie danych z „Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego”, GUS, Warszawa 2005, 2006.

Wskaźniki ujawnionej przewagi komparatywnej RCA

$$RCA_i = \ln [X_i/M_i : \bar{X}_i/\bar{M}_i] = \ln X_i - \ln M_i,$$

X_i – wartość eksportu grupy towarowej i ,

M_i – wartość importu grupy towarowej i .

Wartość RCA_i mniejsza od zera świadczy o braku, zaś RCA_i większa od zera – o występowaniu ujawnionej przewagi komparatywnej

oraz o intensywności międzygałęziowego handlu i międzynarodowego podziału pracy.

Wskaźnik handlu wewnątrzgałęziowego IIT

$$IIT = \left[\frac{(X_i + M_i) - |X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right] \cdot 100$$

Wartości bliskie 100% świadczą o wysokiej intensywności wymiany.

Należy pamiętać, że nie są tu omawiane wcześniejsze procesy, które doprowadziły do ukształtowania się takich, a nie innych wyników⁵. Zakłada się, że przyjęcie do Unii Europejskiej oznacza, że nowi członkowie spełnili nałożone na nich wymagania nie tylko pod względem politycznym, ale i gospodarczym. Ponieważ od kilku lat Polska jest uważana za jeden z mniej dynamicznie rozwijających się krajów z tej grupy, więc zwłaszcza kraje byłego Czworokąta Wyszehradzkiego można uznać za równie silnych gospodarczo partnerów, jak pozostałe kraje Piętnastki.

Ponieważ obie grupy wskaźników najlepiej jest analizować razem, by wykazać podobieństwa i różnice w strukturach wymiany badanych gospodarek i zostało to uczynione niżej, dla większej przejrzystości wywodu tabele 2 i 3 umieszczone zostały obok siebie.

Z danych zawartych w tabeli 2 wynika, iż wartości wskaźników RCA dla grupy 3 wykazują dość duże wahania w krótkim okresie. Polska przewaga wzrosła jedynie dla Estonii i Węgier. Ponieważ ta grupa zawiera surowce mineralne i dobra nieprzetworzone, więc wzrost przewagi nie jest czynnikiem szczególnie pożądanym. Warto zwrócić uwagę na ogromną zmianę w handlu z Litwą – w ciągu roku Polska straciła tu nadrzędną pozycję. Jeśli chodzi o wskaźnik IIT, to najbardziej zbliżoną strukturę wymiany mamy ze Słowacją, a także z Węgrami.

Dla grupy 5 wartości wskaźników RCA dla „nowych” krajów nie zmieniły się istotnie w porównaniu z rokiem poprzednim. W przypadku tej grupy (wyroby chemiczne) Polska nie wykazuje przewagi w odniesieniu do byłych członków Grupy Wyszehradzkiej. Wyraźną przewagę widać w przypadku krajów bałtyckich (Łotwa, Estonia, Litwa),

⁵ *Ibidem*, s. 61–96 i 128–151.

Tabela 2. Wskaźniki RCA dla grup 3, 5–8 SITC dla lat 2004–2006

Kraj	Rok 2004					Rok 2005					Rok 2006				
	grupa					grupa					grupa				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
UE-15	0,76	–1,54	–0,17	–0,02	0,66	0,97	–1,44	–0,15	0,09	0,63	0,41	–1,25	–0,14	0,16	0,63
Czechy	1,17	–0,27	–0,028	–0,93	0,87	0,97	–0,09	–0,02	–0,43	0,9	3,22	0,99	2,67	2,62	1,24
Cypr	–	–	–	–	–	0,29	0,13	1,57	3,31	3,31	1,29	–0,05	0,14	–0,04	0,95
Estonia	1,18	1,78	0,38	1,91	1,55	2,85	2,67	0,89	2,16	1,91	2,35	2,84	0,9	2,56	2,07
Litwa	4,78	1,73	2,05	2,35	1,76	–4,41	1,21	1,77	1,61	1,29	–3,22	0,71	1,85	1,29	1,27
Łotwa	–3,86	3,32	0,91	2,48	2,76	–4,69	3,12	1,1	2,55	2,57	–3,25	3,05	1,01	3,09	2,54
Malta	–	–	–	–	–	–	0,2	–0,95	–0,05	–2,07	–	–0,33	–0,14	–0,04	–
Słowacja	0,63	–0,28	–0,63	–0,45	1,01	0,11	–0,21	–0,54	–0,27	0,96	0,19	–0,07	–0,44	–0,04	1,26
Słowenia	5,14	–1,35	–0,44	–1,07	0,53	3,76	–0,93	–0,23	–0,85	0,15	2,45	–1,04	–0,21	–0,8	0,06
Węgry	0,02	–0,66	0,69	–0,12	1,09	1,27	–0,58	0,55	0,17	1,11	1,36	–0,53	0,44	–0,01	1,14
UE-10	–	–	–	–	–	–0,02	–0,05	0,12	0,003	1,04	0,44	–0,03	0,24	0,12	1,12

Dla Cypru i Malty brak ogólnodostępnych danych dla roku 2004

Źródło: jak w tabeli 1, obliczenia własne na podstawie „Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego”, GUS, Warszawa 2005 i 2006.

Tabela 3. Wskaźniki IIT dla grup 3,5–8 SITC dla lat 2004–2006 (w %)

Kraj	Rok 2004					Rok 2005					Rok 2006				
	grupa					grupa					grupa				
	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8	3	5	6	7	8
UE-15	63,94	35,19	91,65	98,9	68,19	55,11	38,42	92,29	95,42	69,36	79,8	44,7	93,28	92,01	69,5
Czechy	47,31	86,73	98,61	56,65	59,01	55,1	95,63	99,04	78,77	57,95	7,67	54,04	12,93	13,64	45
Cypr	–	–	–	–	–	85,56	93,62	34,35	7,05	7,04	43,22	97,43	93,06	97,9	55,87
Estonia	46,94	28,67	81,51	25,67	35	10,93	12,96	58,27	20,62	25,77	17,37	11,04	57,83	14,36	22,41
Litwa	1,67	30,16	22,78	17,44	29,47	2,41	45,84	29,18	33,34	43,11	7,68	65,94	27,29	43,07	43,79
Łotwa	4,12	6,95	57,46	15,42	11,82	1,82	8,44	50,06	14,51	14,23	7,44	9,04	53,34	8,72	14,6
Malta	–	–	–	–	–	0	89,9	55,72	97,57	22,4	0	83,61	93,13	97,95	–
Słowacja	69,1	85,82	69,67	77,95	53,46	94,48	89,7	73,57	86,81	55,46	90,41	96,68	78,39	97,96	44,21
Słowenia	1,16	41,21	78,37	51,23	74,06	4,53	56,74	88,74	59,68	92,52	15,96	52,3	89,67	61,88	97,05
Węgry	98,84	68	66,78	94,18	51,69	43,82	71,57	73	91,52	49,62	41	74,35	78,37	99,28	48,67
UE-10	–	–	–	–	–	99,25	97,6	94,04	99,84	52,27	78,23	98,72	87,97	94,28	49,1

Dla Cypru i Malty brak ogólnodostępnych danych dla roku 2004

Źródło: jak w tabeli 1, obliczenia własne na podstawie „Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego”, GUS, Warszawa 2005, 2006 i 2007.

gdzie ten wskaźnik, zwłaszcza w odniesieniu do Łotwy, jest dość wysoki. W porównaniu z poprzednim rokiem Polska wykazała wyższą przewagę w stosunku do Estonii, wynikającą z dość dużej nadwyżki eksportowej. Wartości wskaźników IIT są bardziej wyrównane niż dla grupy 3, zaznacza się też wyraźna poprawa w stosunku do roku poprzedniego. Najbardziej zbliżone do naszego kraju struktury handlu artykułami chemicznymi miały w 2005 roku Czechy, Cypr, Malta i Słowacja, jednakże obroty z tymi krajami śródziemnomorskimi nie są duże. Znacznie ważniejszą rolę odgrywa wymiana z Węgrami, gdzie również odnotowano poprawę wskaźnika, zwłaszcza dla roku 2006, co pozwala wysnuć wniosek o możliwości dalszego wzrostu obrotów.

Dla grupy 6 (tekstylia, wyroby metalowe) Polska również nie wykazuje znacznej przewagi konkurencyjnej, choć dysproporcje są tu mniejsze niż dla wyrobów chemicznych. Względna przewaga występuje, podobnie jak poprzednio, w wymianie z krajami bałtyckimi oraz z Cyprem. Największe obroty w tej grupie odnotowano w handlu z Czechami, gdzie brak przewagi jest niewielki, lecz z uwagi na bliskość geograficzną można próbować zwiększać je także z krajami basenu Morza Bałtyckiego, szczególnie z Litwą.

Natomiast wskaźniki IIT dla grupy 6 mają dla pięciu krajów wyższe wartości niż dla grupy 5. Ich wartość w porównaniu z rokiem poprzednim pogorszyła się tylko dla Estonii i Łotwy. Najbardziej zbliżone struktury wymiany Polska ma z Czechami, Malcią, Słowenią i Słowacją. Dwa kraje to sąsiedzi, więc wysokie wskaźniki świadczą o wysokim poziomie rozwoju naszego kraju w obrębie tej grupy. Równie ważny jest fakt wysokiego udziału w handlu towarów z tych dwóch krajów. Daje to możliwość dalszego zwiększania współpracy w tej dziedzinie. Natomiast najbardziej „odległą” strukturę mają w tej grupie towarowej Cypr i Litwa, co pośrednio potwierdzają wartości wskaźników RCA i sytuacja ta w porównaniu z rokiem poprzednim nie uległa zmianie.

Grupa 7 to maszyny i urządzenia, a wymiana tych towarów jest uważana za miernik poziomu zaawansowania technologicznego kraju. W tej dziedzinie względną przewagę Polska wykazuje tylko w wymianie z tymi krajami, które same nie produkują najważniejszych towarów z tej grupy. Do takich należy Łotwa, gdzie ta przewaga była

największa, a w dalszej kolejności Cypr i pozostałe kraje nadbałtyckie. W przypadku innych państw UE-10 przewaga jest nieznaczna lub brak jej; sytuacja ta zmieniła się, acz nieznacznie, w badanym okresie. W porównaniu z latami poprzednimi widać niewielką poprawę w przypadku wszystkich krajów z wyjątkiem Węgier. Stopień wykorzystania tej przewagi jest jednak niewielki z uwagi na nieduże obroty handlowe z tymi krajami, wobec których ją Polska wykazuje.

Zbliżoną strukturę wymiany mamy z Węgrami, Malcią, Słowacją i Czechami, czyli z tymi, z którymi również wymiana jest bardzo duża (z wyjątkiem Malty; należy pamiętać, że głównymi towarami eksportowymi tego kraju są właśnie produkty z grupy 7). Kraje Grupy Wyszehradzkiej nie są jednak najbardziej zaawansowane technologicznie. Od szybko rozwijających się krajów bałtyckich dzieli nas dość duży dystans. Z powyższych danych wynika, że przy odpowiednim rozwoju tych dziedzin przemysłu, Polska może zwiększyć tempo rozwoju gospodarczego i zmniejszyć lukę rozwojową w stosunku do większości krajów UE-15.

W grupie 8 znajdują się między innymi tekstylia i meble. Zwłaszcza te ostatnie są cenione za granicą i zdobyły wielu odbiorców na rynku europejskim. Największą przewagę w tej grupie mamy w porównaniu do krajów nadbałtyckich. Tylko w przypadku Malty brak danych z uwagi na niewielkie rozmiary wymiany, co sprawia, że jest to sprawa raczej drugorzędna. Natomiast w odniesieniu do handlu wewnątrzgałęziowego największa zgodność występuje w przypadku Słowenii, Czech i Słowacji, co nie stanowi niespodzianki. Wymiana dotyczy tu głównie tekstyliów, skór, mebli i sprzętu optycznego. W porównaniu z poprzednimi latami Polska zanotowała w większości przypadków nieznaczny spadek wartości wskaźnika; znaczącą poprawę sytuacji widać jedynie w przypadku handlu ze Słowenią.

Z uwagi na brak danych grupa 9 nie zostanie omówiona.

Z obliczeń zawartych w tabeli 4 wynika, że największą względną przewagę konkurencyjną ma Polska w handlu z krajami bałtyckimi, Cyprzem i w ostatnim roku Słowacją. W przypadku Cypru nie jest to niczym zaskakującym, wszak w strukturze wymiany tego kraju dominują produkty grupy 8, w których specjalizuje się też Polska. Najbardziej zbliżoną strukturę wymiany ma Polska z Czechami, Słowacją,

Węgrami i Malcią. Jest to tym ważniejsze, że trzy z tych krajów współpracowały z Polską już od dawna, więc owa wymiana należy do najbardziej intensywnych.

Wyraźnie zaznacza się podział na kraje byłej Grupy Wyszehradzkiej i pozostałe. Wymiana z tymi pierwszymi jest dużo bardziej intensywna, co wynika przede wszystkim z bliskości geograficznej i długotrwałych związków kulturowych, historycznych i handlowych. Statystyki jednak nie uwzględniają małego ruchu przygranicznego, co może nieco zmieniać ten obraz, choć w skali kraju nie będą to znaczne zaburzenia.

Ważne jest jednak, iż Polska stopniowo zmniejsza dystans wobec krajów Piętnastki, a struktura wymiany jest bardziej zbliżona do krajów „starej” Unii niż do „nowych” (wartości średnie). Pozwala to mieć nadzieję, że dystans rozwojowy Polski wobec krajów wysoko rozwiniętych będzie z upływem czasu coraz mniejszy.

Tabela 4. Zbiorcze wartości wskaźników RCA i IIT dla grup 3,5–8 dla lat 2004–2006

Kraj	2004		2005		2006	
	RCA	IIT	RCA	IIT	RCA	IIT
Cypr	–	–	1,49	36,67	2	23,84
Czechy	–0,06	96,88	0,07	96,68	0,35	82,63
Estonia	1,8	50,8	1,62	33	1,74	29,96
Litwa	0,89	58,22	0,63	69,34	0,71	66,04
Łotwa	0,76	63,89	0,62	70,18	1,54	35,27
Malta	–	–	–0,3	84,93	0,25	87,58
Słowacja	–0,14	92,97	–0,16	57,97	2,28	98,62
Słowenia	–0,74	64,73	–0,59	71,26	–0,62	70,04
Węgry	0,12	94,25	0,26	87,18	0,14	93,28
UE-10	–	–	0,14	92,79	0,29	85,73
UE-15	–0,11	94,6	–0,03	98,33	–0,02	99,23
UE-25	–	–	–0,01	99,6	0,03	98,48

Brak niektórych obliczeń dla roku 2004 wynika z braku danych dla Cypru i Malty.

Źródło: obliczenia własne na podstawie „Rocznika Statystycznego Handlu Zagranicznego”, GUS, Warszawa 2005, 2006, 2007.

Bibliografia

1. Balassa B., *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage*, „The Manchester School of Economic and Social Studies” 1965, Vol. 3.
2. Budzowski K., *Ekonomika handlu zagranicznego*, Acta Academiae Moldaviana, KSW, Kraków 2003.
3. Hübner D., *Międzynarodowa konkurencyjność gospodarki a strategia rozwoju*, „Ekonomista” 1994, nr 3.
4. „Rocznik Statystyczny Handlu Zagranicznego”, GUS, Warszawa 2005, 2006, 2007.
5. Szymanik E., *Konkurencyjność eksportu na przykładzie wymiany Polski z krajami Unii Europejskiej*, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Kraków 2004.
6. www.ue.friko.pl/czlonkowie.html.
7. www.pb.pl/content.aspx?sid=5.
8. www.europa.gery.pl.

Summary

This article shows results of researches of the Polish export competitiveness to the new EU members. It shows the situation of Poland in the new trade conditions, its competitiveness against to the new EU members and opportunities for the growing of common work.

Noty o autorach

Klemens Budzowski, prof. KSW, dr, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Małgorzata Czermińska, dr, docent, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Robert Jakimowicz, dr hab., Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

Elżbieta Majchrowska, mgr, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Lidia Mesjasz, dr, adiunkt, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Bożena Pera, dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Eugeniusz M. Pluciński, prof. nadzw., dr hab., Akademia Finansów w Warszawie, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Andrzej Podobiński, prof. AGH, dr hab., Akademia Górniczo-Hutnicza im. Stanisława Staszica w Krakowie

Ewa Szymanik, dr, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Magdalena Ślusarczyk, mgr, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Jowita Świerczyńska, mgr, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Magdalena Trzcionka, mgr, Krakowska Szkoła Wyższa im. Andrzeja Frycza Modrzewskiego

Wojciech Zysk, dr, Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie

