

# **Problemy gospodarki światowej**

**pod redakcją**

**Magdaleny Kuczmarskiej i Ilony Pietryka**

**Polskie Towarzystwo Ekonomiczne**

**Oddział w Toruniu**

**Toruń 2010**

Recenzenci:

Adam P. Balcerzak, Małgorzata Jaworek, Agata Kubiczek, Marcin Kuzel,  
Justyna Łapińska, Michał Moszyński, Michał Pietrzak, Małgorzata Szałucka

Redaktor prowadzący: Adam P. Balcerzak

Korekta: Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietryka

Projekt okładki: Jarosław Cholewiński

© Copyright by Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu

ISBN 978-83-62049-04-2

Polskie Towarzystwo Ekonomiczne  
Oddział w Toruniu  
ul. Kopernika 21  
87-100 Toruń  
e-mail: [pte@umk.pl](mailto:pte@umk.pl)  
[www.pte.umk.pl](http://www.pte.umk.pl)

Drukarnia Cyfrowa EIKON PLUS  
ul. Wybickiego 46  
31-302 Kraków

## Spis treści

<b>PRZEDMOWA</b> ( <i>MICHAŁ MOSZYŃSKI</i> ) .....	9
<b>WPROWADZENIE</b> ( <i>MAGDALENA KUCZMARSKA, ILONA PIETRYKA</i> ) .....	11
<b>CZĘŚĆ I</b>	
<b>PROCES GLOBALIZACJI WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE</b> .....	15
GLOBALIZACJA WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE ŚWIATOWEJ I JEJ SKUTKI ( <i>DIANA SKROK</i> ) .....	17
BŁĘDY W PROCESIE GLOBALIZACJI I ICH SKUTKI ( <i>ALEKSANDER KOWALSKI</i> ) .....	27
MYŚL GLOBALNIE DZIAŁAJ LOKALNIE – MOŻLIWOŚCI REGIONU W ZGLOBALIZOWANEJ GOSPODARCE ( <i>MACIEJ HORODECKI</i> ) .....	37
<b>CZĘŚĆ II</b>	
<b>WYCZERPALNOŚĆ SUROWCÓW NATURALNYCH ORAZ PROBLEMY DEMOGRAFICZNE JAKO WYZWANIA GLOBALNE WSPÓŁCZESNEGO ŚWIATA</b> .....	49
WSPÓŁCZESNY RYNEK ROPY NAFTOWEJ ( <i>NATALIA KASZTELAN</i> ) .....	51
POZYCJA ROSJI NA ŚWIATOWYM RYNKU SUROWCÓW ENERGETYCZNYCH ( <i>TOMASZ WAŚKO</i> ) .....	63
UCHODŹSTWO W POLSCE – PROBLEM ADAPTACJI I CO DALEJ? ( <i>MARTA STACHOWIAK</i> ) .....	77
MIGRACJE W KRAJACH BYŁEGO ZWIĄZKU RADZIECKIEGO ( <i>ZUZANNA RATAJ</i> ) .....	85
<b>CZĘŚĆ III</b>	
<b>MIĘDZYNARODOWE PRZEPŁYWY KAPITAŁU, TECHNOLOGII I WIEDZY NAUKOWO-TECHNICZNEJ</b> .....	97
ZAGRANICZNE INWESTYCJE BEZPOŚREDNIE NA ŚWIECIE W CZASACH GLOBALNEGO KRYZYSU FINANSOWEGO ( <i>MARTA MĄCZYŃSKA</i> ) .....	99
KORPORACJE TRANSNARODOWE ŚWIATA – MIEJSCA NAJWIĘKSZYCH W GOSPODARCE ŚWIATOWEJ ( <i>MAGDALENA KUCZMARSKA</i> ) .....	109
OFFSHORING R&D JAKO FORMA TRANSFERU TECHNOLOGII W GOSPODARCE GLOBALNEJ ( <i>ŁUKASZ NIZIO</i> ) .....	123
TRANSFER TECHNOLOGII ZE SFERY B+R DO PRZEMYSŁU NA PRZYKŁADACH POLSKI I USA ( <i>ADAM JANISZEWSKI, MAREK SERGIEL</i> ) .....	135
MOŻLIWOŚCI DOFINANSOWANIA TRANSFERU TECHNOLOGII I WIEDZY NAUKOWO-TECHNICZNEJ Z JEDNOSTEK NAUKOWO-BADAWCZYCH DO SEKTORA MSP W POLSCE ( <i>KINGA KORNIEJENKO</i> ) .....	147

#### **CZĘŚĆ IV**

##### **PRZEMIANY ZACHODZĄCE WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE ..... 159**

ZJAWISKO UCIECZKI OD PODATKÓW A WZROST GOSPODARCZY (ANNA ŚLESZYŃSKA –ŚWIDERSKA) .....	161
SZARA STREFA W KRAJACH TRANSFORMACJI USTROJOWEJ (JAROSŁAW BIELICKI) .	173
REFORMY SYSTEMÓW EMERYTALNYCH W EUROPIE ŚRODKOWO-WSCHODNIEJ WOBEK PRZEMIAN DEMOGRAFICZNYCH. MIĘDZY REPARTYCYJNĄ A KAPITAŁOWĄ METODĄ FINANSOWANIA (MACIEJ GRODZICKI) .....	185
REFORMA STOSUNKÓW WŁASNOŚCIOWYCH DOTYCZĄCYCH ZIEMI SPOSOBEM PODNIESIENIA PRODUKTYWNOŚCI SEKTORA ROLNEGO W KRAJACH NIEROZWINIĘTYCH. STUDIUM PRZYPADKU ETIOPII (NIZIOŁEK KATARZYNA).....	199
POMOC ROZWOJOWA DLA INWESTYCJI W KAPITAŁ LUDZKI W PAŃSTWACH AFRYKI SUBSAHARYJSKIEJ (ALICJA KALINOWSKA, SYLWIA PRZECHODZKA).....	211

#### **CZĘŚĆ V**

##### **WSPÓŁCZESNY MIĘDZYNARODOWY RYNEK FINANSOWY ..... 223**

WPŁYW PROCESU GLOBALIZACJI NA ZMIANY ZACHODZĄCE W DZIAŁALNOŚCI BANKOWEJ ORAZ REGULACJACH Z NIĄ ZWIĄZANYCH (MAGDALENA DRAPAŁA) ....	225
SŁABOŚCI NADZORU I REGULACJI RYNKÓW FINANSOWYCH WOBEK MIĘDZYNARODOWEGO KRZYSU FINANSOWEGO XXI WIEKU (ANNA STOCKA) .....	235
GLOBALNY NADZÓR FINANSOWY (PRZEMYSŁAW MURAWSKI) .....	247
POLITYKA PIENIĘŻNA WOBEK GLOBALNEGO KRZYSU FINANSOWEGO (ŁUKASZ JĘDRZEJCZAK).....	259
KRÓTKOTERMINOWE PAPIERY DŁUŻNE (ILONA PIETRYKA).....	273
GORĄCZKA SPEKULACJI NA RYNKACH FINANSOWYCH W ŚWIETLE TEORII POWSTAWANIA BANIEK SPEKULACYJNYCH (NATALIA MAĆKOWIAK) .....	297
NIEZALEŻNOŚĆ BANKU CENTRALNEGO A INFLACJA W PAŃSTWACH TRANSFORMUJĄCYCH SIĘ (ANNA PŁOSZAJ) .....	309

#### **CZĘŚĆ VI**

##### **MIĘDZYNARODOWA POLITYKA HANDLOWA..... 323**

INSTYTUCJE WSPIERANIA EKSPORTU NA PRZYKŁADZIE AMERYKAŃSKIEGO EXPORT-IMPORT BANKU (DOMINIKA PAPUDA) .....	325
WYBRANE ASPEKTY ROZWOJU MIĘDZYNARODOWEGO HANDLU USŁUGAMI W DOBIE GLOBALIZACJI (JAGODA JAKUBOWSKA) .....	337
CENY TRANSFEROWE W TRANSAKCYJACH MIĘDZYNARODOWYCH (KATARZYNA MIEDZIŃSKA) .....	349
ANALIZA PREFERENCYJNYCH BŁOKÓW HANDLOWYCH JAKO SYSTEMU EKONOMICZNEGO WYKLUCZENIA W GOSPODARCE GLOBALNEJ (KATARZYNA LICHWA) .....	361

<b>CZĘŚĆ VII</b>	
<b>METODY EKONOMETRYCZNE W EKONOMII .....</b>	<b>373</b>
WYKORZYSTANIE BADANIA KONIUNKTURY PRZEMYSŁOWEJ GUS DO PROGNOZOWANIA ZMIAN WIELKOŚCI PRODUKCJI SPRZEDANEJ PRZEMYSŁU ( <i>ADRIAN BURDA</i> ) .....	375
IMPUTACJA JAKO SPOSÓB ROZWIĄZYWANIA PROBLEMÓW BRAKÓW DANYCH( <i>MACIEJ BERĘSEWICZ</i> ).....	387
<b>NOTA O AUTORACH .....</b>	<b>395</b>



## Przedmowa

Żyjemy w ciekawych czasach. Starożytna chińska klątwa spełnia się na naszych oczach. Świat podlega błyskawicznym zmianom, które dotyczą wszelkich wymiarów życia społeczeństw: wymiaru politycznego, gospodarczego i kulturalnego. Dla nas, Europejczyków ze wschodniej części kontynentu, najważniejszym wydarzeniem minionych dwóch dekad była budowa gospodarki rynkowej i stopniowa integracja ze strukturami Unii Europejskiej. To całkiem naturalne, że żyjąc w danym regionie przyjmujemy jego perspektywę i martwimy się jego problemami. Musimy jednak pamiętać, że nawet działając lokalnie, należy analizować uwarunkowania globalne. Nasz region zanurzony jest coraz bardziej w strukturach Unii Europejskiej, ta zaś stanowi integralną część gospodarki światowej. Nie ma zatem ucieczki od obserwacji globalnych zjawisk i trendów.

Wydaje się, że zyskujemy tę szerszą perspektywę, a nasz horyzont się coraz bardziej poszerza. W ciągu dwóch dekad transformacji polska gospodarka i polskie społeczeństwo otwierało się coraz bardziej na świat, tym samym stawaliśmy się coraz bardziej częścią globalnej gospodarki. Jak to następowało? Na sto różnych sposobów: poprzez wymianę handlową ze światem, dzięki podróżom Polaków za granicę i wzrost zainteresowania Polską zagranicznych turystów i inwestorów. Co ważne: świat przez te dwie dekady nie stał w miejscu, ale szybko ewoluował. Dynamiczny rozwój technologii komunikacyjnych i informatycznych sprawił, że wizja globalnej wioski z początku lat 60. stała się rzeczywistością. I my, obywatele krajów, w których na telefon czekało się ćwierć wieku, nagle możemy kupić w każdym kiosku komórkę z dostępem do Internetu. To zakrawa na swoisty szok kulturowy i technologiczny. Mamy zatem pod ręką wszelkie środki komunikacji – Internet, telefony komórkowe, komunikatory, telewizję satelitarną, co nie zawsze oznacza, że mamy więcej do powiedzenia.

Przez pewien czas wydawało się nam, że jesteśmy żywym dowodem na poparcie tezy Francisca Fukuyamy o końcu historii. Tak nagły upadek systemu komunistycznego i powrót krajów socjalistycznych na łono gospodarki rynkowej kazał przypuszczać, iż docelowy system społeczno-ekonomiczny jest tylko jeden, a mianowicie demokracja z gospodarką rynkową. Jednakże w obliczu ogólnoświatowego kryzysu coraz częściej poddaje się w wątpliwość

uniwersalność zachodniej ścieżki rozwoju. Przecież inne kraje – ze wspomnianymi Chinami na czele – radzą sobie całkiem nieźle w warunkach ustroju hybrydowego, mieszanki gospodarki planowej z drapieżnym kapitalizmem. Czy to oznacza, że nasz zachwyty nad gospodarką rynkową nie był uzasadniony?

Jak widać, obserwując rozwój gospodarki światowej, pojawia się więcej pytań niż odpowiedzi. To dobrze dla nauki i to dobrze dla naukowców. Przewrotnie można skonstatować, iż kryzys to znakomita pożywka dla ekonomistów, którzy mogą wrócić do stawiania pytań kluczowych: ile państwa, ile rynku? Czy globalizacja nie posunęła się zbyt daleko? Czy światowa gospodarka napotyka już na twarde ograniczenia surowcowe, tworzące barierę dla wzrostu? Czy globalny rynek finansowy nie oderwał się zbyt mocno od fundamentów? Jaką rolę ma do odegrania rząd w warunkach zliberalizowanego przepływu kapitału?

Te kwestie warto stawiać, są bowiem wciąż aktualne. Cieszy fakt, iż grono ekonomistów zasilane jest przez grupę młodych badaczy, zaintrygowanych kluczowymi pytaniami, próbujących znaleźć na nie odpowiedzi i mających świeże spojrzenie na zagadnienia gospodarki światowej.

Doktoranci Wydziału Ekonomicznych i Zarządzania UMK działający w Polskim Towarzystwie Ekonomicznym Oddziale w Toruniu podjęli się trudu zorganizowania spotkania naukowego, w ramach którego studenci wydziałów ekonomii i zarządzania mogli zaprezentować swoje referaty, poddać je dyskusji i wymienić poglądy. Konferencja pt. *Problemy Gospodarki Światowej* odbyła się w maju 2010 r. na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania UMK w Toruniu, wzięło w niej udział kilkadziesiąt osób z różnych ośrodków akademickich. Silny odzew, jaki wywołała inicjatywa, dowodzi trafności pomysłu i pozwala wierzyć w powodzenie kolejnych edycji.

Niniejsze opracowanie, na które składa się trzydzieści tekstów uczestników konferencji, stanowi pokłosie tejże inicjatywy. Merytorycznego wsparcia udzielił pracownicy Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, którzy podjęli się również recenzji artykułów.

**Michał Moszyński**



## Wprowadzenie

Gwałtowny rozwój gospodarczo-cywilizacyjny XX wieku przyczynił się nie tylko do wzrostu współzależności między gospodarkami poszczególnych państw, lecz również do umiędzynarodowienia problemów z nim związanych. Wydarzenia z przełomu lat 60. i 70. spowodowały wyraźny wzrost zainteresowania zagrożeniami wynikającymi z procesu globalizacji uprzednio niedostrzeganych lub nieistniejących.

Problemy globalne to zagadnienia, które odnoszą się do całej gospodarki światowej i do całej ludzkości, a ich skala ma charakter ponadnarodowy, ponadregionalny. Do powszechnie występujących dylematów na arenie międzynarodowej zaliczyć można zjawisko wyczerpalności surowców naturalnych oraz kwestie ekologiczne. Zjawisko niedożywienia i głodu czy problem zadłużenia międzynarodowego, choć nie dotyczą wszystkich państw to ich rozwiązanie wymaga interwencji w skali globalnej. Wiele problemów współczesnego świata, takich jak sprawa pokoju na świecie oraz bezpieczeństwa międzynarodowego wynika z określonych układów polityczno-ustrojowych.

Słowa Prof. dr hab. Zofii Dach: „Problemy globalnych nie można rozwiązać przy pomocy szybkich środków zaradczych, regulacji prawnych ani politycznych, nie można ich rozwiązywać także jeden po drugim, w izolacji od siebie. Potrzebna jest współpraca międzynarodowa i myślenie kategoriami globalnymi” są kolejnym głosem świadczącym o tym, że powyższa tematyka rodzi wiele dylematów, które powinny być poddane metodycznej dyskusji naukowej.

Przedkładana Czytelnikowi monografia jest owocem rozważań powstałych przy okazji I Ogólnopolskiej Naukowej Konferencji Studenckiej zatytułowanej *Problemy Gospodarki Światowej*, która odbyła się 7 maja 2010 roku na Wydziale Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Niniejsza monografia składa się z trzydziestu artykułów pogrupowanych w siedem zwartych merytorycznie części.

Część pierwsza zatytułowana *Proces globalizacji we współczesnej gospodarce* porusza tematykę, która stanowi wprowadzenie do dalszych rozważań. Artykuły w niej zawarte zarysowują teoretyczne tło procesu globalizacji gospodarczej. Dają one ogólny pogląd o pozytywnych aspektach tego zjawiska,

akcentując również zagrożenia z niego wypływające, którym w literaturze przedmiotu poświęca się nadal niewiele uwagi.

Część druga porusza problemy globalne współczesnego świata kładąc szczególny nacisk na kwestie demograficzne oraz wyczerpalności surowców naturalnych. Pierwsze dwa artykuły traktują o rosnącej relacji między zapotrzebowaniem na surowce energetyczne a ich dostępnością na międzynarodowym rynku. Sytuacja ta rodzi wiele obaw o bezpieczeństwo energetyczne wielu państw. Kolejne dwie prace dotyczą ruchu migracyjnego jako jednego z ważniejszych zjawisk kształtujących strukturę społeczeństwa.

Trzecia część nosi tytuł *Międzynarodowe przepływy kapitału, technologii i wiedzy naukowo-technicznej*. W artykule ją otwierającym przedstawiono wpływ kryzysu finansowego na wielkość i rozmieszczenie bezpośrednich inwestycji zagranicznych na świecie. Kolejna praca podkreśla znaczenie korporacji transnarodowych na arenie światowej. Przedsiębiorstwa transnarodowe borykając się z deficytem wykwalifikowanych pracowników oraz dążąc do ograniczenia kosztów działalności badawczo-rozwojowej coraz częściej decydują się na nowe formy transferu technologii, takie jak *offshoring* B+R. O zagadnieniu tym traktuje trzecie opracowanie omawianej części. Dwa ostatnie artykuły dają pogląd o stanie finansowania systemu badań naukowych w Polsce ukazując jego słabości i szanse na rozwój.

Część czwarta *Przemiany zachodzące we współczesnej gospodarce* jest opisem działań mających na celu podniesienie efektywności gospodarek narodowych. Pierwsze dwa artykuły akcentują znaczenie podatków dla wzrostu gospodarczego. Kładą one nacisk na obserwowane w ostatnich latach natężenie zjawiska ucieczki od podatków i szarej strefy. Autorka pierwszego opracowania prezentuje przyczyny i skutki powiększania się skali ucieczki od podatków oraz metody mające przeciwdziałać temu procederowi. Uzupełnieniem tych rozważań jest drugi artykuł, który analizuje najważniejsze czynniki wpływające na wielkość szarej strefy oraz przedstawia dynamikę rozmiarów tego zjawiska w krajach transformacji ustrojowej za pomocą metody DYMI-MIC. Trzeci artykuł omawia reformy w obszarze zabezpieczenia emerytalnego w krajach Europy Środkowo-Wschodniej oraz skutki zastosowania reparycyjnej i kapitałowej metody finansowania. Czwarty zaś, porusza fundamentalne założenie gospodarki wolnorynkowej, jakim jest własność prywatna. Autorka poddaje krytyce konserwatywną politykę obecnego rządu Etiopii i ukazuje w jaki sposób wpływa ona na niewydolność sektora rolnego w tym kraju. Problematykę przemian zachodzących we współczesnej gospodarce wieńczy artykuł, w którym Autorki podkreślają znaczenie inwestycji w kapitał

ludzki dla rozwoju gospodarczego państw rozwijających się, w tym Afryki Subsaharyjskiej.

Artykuł wprowadzający do części piątej, zatytułowanej *Współczesny międzynarodowy rynek finansowy*, opisuje zmiany w regulacjach sektora bankowego, które nastąpiły pod wpływem globalizacji rynku finansowego. W kolejnych dwóch artykułach Autorzy traktują o konsekwencjach obecnego kryzysu finansowego, który unaoczniał problem związany z nadzorem i regulacjami finansowymi niedostosowanymi do rozmiarów i stopnia złożoności współczesnych finansów. Aby zapobiegać skutkom „kryzysu zaufania” konieczna jest kompleksowa działalność nie tylko władz nadzorczych, lecz również monetarnych. Potrzebę tą zasygnalizował Autor czwartego opracowania opisując niestandardowe działania podejmowane przez banki centralne mające na celu przede wszystkim zasilenie instytucji finansowych w płynność. Autorka kolejnego opracowania przybliży istotę, sposób funkcjonowania, korzyści i wady wynikające z emitowania oraz inwestowania w krótkoterminowe papiery dłużne. Przedmiotem kolejnego opracowania jest analiza mechanizmu oraz przyczyn występowania baniek spekulacyjnych. Autorka podkreśla, że na proces inwestycyjny składa się szereg uwarunkowań często z pogranicza wielu dziedzin nauki. Omawianą część zamyka artykuł traktujący o relacji pomiędzy niezależnością banku centralnego a utrzymaniem poziomu cen zgodnego z celem inflacyjnym w krajach przechodzących transformację ustrojową.

Szósta część nosi tytuł *Międzynarodowa polityka handlowa*. Artykuł otwierający prezentuje zasady funkcjonowania instytucji wspierających eksport na przykładzie amerykańskiego Export-Import Banku, który wykorzystuje produkty finansowe i podejmuje inicjatywy służące przeciwdziałaniu problemom, jakie stawiane są przed polityką handlową. Autorka drugiego opracowania traktuje o rozwoju współczesnego międzynarodowego handlu usługami i dokonuje identyfikacji jego barier. Kolejny artykuł traktuje o cenach transferowych jako sposobie przeliczania dochodów w transakcjach międzynarodowych podając przykłady występowania tego procederu, jak i działania mające na celu jego ograniczenie. Ostatnia praca z części szóstej porusza tematykę układów handlowych, które mimo wielu pozytywnych skutków gospodarczych i politycznych prowadzą również do zwiększenia dysproporcji rozwojowych między państwami bogatymi i biednymi.

W ostatnim elemencie monografii zaprezentowane zostały opracowania ekonometryczne. Autor pierwszego z nich dokonuje oceny przydatności badania koniunktury przemysłowej Głównego Urzędu Statystycznego do prognozowania wskaźnika aktywności gospodarczej jakim jest poziom produkcji

sprzedanej przemysłu. Artykuł zamykający niniejszą monografię podaje wskazówki dotyczące możliwości uzupełnienia niekompletnego zbioru danych wykorzystywanych w badaniach empirycznych.

Na zakończenie pragniemy podziękować wszystkim osobom, bez których wydanie niniejszej monografii nie byłoby możliwe. Dziękujemy władzom Wydziału Nauk Ekonomicznych i Zarządzania Uniwersytetu Mikołaja Kopernika w Toruniu, w szczególności Panu Dziekanowi Prof. dr. hab. Józefowi Stawickiemu oraz Panu Prodziekanowi ds. Studentów dr. Zdzisławowi Markuszewskiemu za życzliwe przyjęcie naszej inicjatywy i wsparcie finansowe.

Wyjątkowe wyrazy wdzięczności kierujemy w stronę dr. Adama P. Balcerzaka oraz dr. Michała Moszyńskiego za opiekę naukową nad konferencją, słowa przedmowy i pomoc w recenzowaniu niniejszej monografii.

Dziękujemy także pozostałym recenzentom: dr Małgorzacie Jaworek, dr Agacie Kubiczek, dr. Marcinowi Kuzelowi, dr Justynie Łapińskiej, dr. Michałowi Pietrzakowi oraz dr Małgorzacie Szałuckiej.

Pracownikom Katedry Ekonomii oraz Katedry Inwestycji i Nieruchomości WNEiZ UMK w Toruniu składamy serdeczne podziękowania za zaangażowanie i wsparcie organizacyjne.

Niniejsza publikacja nie trafiłaby do rąk czytelnika bez patronatu, pomocy finansowej toruńskiego Oddziału Polskiego Towarzystwa Ekonomicznego oraz aktywności jego członków. W tym miejscu chcielibyśmy przekazać słowa podziękowania Panu Jarosławowi Bielickiemu i Panu Andrzejowi Wojciechowskiemu za pracę włożoną w przygotowanie konferencji.

Z ogromną satysfakcją przedkładamy Czytelnikom tę książkę – łącząc nadzieję na życzliwe przyjęcie jej treści.

***Magdalena Kuczmarska, Ilona Pietryka***

**CZĘŚĆ I**  
**PROCES GLOBALIZACJI**  
**WE WSPÓŁCZESNEJ GOSPODARCE**



**Diana Skrok**

## **Globalizacja we współczesnej gospodarce światowej i jej skutki**

**Słowa kluczowe:** globalizacja, proces globalizacji, gospodarka

**Abstrakt:** W treści artykułu przedstawiono istniejące definicje globalizacji gospodarczej, jak również podkreślono wielokrotnie, że określenie to ma szersze znaczenie i odnosi się także do innych zjawisk, które nasiliły się u schyłku XX wieku, i z którymi nie do końca radzi sobie świat a ściślej państwa go tworzące. Podano pozytywne cechy zjawiska globalizacji oraz te, które spędzają sen z powiek rządcom, szczególnie państw mniejszych, bojących się o ciągłość swojej narodowej państwowości. Ukazano także obecną sytuację, w której nikt nie jest pewny, jakie będą następstwa globalizacji za dziesięć czy dwadzieścia lat oraz jak państwa poradzą sobie adoptując się do nowej rzeczywistości.

### **Wprowadzenie**

Pośród zjawisk, na które szczególną uwagę zwracają ekonomiści, mających znaczenie w skali ogólnoświatowej, takich jak integracja, kryzys czy powstawanie nowych potęg gospodarczych, w ostatnich trzydziestu latach minionego wieku i obecnie, zjawiskiem o szczególnym nasileniu, oddolnym i spontanicznym jest proces globalizacji gospodarki światowej. Jest on reakcją rynku na wszelkiego rodzaju ograniczenia utrudniające rozwój – a występujące w gospodarkach narodowych – oraz na fakt, że ograniczenia te mają różny wymiar w różnych krajach. Włączanie się gospodarek narodowych do tego zjawiska i niepozostawanie na uboczu jest niczym innym, jak tylko wprowadzaniem zmian w prawnych regulacjach krajowych, usuwających bariery hamujące rozwój przedsiębiorstw. Jest to droga do „umiędzynarodowienia” gospodarki narodowej. Niestety nie wszystkie rządy rozumieją w pełni skomplikowane zjawisko globalizacji. Często postrzegają go wyłącznie jako próbę uniezależnienia się przedsiębiorstw od państw, w których narodził się ich

kapitał oraz za zagrożenie dla istoty państwa w ogóle. To jednak jest tylko częścią prawdy o globalizacji.

### **Pojęcie i istota procesu globalizacji**

Globalizacja jest procesem, który należy rozpatrywać nie tylko w sferze gospodarczej, ale także w społecznej i kulturowej. Zdaniem wielu badaczy jest to najbardziej fundamentalny proces zmian, jaki dokonuje się obecnie na świecie. Stanowi on długofalowy proces integrowania coraz większej liczby krajowych gospodarek ponad ich granicami dzięki rozszerzeniu oraz intensyfikowaniu wzajemnych powiązań, w wyniku czego powstaje ogólnoswiatowy system ekonomiczny o dużej współzależności i znaczących reperkusjach działań, toczących się nawet w odległych krajach. Z punktu widzenia przedsiębiorstwa, globalizacja polega na zintegrowaniu rozproszonych międzynarodowych funkcji/działań oraz realizujących je jednostek. Jednocześnie globalizację podzielić można, w zależności od jej zakresu, na:

- globalizację rynków, gdzie rynki charakteryzują się ogólnie podobnymi potrzebami klientów;
- globalizację sektorów, oznaczającą działania członków tego sektora nakierowane na osiągnięcie przewagi globalnej (Borowski, 2008, s. 7).

Globalizacja rynków oznacza łączenie się różnych i początkowo niezależnych rynków w różnych krajach w jeden ponadnarodowy. Zacieśniają się na nim więzi technologiczne, handlowe i inwestycyjne. Rynek uważa się przy tym za globalny, gdy pozycja konkurencyjna na jednym rynku krajowym zależy od pozycji na drugim rynku krajowym, co prowadzi do powiększenia się owego rynku i bezpośrednio do zwiększenia intensywności konkurencji.

Globalizacja branż ma z kolei miejsce, gdy pozycja konkurencyjna firm w jednym kraju jest uzależniona od pozycji konkurencyjnej w innych państwach. Konkurencja widoczna jest tu zatem w sposób szczególny. Dotyczy ona zwłaszcza rozwoju ponadnarodowych korporacji, które rywalizując między sobą w jednym kraju, przenoszą swoją walkę na rynki innych państw, gdzie obok znanych sobie rywali walczą z podmiotami miejscowymi. Z jednej strony, zatem następuje zwiększanie konkurencji poprzez napływ nowych firm, z drugiej zaś jest ona ograniczana przez ich bardzo silną pozycję konkurencyjną. Dzięki przewadze kapitałowej, kosztowej, technologicznej są one w stanie w znacznej mierze opanować rynek, powodując jego monopolizację. Zjawisko to będzie nadal utrzymywać się choćby ze względu na narastające procesy liberalizacji i integracji.



Podstawę teoretyczną globalizacji stanowi liberalna myślenie ekonomiczna, wywodząca się z nieśmiertelnego kanonu A. Smitha o niewidzialnej ręce rynku (Smith, 2007, s. 9). Wielu autorów błędnie interpretuje tę myśl, jako negację roli państwa w gospodarce i oddanie zarządu nad gospodarką wyłącznie siłom rynkowym. Tymczasem zarówno teoria, jak i praktyka dowodzą, że taka sytuacja nie tylko nigdy się nie wydarzyła, ale jest ona wręcz niewyobrażalna. Szczególnie jest to zasadne w obecnej dobie, gdy firmy i ludzie działają w tzw. burzliwym otoczeniu, w którym nie można sobie wyobrazić funkcjonowania gospodarki bez określonego poziomu regulacji.

Pod pojęciem globalizacji rozumie się proces wzmacniania i zagęszczania powiązań międzynarodowych pomiędzy krajami, przedsiębiorstwami i gospodarstwami domowymi, którego natężenie nasila się począwszy od lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku. Powyższy proces umiędzynarodowienia odbywa się równocześnie na wielu płaszczyznach i dotyczy jednocześnie wielu aspektów życia ludzi. Obejmuje on przyrwy handlu, kapitału i informacji oraz ludzi przez granice krajów (Borowski, 2008, s. 14-15).

Według P. Bożyka globalizacja w rozumieniu ekonomicznym to proces tworzenia się jednolitego rynku towarów, usług i czynników produkcji, obejmującego wszystkie kraje i regiony geograficzne. W jedną całość łączą się przy tym rynki zarówno krajowe, jak i międzynarodowe. Globalizacja w tym przypadku oznacza nieograniczony dostęp do tych rynków dla wszystkich podmiotów gospodarczych bez względu na kraj i region geograficzny, z którego pochodzą. Oznacza ona również wzrost powiązań ekonomicznych między tymi rynkami (Bożyk, Misala, 2003, s. 239).

W tym kontekście rozwój globalizacji należy uznać za teoretyczny i pragmatyczny sukces liberalnej idei A. Smitha tyle, że przeniesionej z gospodarki jednego kraju na skalę gospodarki światowej. Naukowcy zajmujący się tym zagadnieniem na ogół są zgodni, co do głównych nurtów, cech oraz sił naprawczych, napędzających ten proces. Różnice poglądów uwidaczniają się w kwestii unikalności obecnie występującej globalizacji oraz jej skutków. Trafnie zauważył W. Szamański, że globalizacja jest terminem wieloznacznym, nieostrym, co wynika z mylenia przyczyn, warunków i skutków globalizacji z samą globalizacją, jako mechanizmem sprawczym zmian (Szymański, 2004, s. 31).

Autorzy publikacji, zajmujący się aspektami międzynarodowej wymiany handlowej, konkurencją na rynku, marketingiem i zarządzaniem, wskazują na rosnącą rolę globalizacji w kształtowaniu tych dziedzin w obecnej dobie. Równocześnie wiążą oni proces globalizacji z rosnącym umiędzynarodowie-

niem gospodarek narodowych, wskazując – jako jego główną cechę – przyśpieszenie w ostatnich latach (Borowski, 2008, s. 15).

W kwestii wyjaśnienia zjawiska globalizacji, poszukiwania podstaw teoretycznych wyjaśniających jej przebieg decydujące jest rozstrzygnięcie, czy jest to proces długotrwały, sięgający odległej przeszłości, czy też zjawisko całkowicie współczesne, niewystępujące wcześniej. W tej materii ma miejsce ewolucja poglądów. Początkowo autorzy zajmujący się tym zagadnieniem, jak J. Sachs (Sachs, 1998) i J. Wilkin (Wilkin, 1997), sądzili, iż jest to proces unikalny, niemający precedensu w przeszłości. Utożsamiają oni globalizację z rosnącą liczbą i intensywnością powiązań krajów i firm w skali międzynarodowej. J. Sachs wyjaśniając zjawisko globalizacji w sposób opisowy, wskazuje, że proces ten rozwija się czterema podstawowymi nurtami, które tworzą: przepływy handlowe, przepływy kapitałowe, przepływy produkcji oraz rosnąca sieć traktatów i innych powiązań instytucjonalnych (Borowski, 2008, s. 15).

Jak określono wcześniej globalizacja to proces coraz bliższego, realnego scalania gospodarek narodowych, przejawiający się w dynamicznym wzroście obrotów handlowych, międzynarodowych przepływów kapitałowych i usługowych, będących efektem wzrastającej tendencji do traktowania przez coraz większą liczbę przedsiębiorstw „całego świata” jako rynku zbytu. Stwarza to szanse rozwojowe krajom i przedsiębiorstwom, które są konkurencyjne, ale też stawia przed nimi wyzwania, z którymi jedne radzą sobie lepiej, a drugie gorzej. Główną przyczyną globalizacji jest przyśpieszenie postępu technicznego, charakterystycznego dla ostatnich dziesięcioleci. Do postępu globalizacji przyczyniło się także przyspieszenie liberalizacji obrotów handlowych, kapitałowych i usługowych, w wyniku działania Światowej Organizacji Handlu (World Trade Organization – WTO), Organizacji Współpracy Gospodarczej i Rozwoju (Organization for Economic Co-operation and Development – OECD) i regionalnych ugrupowań integracyjnych, a także wiele innych okoliczności ułatwiających ekspansję korporacji transnarodowych (KTN). Działanie wszystkich tych czynników doprowadziło do niespotykanej w poprzednich dziesięcioleciach dynamiki wzrostu międzynarodowych przepływów dóbr, usług, kapitału i w mniejszym stopniu również pracy, a także ogromnego wzrostu znaczenia korporacji transnarodowych.

W przeciwieństwie do procesu globalizacji, międzynarodowa integracja jest procesem świadomie kształtowanym i nadzorowanym przez państwa tworzące dane ugrupowanie, jak też poprzez wspólne instytucje. W tym przypadku mamy do czynienia z wyraźnie wyznaczonymi celami integracyjnymi, obejmującymi coraz szersze zakresy w miarę przechodzenia od niższych do wyższych stadiów procesu integracyjnego. Integracja zakłada do-

browolne ograniczanie suwerenności państw poprzez zrzekanie się części ich własnej kompetencji na rzecz instytucji wspólnych, które mogą bardziej skutecznie, niż poszczególne państwa, kontrolować aktywność korporacji ponadnarodowych (Kawecka-Wyrzykowska, 2007, s. 37).

### **Skutki globalizacji**

Proces globalizacji niesie za sobą zarówno korzyści z handlu międzynarodowego i międzynarodowych przepływów czynników produkcji, jak i zagrożenia, które dotyczą racjonalności podejmowanych decyzji przez korporacje transnarodowe, wzrostu współzależności, ochrony środowiska naturalnego oraz wpływu globalizacji na gospodarkę krajów najbiedniejszych. Dlatego też globalizacja musi być przemyślana na poziomie krajowym i międzynarodowym. Rolą Światowej Organizacji Handlu byłoby takie ustalenie pola gry, na którym kraje rozwijające się miałyby większe szanse konkurowania z gospodarkami rozwiniętymi (Stiglitz, 2007).

Unia Europejska w programowaniu i realizacji swej zewnętrznej aktywności ekonomicznej musi brać bardzo wnikliwe pod uwagę, obok zjawiska kształtowania się nowych światowych centrów gospodarczych, także wszelkie procesy globalizacyjne, w ich aktualnej strukturze.

Korporacje transnarodowe Unii Europejskiej radzą sobie w globalizacji lepiej niż gospodarka Unii. Różnica między skutecznością KTN a gospodarek krajowych jest wyraźna w takich krajach jak Francja, Niemcy, Hiszpania i Włochy. W tych krajach w ostatnich latach, światowej klasy przedsiębiorstwa poprawiające wyniki gospodarcze wyraźnie kontrastowały z narodowymi gospodarkami. Jest to możliwe, ponieważ te przedsiębiorstwa podejmując międzynarodową działalność gospodarczą, zmniejszają swoją zależność od gospodarek krajów macierzystych. Korporacje transnarodowe muszą inwestować za granicą, aby utrzymać lub podnieść swoją konkurencyjność, redukując koszty czy osiągając szybszy wzrost niż jest możliwy w kraju macierzystym. Ale tempo wzrostu produkcji międzynarodowej KTN, w porównaniu do wzrostu produkcji w kraju, zależy również od warunków ekonomicznych w tym ostatnim. Jest wiele sygnałów, że KTN Unii inwestują mniej, niż by chciały lub mogły, z powodu wolnego wzrostu gospodarczego, uciążliwych regulacji lub słabości strukturalnych gospodarek Unii. W ostatnich latach wyniki ekonomiczne KTN i gospodarki Unii znalazły się na rozstajnych drogach. Akcje KTN rosną, a zyski osiągają rekordowy poziom. Francja, Niemcy, Włochy i Hiszpania korzystają z globalizacji poprzez uczestnictwo ich KTN w produkcji międzynarodowej w postaci dochodu bezpośrednich inwestycji

zagranicznych (BIZ), wyższych dochodów z podatków czy niższych cen produktów wytwarzanych przez te korporacje za granicą i importowanych do krajów macierzystych. Równocześnie chciałyby się one odgrodzić od niepożądanych skutków globalizacji poprzez różne posunięcia (lub ich propozycje) polityki gospodarczej, takie jak: wyższe opodatkowanie zysków przedsiębiorstw, bariery importowe, restrykcje wobec BIZ, wprowadzenie lub podwyższenie płacy minimalnej, czy utrudnienia w zwalnianiu pracowników. Problemem polega na tym, że takie posunięcia, choć popularne politycznie, są ekonomicznie nieskuteczne, a często przynoszą skutki odwrotne od pożądanых. Ponadto podcinają konkurencyjność własnych przedsiębiorstw, które w odruchu obronnym angażują się w większym stopniu w produkcję międzynarodową, niż miałyby to miejsce, gdyby w krajach macierzystych nie brakowało wysoko wykwalifikowanych pracowników, rynki czynników produkcji i towarów (dóbr i usług) funkcjonowałyby lepiej i ogólnie kraje te stanowiłyby atrakcyjną bazę do produkcji opartej na wiedzy. Jeśli Unia chce utrzymać korzyści państwa dobrobytu to, zamiast bać się globalizacji, powinna się na nią więcej otworzyć (Barroso, 2005).

Zatem globalizacja, oparta na podstawowej zasadzie wolnego rynku – konkurencji, sprzyja wzrostowi wolności ekonomicznej przedsiębiorców. Sprzyja również rozwojowi gospodarek krajowych pod warunkiem, że te nie są krępowane ograniczeniami wynikającymi z regulacji ustanowionych przez państwo. Na pewno zaś nie sprzyja państwu i jego istocie, ograniczając widocznie jego rolę. Ponadto, ponieważ globalizacja jest pojęciem szerokim, odnoszącym się nie tylko do aspektów gospodarczych, ale również kulturowych, społecznych, psychologicznych a nawet do obecnej filozofii terroru międzynarodowego, nie sposób do końca przewidzieć jej skutków, których rozmiary już dziś obserwowane są z niepokojem przez jej przeciwników.

### **Pozycja państwa wobec procesu globalizacji gospodarki światowej**

Natężenie zjawiska globalizacji wzrosło wraz z rozwojem liberalizacji międzynarodowego obrotu gospodarczego a przede wszystkim wraz z rozwojem technologii, szczególnie w zakresie pozyskiwania, gromadzenia i transmisji informacji. Bez takich technicznych możliwości o globalizacji można byłoby dyskutować jedynie w aspektach czysto teoretycznych. Zarówno w liberalizacji obrotu gospodarczego, jak i w rozwoju technologii ogromną rolę odegrały rządy postępowych państw, nieświadome faktu stworzenia warunków dla dalszego rozwoju rynku uruchamiającego proces globalizacji gospodarczej świata, która przez wielu uważana jest za kwintesencję wolnego rynku i jego

rozwojowy absolut. Powstała zatem sytuacja, w której proces globalizacji zaczął przeciwstawiać się swoim twórcom i zaczął im zagrażać – niestety taka jest relacja między globalnymi gigantami gospodarczymi a państwami, które doprowadziły do narodzin tego procesu. Dzisiejsze KTN dysponują budżetami często większymi od budżetów małych czy średnich państw, posiadają realną władzę i postrzegane są na równi z podmiotami takimi jak ONZ, WTO czy inne. Trudno się zatem dziwić, że państwa traktują globalizację jako zjawisko burzące dotychczasowy ład i porządek oraz im zagrażające. W praktyce, którymi kieruje się wolny rynek nie ma ani miejsca ani pieniędzy na opiekę socjalną, na walkę z biedą i zacofaniem, na redystrybucję dóbr i politykę rozwojową jakiegoś obszaru, który stanowi takie czy inne państwo. W procesie globalizacji możliwy jest przypadek pozostawienia państwa na uboczu, poza zglobalizowanym gospodarczo obszarem, zmarginalizowania go. Zatem postępująca globalizacja zawiera wiele aspektów niejasnych i nie zdefiniowanych i można jedynie pokusić się o przedstawienie jej dobrych stron oraz tych, których obawiają się jej przeciwnicy. Te pierwsze mogą być zachętą dla rządów do aktywnego uczestniczenia w procesie globalizacji, drugie będą je odstraszać.

Do pozytywnych skutków procesu globalizacji należy zapewne jej pozycja zwieńczająca rozwój wolnego rynku. Jest to swoisty dowód na postępujący w świecie liberalizm gospodarczy, skuteczną likwidację barier dla działania gospodarki rynkowej oraz istnienie wolności gospodarczej. Jest to także system ujednolicający reguły gry rynkowej dla wszystkich szerokości geograficznych i wynoszący daleko ponad prawo krajowe, prawo uznania własności. Proces globalizacji sprzyja również lepszemu wykorzystaniu zdobyczy nauki i potencjału intelektualnego, a także wzmaga konkurencję, co prowadzi do wzrostu jakości i dojrzałości gospodarki. (Hayek, 1988, s. 12-13). Wreszcie zwolennicy globalizacji uważają, że zmniejsza ona ubóstwo, pomagając krajom mniej rozwiniętym poprzez stwarzanie nowych szans dla postępu. Wynika to przede wszystkim z inwestycji zagranicznych dokonywanych przez KTN, co umożliwi natychmiastowy rozwój technologii (transmisja), zwiększa nakłady na badania i wdrożenia, podnosi kwalifikację siły roboczej itp. Generalnie proces globalizacji poprzez integrację przedsiębiorstw przemysłowych, sieci handlowych i dystrybucyjnych, centrów finansowych i banków, a także instytucji specjalizujących się w zarządzaniu i przetwarzaniu informacji stwarza większe możliwości i niesie rozwój.

Oczywiście globalizacja niesie także zagrożenia. W sposób zasadniczy zmienia układ sił w świecie, przede wszystkim ograniczając rolę państwa na jego własnym terytorium. Dotyczy to takich dziedzin, jak: ujednolicanie reguł

polityki gospodarczej, osłabienie roli organów państwowych w korygowaniu mechanizmu rynkowego, dla zmniejszania rozpiętości dochodowych, czy ochronie zdrowej konkurencji. Liberalizacja przepływów kapitałowych, jedna z podstawowych cech gospodarki globalnej, powoduje wzrost zagrożeń kryzysami finansowymi, wzrost deficytu handlowego, nieuzasadniony i nadmierny wzrost wartości waluty krajowej. Równie często wymienianymi negatywami globalizacji są eksploatacyjny charakter bezpośrednich inwestycji zagranicznych (BIZ), uruchamianie przez KTN produkcji importochłonnej, niepłacenie podatków i przejmowanie krajowych przedsiębiorstw. Globalizacji przypisywana jest również zła cecha, sprzyjająca wzrostowi dysproporcji w rozwoju państw zamożnych i państw biednych.

Biorąc powyższe pod uwagę trudno dziwić się nieufności czy nawet wrogości elit rządowych wobec procesu globalizacji. To decyduje o pozycji, jaką zajmują państwa wobec tego problemu – jest to stanowisko przesyczone determinacją obronną i obawami przed niejasną przyszłością.

### Zakończenie

Globalizacja jest procesem, który już wymknął się spod kontroli państw, czyli dawno przyjętej regulacji, stanowiącej dotychczas o wszystkim ważnym, co miało się wydarzyć. To, że przebiega on poza kontrolą państw, przeraża wiele rządów – jest zjawiskiem, do którego nie pasuje dotychczasowy porządek świata i metody dotychczas go gwarantujące. Nie straciło na aktualności stare porzekadło, iż rządzi ten kto ma pieniądze. Dziś często pozostają one w posiadaniu globalnych korporacji, z którymi jakakolwiek walka państw będzie równie nieskuteczna, jak narodowych armii z międzynarodowym terroryzmem. Być może nadchodzi pora, aby przewartościować organizację świata i przystosować ją do wyzwania XXI wieku.

### Literatura

Barroso J. M., *Europe must open up to the globalized world*, „International Herald Tribune”, 21.09.2005.

Borowski J. (2008), *Globalizacja, konkurencyjność międzynarodowa i strategie przedsiębiorstw*, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.

Bożyk P., Misala J. (2004), *Integracja ekonomiczna*, PWN, Warszawa.

Hayek F. A. (1988), *Konkurencja jako sposób odkrywania wiedzy*, [w:] *Gospodarka nakazowa*, In Plus, Warszawa.

- Kawecka-Wyrzykowska E. (2007), *Unia Europejska w gospodarce światowej – nowe uwarunkowania*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.
- Sachs J. (1998), *International Economics: Unlocking the Mysteries of Globalization*, „Foreign Policy”, Spring.
- Smith A. (2007), *Badania nad naturą i przyczynami bogactwa narodów*, PWN, Warszawa.
- Stiglitz J. E., *Neoliberalizm to religia*, „Gazeta Wyborcza”, 20-21.01.2007.
- Szymański W. (2004), *Interesy i sprzeczności globalizacji*, Wydawnictwo Dif-fin, Warszawa.
- Wilkin J. (1997), *Globalizm i lokalizm we współczesnym rozwoju gospodarczym*, [w:] Kożuch B. (red.), *Rozwój gospodarczy i zmiany strukturalne w ujęciu regionalnym: I Międzynarodowa Konferencja Naukowa Białystok, 10-12 października 1997 r.*, t. 1, Wydawnictwo Uniwersytetu w Białymstoku, Białystok.

## **Globalization in The Contemporary World Economy and its Effects**

**Key words:** globalization, process of globalization, economy

### **Summary**

The contents of the article sets out the existing definitions of the economic globalization, as well as repeatedly stressed that this term has a broader meaning and refers also to other phenomena, which have intensified in the late twentieth century and which is not the end of the world is doing and more specifically the State creating it. Given the positive features of globalization and those which spend awake at night governments, particularly smaller countries, fearing for the continuity of their national statehood. It was also noted the current situation, in which no one is sure, what will be the consequences of globalization for ten or twenty years and how the country will cope, adopting to the new reality.





**Aleksander Kowalski**

## **Błędy w procesie globalizacji i ich skutki**

**Słowa kluczowe:** globalizacja, korporacja transnarodowa, rynek finansowy

**Abstrakt:** Artykuł wskazuje na główne zagrożenia płynące z braku instytucjonalnego podejścia do globalizacji i nadmiernego rozrośnięcia się podstawowego instrumentu globalizacji, jakim są korporacje transnarodowe. Sytuacja ta prowadzi do niekontrolowanego rozwoju ekonomicznego, za którym nie nadążają pozostałe aspekty życia narodów i społeczeństw na świecie. Przedstawiono główne problemy świata w aspekcie rabunkowego wykorzystywania środowiska naturalnego. Podjęta została próba uzewnętrznienia podmiotu identyfikującego się i dbającego o interes globalny. Zwrócono uwagę na nierelatywny sposób przedstawiania wyników badań, co jest jednym z głównych powodów politycznych manipulacji na świecie. Zidentyfikowano nowo powstające olbrzymie gospodarki, które działają na niepewnych dla świata zasadach. Główna teza artykułu brzmiąca następująco: obecna forma globalizacji prowadzi do błędów w procesie globalizacji i stwarza sposobność nadrobienia dystansu rozwojowego przez kraje o dużym zaludnieniu, została zweryfikowana za pomocą analizy krytycznej: literatury przedmiotu, wykorzystania materiałów z poseminaryjnych i pokonferencyjnych zgodnych z tematyką artykułu, zestawień, analiz i raportów publikowanych na oficjalnych stronach uznanych instytucji światowych.

### **Wprowadzenie**

Przedmiotem rozważań jest metodyczne podejście do procesu globalizacji, które implikuje bardzo precyzyjną ocenę warunków, przyczyn i skutków globalizacji *versus* istota samej globalizacji. Celem analizy jest wykazanie skutków ekonomicznego „owczego pędu”, jakie przyniosły ze sobą ostatnie trzy dekady. Globalizacja ekonomiczna odnosi się do gospodarki rynkowej i w konsekwencji dotyczy ewolucji w funkcjonowaniu rynku. Przebieg globalizacji w tych okolicznościach to proces prowadzący do działania rynku ponad granicami, co nieuchronnie i etapowo prowadzi do integracji gospodarki światowej. Głównym przejawem zespalania gospodarki światowej jest uruchomienie procesu wyrównywania cen przez mechanizm alokacyjny. Sytuacja

taka zachodzi wówczas, gdy kształtują się wolne ceny i jest swoboda w przedmiocie przepływu czynników produkcji. Uwarunkowania te mają miejsce w długim horyzoncie czasowym, a dominującą cechą początkowego okresu są duże różnice cen, kosztów, warunków produkcji i kultury ekonomicznej. Jest to moment wielkich szans dla umiających wykorzystać te różnice i degradacji tych, którzy nie są w stanie nadążyć za zmianami. Podstawą ładu rynkowego jest wolność gospodarcza, bezpieczeństwo własnościowe i inwestycyjne. Globalizacja na obecnym etapie charakteryzuje się głównie procesem uwolnienia przepływu kapitału oraz nakierowaniem na konkurencję zewnętrzną przez liberalizację handlu. Jedną z głównych przyczyn liberalizacji handlu było zaprzestanie przez Stany Zjednoczone wymienialności dolarów przedkładanych przez banki centralne innych krajów na złoto.

Braki w procesie globalizacji dostrzec można na wielu płaszczyznach. Ekonomiczna ułomność przejawia się w wyniku braku nieskrępowanego przepływu siły roboczej i swobody przepływu produktów rolnych. Narastanie bariery ekologicznej związane jest z postrzeganiem ograniczoności zasobów ziemi głównie przez to, co jest względnie rzadkie i co jest względnie obfite. Doprowadziło to do sytuacji, w której postęp gospodarczy zależy od agresywnej konkurencji i konsumpcjonizmu, który przesadnie i rabunkowo korzysta od lat z zasobów przyrody. W obecnym kształcie proces globalizacji nie formuje podmiotu, który miałby legitymację do nadawania kształtu zasadom globalnego, racjonalnego gospodarowania, działającego w interesie globalnym. Niekorzystny charakter takiej globalizacji nie tylko nie prowadzi do koordynacji transnarodowej, ale blokuje istniejącą wcześniej koordynację w ramach gospodarki narodowej. Szczególnym problemem współczesności jest ujawnienie się szans rozwojowych niektórych krajów słabo rozwiniętych, o dużym potencjale ludzkim. Nowi gracze na globalnym rynku to między innymi Indie czy Chiny. Kraje te obejmują ok. 40% populacji świata.

### **Błędy ekonomiczne i polityczne**

Braki w procesie globalizacji są widoczne na płaszczyźnie ekonomicznej, jak i politycznej. Ekonomiczna ułomność fragmentarycznie przejawia się w wyniku ograniczonego przepływu produktów rolnych i siły roboczej. Obydwa procesy są skutecznie blokowane przez kraje wysokorozwinięte. „Jeśli siła robocza nie może przepływać tam, gdzie jest kapitał, praca i wysokie płace, to kapitał ze zdwojoną siłą przepływa tam, gdzie są niskie płace i niskie koszty” (Lichniak, 2009, s. 16). Aby pozyskać ten kapitał państwa konkurują między sobą dostosowując się do wymogów, jakie stawia rynek kapitałowy.

W wyniku takiej konkurencji państwa zaczęły stosować niepisana zasadę szczególnych udogodnień w regulacjach państwowych, podatkowych i socjalnych w stosunku do korporacji transnarodowych. Prowadzi to do wyniszczenia rodzimych podmiotów gospodarczych.

Integralną częścią globalizacji jest rosnące znaczenie i rozwój korporacji transnarodowych. „Korporacje transnarodowe są najbardziej dobitnym przejawem, a jednocześnie instrumentem globalizacji. Działają ponad granicami państw i de facto narzucają tempo i rygory we współczesnej gospodarce. Ich transnarodowy charakter oznacza osłabienie państw narodowych, gdyż to one muszą dostosować się do strategii korporacji” (Ciosek i in., 2008, s. 93). Mimo, że o globalizacji myślimy w kategoriach makroekonomicznych, to w rzeczywistości korporacje transnarodowe przynoszą zyski przede wszystkim im samym i należy ich działalność rozpatrywać w kategorii mikroekonomicznej.

**Tabela 1. Największe korporacje transnarodowe (stan na 2009 r.)**

Korporacja	Dochód (mld USD)
Royal Dutch Shell	458,4
Exxon-Mobil	442,8
Wal-Mart-Stores	405,6
BP	367,1
Chevron	263,2
Total	234,7
ConocoPhillips	230,8
ING Group	226,6
Sinopec	207,8
Toyota Motor	204,4

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Fortune 500.

Korporacje transnarodowe wpływają na proces globalizacji poprzez swoje oddziaływanie na światową gospodarkę. Ich obecność może przejawiać się w dwóch formach: pośredniej i bezpośredniej. Istnienie korporacji na rynku zagranicznym jest formą pośrednią, która polega na obecności korporacyjnych towarów i usług poza granicami kraju macierzystego. Ta forma obecności jest traktowana jako stadium przejściowe poprzedzające dalszy proces przechodzenia do bardziej złożonej fazy zagranicznej aktywności, czyli inwestycji. Potencjał ekonomiczny poszczególnych korporacji transnarodowych często przewyższa możliwości gospodarcze poszczególnych państw, co niekiedy prowadzi do ich swoistego uzależnienia.

**Tabela 2. Produkt krajowy brutto przykładowych krajów (stan na 2009 r.)**

Kraj	PKB (mld USD)
Polska	427,9
Grecja	342,2
Dania	311,9
Zjednoczone Emiraty Arabskie	231,3

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych CIA.

Sukcesy globalizacji, odnoszone na płaszczyźnie gospodarczej tak dalece przewyższają sukcesy polityczne, że w przyszłości może stać się to przyczyną wstrząsów i zapaści w społecznym życiu ludzkości. Ograniczenie pojęcia globalizacji do procesów zachodzących w światowej ekonomii jest niemożliwe. „Współczesny rozwój oznacza ujednoczenie zachowań i tendencji w skali świata związane ze skutkami transnarodowości procesów globalnych. Erozja państwa narodowego oznacza, że będzie ono stopniowo tracić wpływ na zjawiska kształtujące rzeczywistość, także wewnętrzną. Są jednak granice, poza którymi żywioł globalizacji nie powinien oznaczać redukcji równoważącej roli państwa. Ta rola państwa jest konieczna. Rynek sam siebie nie doprowadzi do dobrych wyników” (*Ibidem*, s. 96). Gospodarka nie działa przecież w próżni. Aktywność na tej niwie wywiera również wpływ na życie polityczne. Globalizacja polityczna oznacza proces ciągłego udoskonalania i wprowadzania wartości demokratycznych. „Obecnie mamy globalną gospodarkę bez globalnego społeczeństwa. Taka sytuacja na dłuższą metę jest nie do utrzymania. Komunizm został zdefiniowany i odrzucony, fundamentalizm rynkowy nie jest jeszcze oficjalnie nawet zdefiniowany. W procesie globalizacji uruchomiony został mechanizm przechodzenia władzy od państwa do rynków kapitałowych. To najistotniejsze i niekontrolowane przemiany w dziejach władzy w dziejach ludzkości” (Beck, 2005, s. 87).

### **Narastanie bariery ekologicznej i kulturowej**

Ważnym argumentem przeciw liberalizacji handlu międzynarodowego, przez co dalszej globalizacji, jest konieczność coraz szerszego uwzględnienia w procesie gospodarowania uwarunkowań ekologicznych. „Odmienne, niż w przypadku innych problemów, globalne problemy środowiska dotyczą krajów zarówno wysokorozwiniętych, jak i rozwijających się. Globalizacja, tak jak nią z małymi wyjątkami dotychczas kierowano, nie uporała się z globalnym problemem środowiska” (Stiglitz, 2007, s. 177). Narastanie bariery ekologicz-

nej związane jest z postrzeganiem ograniczonej zasobów ziemi głównie przez to, co jest relatywnie rzadkie i co jest relatywnie obfite.

Do zwiększenia ilości zagrożeń środowiska naturalnego prowadzą przede wszystkim dwa fundamentalne procesy globalizacji: intensyfikacja handlu międzynarodowego i wzrost znaczenia inwestycji bezpośrednich. Pierwszy z tych procesów stwarza przede wszystkim zagrożenia wiążące się z nadmierną specjalizacją produkcji, w odniesieniu do możliwości lokalnych systemów ekologicznych. Następnym tematem jest lekceważenie wymogów ochrony środowiska przez korporacje transnarodowe szczególnie, gdy działają one w krajach rozwijających się (Budnikowski, 2006, s. 235-243). Doprowadziło to do sytuacji, w której postęp gospodarczy zależy od agresywnej konkurencji i konsumpcjonizmu, które przesadnie i rabunkowo korzystają od lat z zasobów przyrody.

Od uświadomienia istniejących zagrożeń i szans pozostaje już tylko krok w kierunku przyjęcia i wdrożenia odpowiednich polityk i działań, eliminujących (niwelujących) te pierwsze, wykorzystujących zaś ostatnie. „Do najistotniejszych z pewnością należą działania związane z internalizacją środowiskowych kosztów zewnętrznych. Internalizacja środowiskowych kosztów zewnętrznych odgrywa zasadniczą rolę z punktu widzenia wzrostu efektywności gospodarowania (potrzeba efektywności artykułowana jest silnie zarówno w kontekście globalizacji, jak ochrony środowiska i ekorozwoju)” (Budnikowski, Cygler, 2002, s. 4).

Większość dotychczasowych działań zakończyła się na obietnicach polityków i próbach eksponowania dobrej woli. Próby ograniczenia emisji gazów, podjęte na podstawie międzynarodowego traktatu z Kioto, w skali globalnej zawiodły. USA nie przystąpiły w ogóle do układu z Kioto, a na gospodarcze olbrzymy Indie i Chiny nie nałożono żadnych ograniczeń (Kaczmarek, 2007, s. 111).

### **Globalizacja bez instytucji**

Globalizacji nie można już rozpatrywać w kategorii wyboru, jest to istniejące zjawisko, do którego trzeba się dostosować. Uzależnienia wynikające z prób standaryzacji instytucjonalnych są dla średnio rozwiniętych krajów zagrożeniem do opanowania, natomiast w znacznie trudniejszej sytuacji są kraje słabo rozwinięte. „W procesie globalizacji nie tylko panuje niekorzystny ideologiczny klimat dla demokracji, związany z neoliberalizmem ekonomicznym, ale przede wszystkim działają mechanizmy, które jej nie służą. W procesie niekompletnej globalizacji państwa demokratyczne z regulacjami mogą

być bowiem omijane przez kapitał” (Lichniak, 2009, s. 23). Jest to jednak zagrożenie, z którym świat dopiero się zmierzy, gdyż obecnie brakuje instytucjonalnego podejścia do nakładania i windykowania działań zgodnych z racjonalnością globalną. „Istnieje oczywista potrzeba powołania do życia silnych instytucji międzynarodowych, które podejmą wyzwania, jakie przynosi ze sobą globalizacja gospodarcza; jednak dzisiaj zaufanie do istniejących już instytucji jest coraz słabsze. Głównym tego powodem, jak już zauważyliśmy, jest obserwowany w nich powszechnie „deficyt demokracji”. Wynikiem ich działań są decyzje, które nazbyt często nie odpowiadają interesom mieszkańców rozwijającego się świata. Sytuację pogarsza jeszcze fakt, iż mieszkańcy krajów uprzemysłowionych, których rządy wyznaczają kierunki globalizacji gospodarczej, nie osiągnęli jeszcze wystarczającego poziomu zrozumienia dla innych, niezbędnego do należytego funkcjonowania globalnej wspólnoty” (Stiglitz, 2007, s. 45). Istniejące organizacje międzynarodowe zasadniczo nie zostały powołane do tego, aby koordynować rynek kapitałowy i interesy państw zwłaszcza rozwijających się. Osłabienie pozycji państwa i brak rządu globalnego grożą naruszeniem potrzeb ludzi. W takiej sytuacji dochodzi do bardzo dużej polaryzacji dochodów. „Globalizacja w tym zwłaszcza liberalizacja handlu i międzynarodowych transferów aktywów, zwiększa obszar przedsiębiorczości, a to z kolei pociąga za sobą szybszy wzrost dochodów bardziej zamożnych grup ludności” (Kołodko, 2001, s. 343). Efektywność w rozumieniu Pareto wskazuje bezwzględny dochód a nie relatywny, co jest częstym instrumentem służącym do wprowadzania społeczeństw w błąd. „Nie znamy możliwości skutków „cywilizacyjnego” buntu biednych i odmowy zgody na utrwalanie się dzisiejszych dramatycznych dysproporcji” (Ciosek i in., 2008, s. 103).

Zaczyna być widoczny zanik miejscowych zwyczajów, tradycji i regionalnych upodobań na rzecz tzw. magdonalizacji. „W przeciwieństwie do oczekiwań narzędzia napędzające globalizację powodują dużą anonimowość człowieka. Skutkiem globalizacji jest specyficzne osamotnienie człowieka. Internet i rzeczywistość wirtualna, a nawet telepraca oddalają ludzi od siebie zamiast, zdawałoby się, czynić ich sobie bliższym” (*Ibidem*, s. 100).

### **Azja – ratunek czy zagrożenie?**

Szczególnym problemem współczesności jest ujawnienie się szans rozwojowych niektórych krajów słabo rozwiniętych o dużym potencjale ludzkim. Nowe znaczące już na globalnym rynku podmioty to: Indie, Chiny, Pakistan, Indonezja, Brazylia, Meksyk. Kraje te obejmują ok. 50% populacji świata.

W 2009 r. ludność Chin i Indii stanowiła niemal 40% populacji świata. Łączny PKB obu krajów mierzony kursem walutowym na bazie siły nabywczej wyniósł 20% globalnego PKB. Obydwu krajom przypisuje się 50% udziału we wzroście globalnego PKB (Lichniak, 2009, s. 29-31).

**Tabela 3. Tempo wzrostu realnego Produktu Krajowego Brutto w Chinach i w Indiach w latach 2004-2010**

Kraj	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010f
Chiny	10,1	10,2	11,6	13,0	9,6	8,7	9,5
Indie	8,6	9,2	9,8	9,4	7,4	5,4	-----

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych business mapsofindia i World Bank.

Należy podkreślić, że gospodarki Indii i Chin mogą mieć jeszcze większe tempo wzrostu, gdy wprowadzone w nich będą pewne zmiany np.:

- skuteczniejsze reformy systemu finansowego (prywatyzacja nieefektywnych banków państwowych Chin),
- dbałość o kondycję finansów publicznych (ograniczenie wysokiego deficytu budżetowego Indii),
- bardziej zdecydowana promocja napływu inwestycji zagranicznych (Indie);
- uelastycznienie regulacji rynku pracy (wysoki poziom ochrony pracowników w Indiach),
- zaabsorbowanie wielomilionowych nadwyżek nisko wykwalifikowanej siły roboczej w obszarach wiejskich (Chiny i Indie),
- poprawienie infrastruktury energetycznej, drogowej i portowej (Indie);
- udoskonalenie systemu opieki zdrowotnej (Chiny i Indie),
- zwiększenie stopy zatrudnienia kobiet (Indie) (Ministerstwo Gospodarki, 2007, s. 3).

Z ekonomicznego punktu widzenia geneza chińskich sukcesów gospodarczych jest łatwa do wytłumaczenia. „W warunkach stabilności politycznej i sprzyjającego pokojowego środowiska międzynarodowego Państwo Środka w sposób całkiem sprawny skumulowało na rzecz rozwoju dwa czynniki produkcji. Po pierwsze, siłę roboczą, gdyż liczba ludności w wieku produkcyjnym wynosi około 650 mln. Po drugie, kapitał pochodzący z dwóch źródeł: wysokiej stopy oszczędności oraz bezpośrednich inwestycji zagranicznych” (Osiński, 2010, s. 55). Chińska gospodarka przyciąga obecnie ogromną część zagranicznych inwestycji bezpośrednich, wielkość taka zwykle kierowana była do całej grupy państw rozwijających się w tym regionie świata. Jest to ważne, gdyż chińskie elity polityczne nie ukrywają, że ich celem jest swego rodzaju „powrót do historii”, to jest sytuacji, w której ich kraj będzie dysponował

największym potencjałem gospodarczym na świecie i największym udziałem w światowym PKB. „Z racji swego dużego potencjału ludnościowego, jeszcze przez wiele lat Chiny będą źródłem taniej siły roboczej, co nie pozostaje w sprzeczności z szybko rozwijającą się gospodarką chińską. Równocześnie duża liczba dość dobrze wyszkolonych pracowników wystarcza, aby umożliwić Chinom dostęp do nowych technologii, rynków zbytu, nowoczesnych metod zarządzania, co oczywiście wiąże się z BIZ” (Kaczmarek, 2007, s. 80).

Dostęp do rynku indyjskiego zawsze był utrudniony, procedury graniczne są uciążliwe i długotrwałe, również dużym problemem jest korupcja. Od wprowadzenia w Indiach w 1991 roku mechanizmów rynkowych i programu reform zmierzających do stabilizacji gospodarki, klimat inwestycyjny znacznie się poprawił, jednakże wielkość wewnętrznego rynku indyjskiego jest taka, że niemal wszystko można tam wytwarzać lokalnie w opłacalnej ekonomicznie skali. W krajach azjatyckich wciąż istnieją duże bariery językowe, kulturowe i mentalne, co z pewnością spowalnia proces inwestycyjny. Chiny (wraz z Hongkongiem) i Indiami należą do jednych z największych odbiorców BIZ na świecie.

**Tabela 4. Zastawienie największych beneficjentów BIZ na świecie**

Państwo	Rok 2008 (mld\$)
USA	316,1
Chiny (i Hongkong)	171,3
Francja	117,5
UK	97,0
Rosja	70,3
Hiszpania	65,5
Belgia	59,7
Australia	46,8
Brazylia	45,1
Kanada	44,7
Szwecja	43,7
Indie	41,5
Arabia Saudyjska	38,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych World Investment Report 2009.

## Zakończenie

Osamotnienie państw rozwijających się i biednych od lat osiemdziesiątych ubiegłego wieku jest bezpardonowo wykorzystane przez kapitał zachodnich korporacji. Państwa te niemające własnego znaczącego zaplecza ekonomicz-



nego z niewielkim rozeznaniem rynku surowców naturalnych samoistnie skazane zostały na warunki stawiane im przez korporacje transnarodowe. Doprowadziły do pewnego rodzaju zniewolenia ekonomicznego milionów ludzi w Europie, jak i na całym świecie. Biedna część świata przystąpiwszy do współpracy z korporacjami pozbawiła się możliwości decydowania o swoim losie. Do prowadziło to do poważnego zachwiania systemów ekologicznych. Jedynie państwa o olbrzymim potencjale ludzkim i terytorialnym, niezależnie od ustroju politycznego, ustrzegły się zniewolenia ekonomicznego i same zaczęły wykorzystywać swoje walory. Z przytoczonych danych wynika, że kraje Azji wykorzystały swoją szansę i są mocnymi graczami na rynku. Słabnąca cywilizacja Zachodu stanęła przed wielkim dylematem, co się stanie, gdy Azja będzie się nadal tak szybko rozwijać lub jeszcze trudniejszym dylematem, jeżeli nagle wszystko tam zacznie się cofać.

## Literatura

- Beck U. (2005), *Władza i przeciwwładza w epoce globalizacji*, Scholar, Warszawa.
- Budnikowski A. (2006), *Międzynarodowe Stosunki Gospodarcze*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Budnikowski A., Cygler M. (2002), *Globalizacja gospodarki a ochrona środowiska*, [http://www.budnikowski.pl/Budnikowski\\_Cygler.pdf](http://www.budnikowski.pl/Budnikowski_Cygler.pdf)
- Ciosek S., Gawrycki F. M., Grzełoński B., Jaskiernia J., Kosecki A., Kosicki A., Kotyński J., Małachowski W., Oleksy J., Olesiński Z., Pastusiak L., Pietras J., Rosati D., Symonides J. (2008), *Współczesne stosunki międzynarodowe*, Akademia Finansów, Warszawa.
- Kaczmarek T. T. (2007), *Globalistyka- Przyszłość globalnej gospodarki*, Difin, Warszawa.
- Kołodko G. (2001), *Moja globalizacja, czyli dookoła świata i z powrotem*, Dom Organizatora, Toruń.
- Lichniak I. (red.) (2009), *Wyzwania ekonomiczne w warunkach kryzysu*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Osiński J. (2010), *Państwa narodowe wobec kryzysu ekonomicznego*, Szkoła Główna Handlowa, Warszawa.
- Stiglitz J. (2007), *Wizja sprawiedliwej globalizacji*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- <http://business.mapsofindia.com/india-gdp/statistics.html> (23.03.2010).
- <http://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/fields/2195.html?countryName=&countryCode> (23.03.2010).

<http://www.mg.gov.pl/NR/rdonlyres/BFBA6202-3E57-4C68-93E5-D13DC74F1D6C/29033/ChinyiIndiefinal1> (stan na 23.03.2010).

<http://money.cnn.com/magazines/fortune/fortune500/> (23.03.2010).

[http://www.unctad.org/en/docs/wir2009\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf) (23.03.2010).

[http://search.worldbank.org/all?qterm=China+GDP&intitle=&as\\_sitesearch=&as\\_filetype](http://search.worldbank.org/all?qterm=China+GDP&intitle=&as_sitesearch=&as_filetype) (stan na 23.03.2010).

## **Errors in the Process of Globalization and Their Consequences**

**Key words:** globalization, transnational corporation, financial market

### **Summary**

The article points out the main risks associated with lack of institutional approaches to globalization and excessive growing a key instrument of globalization, what are transnational corporations. This situation leads to uncontrolled economic development, which does not keep pace with the other aspects of the life of nations and societies in the world. The main problems of the world in terms of predatory exploitation of the environment. Is a manifestation of an attempt made to identify the entity and who cares about the global interest. Attention was paid to a not relative is present findings, which is one of the main reasons of political and economic manipulation of the world. Have been identified emerging giant economies, which operate on the basis of uncertain world. The main thesis of the article: the present form of globalization leads to errors in the globalization process and creates an opportunity to catch up the development of densely populated countries found the revised using a critical analysis, consisting of already existing data analysis: literature, the use of materials and post-conference consistent with the subject of the article, collation, analysis and reports published on the official sites of recognized institutions worldwide.

**Maciej Horodecki**

## ***Myśl globalnie działaj lokalnie – możliwości regionu w zglobalizowanej gospodarce***

**Słowa kluczowe:** region, globalizacja, Unia Europejska, regionalizacja

**Abstrakt:** Celem artykułu jest analiza problemów, przed jakimi staje region w zglobalizowanej gospodarce i możliwości, jakie mu ta gospodarka oferuje. Artykuł porusza problematykę procesów globalizacji i regionalizacji świata oraz ich wpływu na rozwój regionów i organizacji ponadnarodowych. Autor stawia pytanie, czy wspomniane procesy prowadzą do zmniejszenia zróżnicowania regionalnego świata. Artykuł omawia również działania Unii Europejskiej na rzecz rozwoju regionalnego oraz analizuje na konkretnym przykładzie, jak mały region może budować własny potencjał wykorzystując m.in. środki unijne. Na koniec poruszono kwestie mikro państw jako odpowiedników małych regionów. Postawiono pytanie o korzyści, jakie daje tego typu państwom współpraca z organizacjami ponadnarodowymi na przykładzie współpracy mikro państw Europy z Unią Europejską.

### **Wprowadzenie**

W coraz szybciej globalizującej się gospodarce trudno o ważniejszy temat niż zachowanie tożsamości. Współczesny świat dąży do homogenizacji, a jeżeli nie, to na pewno ku zmniejszeniu się jego różnorodności. W tak zdefiniowanym świecie małym obszarom o niewielkiej sile gospodarczej bardzo trudno jest zachować swoją odmienność. Czy na pewno? Problemem, który w tym artykule poruszono, są możliwości regionów w zglobalizowanej gospodarce. Potraktowany wielowątkowo i z różnych perspektyw temat ma zmusić czytelnika do refleksji nad współczesnym rozumieniem pojęcia regionu wobec zachodzących równolegle procesów globalizacji i regionalizacji oraz nad wyzwaniem i szansami, jakie współczesny świat stawia regionom.

## Region jako element zglobalizowanego świata

Znana maksyma: *myśl globalnie działaj lokalnie* nabiera w dzisiejszych czasach nowego znaczenia. Małe ojczyzny muszą zacząć określać swoją egzystencję w kontekście większych tworów światowej gospodarki czy polityki. Trendy rozwoju świata i procesy kształtujące te trendy, takie jak: powszechna informatyzacja, globalizacja czy demokratyzacja stawiają przed regionami wyzwania i możliwości, których nigdy dotąd nie miały.

Etymologia słowa „region” wywodzi się od łacińskiego słowa *regionalis*, które oznacza „dotyczący okolicy” i od *regio*, które z kolei oznacza „kierunek” bądź „linia” (graniczna) (Kopaliński, 2010). Rozumienie tego słowa to jednak inna kwestia. W zależności od interpretacji może ono być pojęciem bardzo szerokim lub zupełnie wąskim. Najprostszym rozumieniem pojęcia region mogłoby być to czysto geograficzne. Takimi regionami są na przykład region Wielkopolski, Pojezierza Pomorskiego, Wyżyny Bawarskiej czy Bałkanów. W takim znaczeniu można mówić o regionach bardzo małych, jak i obejmujących swoim zasięgiem kilka państw. Region może być rozumiany w kontekście prawno-administracyjnym, jako część państwa. Byłoby to województwo, kanton, land bądź stan. Tak rozumiany podział miałby odzwierciedlenie zarówno w prawie administracyjnym kraju, w którym by się znajdował, jak i w różnego rodzaju legislatywie, dotyczącej polityki regionalnej również na szczeblu międzynarodowym. Miałoby to miejsce gdy państwo, w którym ów region jest umiejscowiony, byłoby członkiem większej międzynarodowej organizacji. Innym poziomem analizy pojęcia regionu byłoby znaczenie polityczne i gospodarcze. O krajach wschodniej Afryki mówi się, że leżą w regionie „niestabilnym politycznie”. Region polityczny w takim razie można rozumieć jako obszar o podobnym nacechowaniu politycznym, czy to dotyczącym charakteru reżimów w krajach regionu, czy przekonani politycznych rządzących. Znaczenie gospodarcze w rozumieniu regionu jest dość oczywiste, choć nie zupełnie klarowne. Regionem gospodarczym może być przemysłowe zagłębie Ruhry, historyczne amerykańskie rolnicze „południe”, które są obszarami relatywnie małymi, raczej o znaczeniu krajowym. Może to być także Bliski Wschód zjednoczony w OPEC, którego wpływ na gospodarkę światową jest olbrzymi. Jak wykazuje analiza, samo pojęcie regionu w teorii ekonomii czy polityki nie jest doprecyzowane. Potrzebne jest zwykle uszczegółowienie pojęcia przez dodanie przymiotnika.

Proces globalizacji, zachodzący we współczesnym świecie, jest swego rodzaju wyzwaniem dla regionów. Zjawisko to może sprzyjać ich rozwojowi, ale może i doprowadzać do zaniku regionalnej tożsamości. Zjawisko globalizacji

to w dużej mierze wzrost liczby połączeń handlowych, wojskowych czy finansowych prowadzący do „zmniejszenia się” świata. Według Barbary Liberskiej globalizacja to proces „poszerzenia i pogłębienia się współzależności między krajami i regionami wskutek rosnących przepływów międzynarodowych oraz działania korporacji transnarodowych, co prowadzi do jakościowo nowych powiązań między firmami, rynkami i gospodarkami” (Liberska, 2002, s. 20). Procesy te mają niebagatelny wpływ na korzyści wynikające np. z handlu międzynarodowego.

Według wielu procesy integracyjne mogą doprowadzić ostatecznie do powstania jednego narodu światowego. W zjednoczonej Europie coraz częściej mówi się o narodzie europejskim. Zachowanie w takiej sytuacji odrębności regionalnej czy kulturowej jest zadaniem bardzo trudnym i wymagającym wiele sił i środków. Globalsceptycy uważają, że wynikiem globalizacji jest znaczny wzrost różnicy pomiędzy dochodami biednych i bogatych obywateli. Antyglobaliści bardzo aktywnie głoszą swoje poglądy. Efektem ich działań jest powstanie ruchu społecznego, który skupia obrońców środowiska naturalnego, przeciwników wolnego handlu, przeciwników korporacji transnarodowych, obrońców praw konsumentów itd. Ruch ten dał o sobie znać pod koniec 1999 roku i od tamtej pory podkreśla swoje istnienie przez organizowanie wielkich demonstracji na całym świecie przy wielu okazjach, najczęściej podczas spotkań na szczycie państw najbardziej zamożnych, jak państwa G8 (por. Liberska, 2002, s. 26).

### **Regionalizacja przejawem wielobiegowości świata**

Współczesny zglobalizowany świat jest wypadkową procesów, kształtujących go przez dziesięciolecia. Po drugiej wojnie światowej gospodarki wielu państw europejskich dopiero zaczynały odbudowywać swój potencjał. W owym czasie świat stał się teatrem dwóch aktorów – Związku Socjalistycznych Republik Radzieckich (ZSRR) i Stanów Zjednoczonych Ameryki (ang. USA). W 1947 roku rozpoczęła się zimna wojna, która była nie tylko rywalizacją dwóch wcześniej wspomnianych państw, ale konfliktem, u którego podstaw leżała walka idei socjalistycznych i demokratycznych. Idee te zjednoczyły wokół siebie większość państw świata i sprawiły, że zostały one podzielone na dwa bloki. Państwami znajdującymi się na szczycie każdego z bloków były USA i ZSRR. Ścieranie się tych dwóch bloków określało świat przez dekady. Blok państw demokratycznych wspierał liberalizm i wolny rynek, doprowadzając w efekcie do bogacenia się państw tego bloku. Druga strona konfliktu preferowała gospodarkę centralnie planowaną, której efektem było ubożenie

społeczeństwa i coraz dalej postępująca degradacja własnej gospodarki (Maciejewski, Sadowski, 2007, s. 280-291).

W Europie w tym czasie dojrzewały Schumanowskie idee zjednoczeniowe. Współpraca państw europejskich, między innymi w ramach wykorzystania środków pochodzących z planu Marshalla była paliwem, którego potrzebowały owe idee. Coraz bardziej zacieśniająca się współpraca doprowadziła 7 lutego 1992 roku do podpisania traktatu z Maastricht, który powoływał do życia Unię Europejską.

Od rozpadu ZSRR świat zaczął się rysować znacznie bardziej wielobiegunowo. Zjawisko to nie miało charakteru jednorazowej zmiany, ale procesu, którego owoce widać dzisiaj. Wielobiegunowość, również aktualnie, można rozważać w kontekście pojęcia „strefy wpływów”. Można mówić o strefie wpływów Unii Europejskiej, Chin, Stanów Zjednoczonych, Republiki Południowej Afryki czy Brazylii. W latach wspomnianej zimnej wojny strefa wpływów miała nacechowanie militarne i ideologiczne, dzisiaj jest to zdecydowanie termin gospodarczy. Obecnie przez to pojęcie rozumie się zależności regionów od centrów gospodarczych w danej części świata. Taki podział sprzyja powstawaniu wokół tych centrów ugrupowań regionalnych, których głównym celem jest ułatwienie szeroko pojętej wymiany gospodarczej między państwami tegoż bloku.

Stowarzyszenie Narodów Azji Południowo-Wschodniej (ang. ASEAN), Wspólnota Gospodarcza Azji i Pacyfiku (ang. APEC), Grupa Andyjska, Północnoamerykańska Strefa Wolnego Handlu (ang. NAFTA), Środkowoeuropejskie Porozumienie o Wolnym Handlu (ang. CEFTA), Organizacja Krajów Eksportujących Ropę Naftową (ang. OPEC) są ugrupowaniami regionalnymi, zrzeszającymi państwa w celu uzyskania korzyści gospodarczych. Korzyści mogą być zupełnie różne: od ułatwienia przepływu dóbr między państwami zrzeszonymi przez wprowadzanie stref wolnego handlu, jak ma to miejsce w przypadku NAFTA czy CEFTA, aż po uproszczenia w dziedzinie wspólnego inwestowania. OPEC to organizacja umiejscowiona na Bliskim Wschodzie zrzeszająca kraje, które czerpią zyski z eksportu ropy naftowej, a jej głównym celem jest kontrola strategicznych złóż ropy naftowej i kontrolowanie jej cen na światowym rynku. Na świecie jest około 200 gospodarczych organizacji regionalnych o mniejszym lub większym zasięgu i znaczeniu. Oznacza to, że wiele państw przynależy do więcej niż jednej organizacji. Stary Kontynent od 1991 roku również ma regionalną organizację, która dziś urosła do rangi światowego mocarstwa ekonomicznego. Mowa oczywiście o Unii Europejskiej (UE). UE jest o tyle ciekawą organizacją, że mimo iż powstała z pobudek jak najbardziej gospodarczych, ma również ideologiczne podstawy, u których funda-

mentów leży demokracja, współpraca oraz idee zjednoczeniowe. Unia Europejska jest jedyną tego typu organizacją na całym świecie i może być postrzegana zarówno jako przejaw regionalizacji i globalizacji. Znoszenie barier ekonomicznych między państwami, likwidacja kontroli granicznej w ramach porozumienia z Schengen czy wprowadzenie wspólnej waluty to procesy, które sprawiają, iż Europa robi się „mniejsza” i coraz bardziej homogeniczna pod względem gospodarczym. Procesu tego nie można negować, ale jednocześnie nie oznacza on homogenizacji Europy w ramach Unii Europejskiej.

Tworzenie się tego rodzaju ugrupowań jest jedną z manifestacji procesu przedstawianego jako przeciwny do globalizacji. Mowa o procesie regionalizacji świata. „O ile więc proces globalizacji prowadzi do integracji działalności gospodarczej w skali całego świata (gospodarki globalnej), to postępujący równie szybko proces regionalizacji prowadzi do swoistego podziału gospodarki światowej na wiele różnych „bloków” gospodarczych i politycznych. Sporo istniejących, często tylko na papierze, ugrupowań integracyjnych i regionalnych porozumień o wolnym handlu różni się między sobą pod względem zakresu, form organizacyjno-instytucjonalnych, możliwości prowadzenia wspólnej polityki handlowej, stopnia swobody przepływów towarów, kapitału i siły roboczej oraz funkcjonującego wspólnego rynku. Zasadniczo Unia Europejska jest jedynym z najbardziej rozwiniętych pod każdym względem ugrupowaniem regionalnym lub najbardziej rozwiniętą międzynarodową integracją gospodarczą, która stanowi często punkt odniesienia dla zbadania stopnia integracji innych krajów zrzeszonych w bardziej luźnych ugrupowaniach regionalnych” (Gwiazda, 2000, s. 78).

Czy ugrupowania regionalne o skali Północnoamerykańskiego Obszaru Wolnego Handlu są przejawem regionalizacji czy globalizacji świata? Jak wspomniano, Unia Europejska może być postrzegana jako jedno i drugie. UE jest jednak szczególnym przypadkiem, gdyż nie działa na polu wyłącznie handlowym, ale ingeruje daleko głębiej w strukturę wewnętrzną państw członkowskich. Warto zastanowić się, czy powstawanie organizacji o charakterze czysto ekonomicznym, jak wspomniana NAFTA, nie reprezentuje zarówno procesu globalizacji jak i regionalizacji. Na pewno są one przejawem wielobiegowości świata. Światowa Organizacja Handlu (ang. WTO) zrzesza większość państw globu, dlatego jej istnienie łatwo jest zdefiniować, jako manifestację procesu globalizacji. W ramach Światowej Organizacji Handlu tworzą się mniejsze ugrupowania regionalne o podobnym charakterze, ale o bardziej skonkretyzowanych celach i zakładające silniejszą współpracę wewnątrz organizacji. Pytanie brzmi, czy takie organizacje sprawiają, że struktura świata nie staje się jednolita, ale ziarnista, złożona z kilku czy kilkudziesięciu organi-

zacji o polityce ekonomicznej skierowanej przede wszystkim do wewnątrz? Tego typu polityka zapewnia duży wewnętrzny rynek złożony z kilku krajów, pozwala na osiągnięcie korzyści skali w ramach transnarodowej współpracy wytwórczej. Nie należy zapominać również o większym zróżnicowaniu zasobów surowców w ramach organizacji, którego pojedynczy kraj nie mógłby z naturalnych przyczyn osiągnąć. Ta sama polityka jednak ogranicza zróżnicowanie produktów dostępnych na rynkach krajów członkowskich organizacji, spowalnia rozwój nowych technologii i ogranicza go do badań w ramach państw członkowskich oraz utrudnia przepływ czynników produkcji. Wymienione czynniki można interpretować w kontekście obu rozważanych wcześniej procesów tj. globalizacji i regionalizacji, traktując je zarówno jako ich przejawy, jak i czynniki im niesprzyjające.

### **Funkcjonowanie regionów w Unii Europejskiej**

Czy region zdefiniowany jako mały obszar terytorialno-administracyjny, na przykład kilka gmin w województwie kujawsko-pomorskim, może budować konkurencyjność i być poważnym partnerem gospodarczym w świecie, w którym główną rolę odgrywają ogromne zrzeszenia państw? Okazuje się, że jest to możliwe i dzieje się w przypadku wielu regionów w ramach Unii Europejskiej, która je wspiera i otwiera szerokie możliwości tym, które wykazują chęć do działania. Współpraca władz Unii Europejskiej z regionami jest zinstytucjonalizowana. „Komitet Regionów (KR) jest zgromadzeniem politycznym, za pośrednictwem którego samorządy lokalne i regionalne mogą zabierać głos w sprawie kształtowania polityki UE i prawodawstwa wspólnotowego. Traktaty zobowiązują Komisję, Parlament i Radę do zasięgania opinii Komitetu Regionów w wypadku nowych propozycji w dziedzinach mających wpływ na poziom lokalny lub regionalny. W skład Komitetu wchodzi 344 członków z 27 państw członkowskich UE, a jego prace prowadzone są w ramach 6 różnych komisji. Członkowie KR-u analizują wnioski, prowadzą debaty i toczą dyskusje w celu przygotowania oficjalnych opinii w sprawach o kluczowym znaczeniu” (European Union, 2010b).

Komitet Regionów jest więc jedną z tych instytucji, które bezpośrednio wspierają rozwój regionalny, jednakże pełni jedynie funkcję doradczą. Regiony mogą pozyskiwać fundusze z programów operacyjnych Komisji Europejskiej. Perspektywa finansowa 2007-2013 wyodrębnia współpracę terytorialną. „Wyodrębnienie współpracy terytorialnej jako osobnego celu polityki spójności potwierdza duże znaczenie wspólnych przedsięwzięć podejmowanych przez partnerów unijnych. O rosnącym znaczeniu tego typu współpracy



świadczy również zwiększenie wysokości środków z Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego. Wielkość środków przeznaczonych z budżetu Unii Europejskiej na rozwój współpracy terytorialnej w latach 2007-2013 wyniesie łącznie 7,75 mld Euro. Polska alokacja na realizację programów w ramach Europejskiej Współpracy Terytorialnej wyniesie 557,8 mln euro. Dodatkowe 173,3 mln euro zostanie przeznaczonych przez Polskę na współpracę transgraniczną z państwami nie należącymi do Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Instrumentu Sąsiedztwa i Partnerstwa (EISP)” (Ministerstwo Rozwoju Regionalnego, 2008).

Odrębność regionalna jest w Unii Europejskiej bardzo pielęgnowana. Dla przykładu wystarczy podać, iż Hiszpania uzyskała pomoc finansową na nauczanie i podtrzymywanie znajomości języka baskijskiego i katalońskiego. Społeczeństwa lokalne regionów Katalonii i Baskonii chciałyby, aby te języki uzyskały status języka oficjalnego w Unii Europejskiej. Obecnie języków oficjalnych jest 23. Zanikanie odrębności regionalnej jest poważnym problemem i silnym argumentem w rękach antyglobalistów. Dlatego też unijna legislatura podchodzi do sprawy bardzo dokładnie i delikatnie.

Unia Europejska nie jest jedynym źródłem, z którego regiony europejskie mogą pozyskiwać fundusze. Przykładem może być zlokalizowany w województwie kujawsko-pomorskim region Wieczno. Lokalna Grupa Działania Wieczno zrzeszająca 9 sąsiadujących ze sobą gmin jest jednym z przykładów regionalnego porozumienia w małej skali. Jego celem są działania wpływające na stymulowanie zrównoważonego rozwoju obszarów wiejskich, sprawniejsze wykorzystanie potencjału rozwojowego terenów wiejskich, poprawę ich konkurencyjności jako miejsca zamieszkania i prowadzenia działalności gospodarczej, a także na aktywizację oraz współpracę lokalnych środowisk (Statut Fundacji Lokalna Grupa Działania Wieczno, 2008). Ta organizacja otrzymuje środki między innymi w ramach PP Leader+, Norweskiego Mechanizmu Finansowego, czyli tzw. Funduszy Norweskich, Programu Operacyjnego Kapitał Ludzki działanie 9.5. i 6.3. Region ten nie ma charakterystycznego produktu, jak na przykład koniak z Cognac, szampan z Champagne, czy wino z Porto. Nie ma też naturalnego potencjału konkurencyjnego. Stara się więc taki potencjał zbudować, a współczesny świat jak najbardziej to umożliwi. Efektem tych działań są projekty w ramach wymienionych wcześniej funduszy, zapewniające wsparcie finansowe dla organizacji pozarządowych, rolników i przedsiębiorców. Prowadzone są różnego rodzaju szkolenia, punkty informacyjne oferują doradztwo i oferty pracy. Wszystko po to, aby region Wieczno był bardziej konkurencyjny i miał większe znaczenie w skali województwa, kraju czy Europy.

Obszar województwa kujawsko-pomorskiego również korzysta ze środków Unii Europejskiej w celu poprawy konkurencyjności i rozbudowy infrastruktury regionu. „Regionalny Program Operacyjny Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2007-2013 jest jednym z 16 programów regionalnych, służących realizacji Strategii Rozwoju Kraju na lata 2007-2015 i Narodowych Strategicznych Ram Odniesienia w zakresie polityki wzrostu konkurencyjności województw i wyrównywania szans rozwojowych, planowanej i realizowanej przez samorządy województw. (...) Wkład unijny wyniesie 951 mln euro” (Stucke, 2007).

Czy przystąpienie do organizacji międzynarodowej to cel sam w sobie, czy środek na uzyskanie większych możliwości na światowym rynku? Odwołując się znowu do przykładu Unii Europejskiej można na to pytanie spojrzeć dwójako. Z jednej strony kraje uboższe, nie będące w UE, starają się o akcesję ze względu na możliwości rozwoju, łączące się z dofinansowaniem ze środków funduszy strukturalnych. Z drugiej strony bogate państwa, które nie potrzebują unijnego partnerstwa w tej dziedzinie, jak Norwegia i Islandia unikają akcesji, pozostając poważnym partnerem handlowym Unii Europejskiej. Nie mając przy tym obowiązku płatności wobec krajów UE, które są beneficjentami netto perspektyw finansowych Unii. Obecnie ciekawe zjawisko wystąpiło na wspomnianej wcześniej Islandii. Została ona dotknięta kryzysem finansowym do tego stopnia, że akcesja wydaje się być dla Islandii remedium, którego potrzebuje jej gospodarka. Rząd islandzki poważnie rozważa możliwość przystąpienia do UE.

### **Mikro państwa wobec Unii Europejskiej**

Wspomniano wcześniej o regionie, jako o wydzielonej części administracyjnej państwa. Jeżeli jednak samo państwo jest tak niewielkie, że jego obszar odpowiada powierzchni województwa czy wręcz gminy, wtedy jego możliwości administracyjne daleko przekraczają możliwości wytwórcze. Państwa tego typu nie będą w większości przypadków osiągać korzyści skali, ale mogą osiągać przewagę komparatywną. Pomimo tej przewagi wcale nie muszą osiągać zysków, gdyż mały rozmiar może utrudniać znajdowanie partnerów handlowych, zwłaszcza w państwach, z którymi nie sąsiadują. W takim przypadku przystąpienie bądź partnerstwo z większą regionalną organizacją ekonomiczną jest jak najbardziej uzasadnione. Współpraca tak zwanych mikro państw z Unią Europejską jest oparta o podobne pobudki, przy czym mikro państwa europejskie należą raczej do zamożniejszych wedle wskaźników PKB *per capita*. Andora, nie będąc członkiem Unii Europejskiej, przynależy do

unii celnej. Relacje Liechtensteinu z UE są oparte na fakcie, iż jest on członkiem Europejskiego Obszaru Gospodarczego i jest tylko kilka obszarów we wzajemnych relacjach, których ta przynależność nie rozwiązuje. Monako dzięki specjalnemu porozumieniu z Francją jest członkiem unii celnej. San Marino podpisało z UE specjalne porozumienie w sprawie euro. Watykan jest suwerennym państwem nie należącym ani do UE, ani do unii celnej. Jego cła oparte są na ustaleniach z 1930 roku, m. in. posiada on specjalne uprawnienia dotyczące specyficznych produktów eksportowanych na teren Włoch. Stosunki z Unią Europejską prowadzone są za pośrednictwem Włoch, mających ku temu specjalne pełnomocnictwa (European Union, 2010a). Przykładem współpracy mikro państw z UE może być sytuacja, w której eksport poza Unię Europejską towarów z tych państw opatrzony jest oznaczeniem „wyprodukowano w UE”, co daje importerom lepszy pogląd na standard wykonania towaru i regulacje, jakim podlegają procesy produkcyjne. Inaczej wyglądałoby to w przypadku, w którym produkty byłyby opisane wyłącznie jako wyprodukowano np. w Andorze<sup>1</sup>. Co ciekawe te same towary sprzedawane wewnątrz Unii Europejskiej opatrzone są właśnie tym drugim oznaczeniem. Sygnatura eksportowa może też zawierać certyfikat, potwierdzający wyprodukowanie w danym regionie, jak wspomniane wcześniej wino z Porto. Takie certyfikaty często wiążą się m.in. z tłem historycznym danego produktu, tradycją jego produkcji w regionie. W ten sposób konkretny region, używając tego samego mechanizmu jak mikro państwa, może eksportować produkt regionalny na cały świat. Wszystko dzięki współpracy z większym partnerem. Przykład ten ilustruje tylko jeden ze sposobów, w jaki małe państwo czy region może czerpać korzyści ze współpracy z dużym podmiotem prawa międzynarodowego. Zgodnie z wcześniejszą myślą można powiedzieć, że przystąpienie do organizacji jest krokiem na drodze do większego celu, jakim są korzyści z wymiany międzynarodowej na dużą skalę z wieloma partnerami i budowy marki własnego regionu.

## Zakończenie

Dzisiejszy świat stawia przed niewielkimi regionami wiele wyzwań i przeszkód, ale oferuje też mechanizmy wspierające w ich pokonaniu, oraz szerokie możliwości osiągnięcia sukcesu. Małe regiony, jak analizowany region Wieczno, mają możliwość budowania własnego potencjału, dzięki wsparciu ze strony większych podmiotów państwowych i regionalnych ugrupowań

---

<sup>1</sup> Nie dotyczy produktów rolnych.

międzynarodowych. Tworzenie się na całym świecie ugrupowań regionalnych o charakterze ekonomicznym, może być postrzegane zarówno jako przejaw regionalizacji, jak i globalizacji świata. Przykład Unii Europejskiej pokazuje, że ugrupowanie to jest w stanie sprzyjać rozwojowi regionów poprzez programy regionalne oraz pomoc w budowie marek regionów, które mogą stać się przy odrobinie szczęścia rozpoznawane na całym świecie.

## Literatura

- European Union (2010), *External Relations – European Union (UE)*, [http://ec.europa.eu/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/index_en.htm) (stan na 27.04.2010).
- European Union (2010), *Komitet Regionów*, <http://www.cor.europa.eu/pages/PresentationTemplate.aspx?id=1ecf7abe-35e4-4c9e-a9ee-5bd5aa83a173> (stan na 29.04.2010).
- Gwiazda A. (2000), *Globalizacja i Regionalizacja Gospodarki Światowej*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Kopaliński W. (2010), *Słownik Wyrazów Obcych i Zwrotów Obcojęzycznych On-Line*, <http://www.sloownik-nline.pl/kopaliniski/0BF3D97089450A80C1256585007761A7.php> (stan na 29.04.2010).
- Liberska B. (2002), *Współczesne Procesy Globalizacji Gospodarki Światowej*, [w:] Liberska B. (red.), *Globalizacja mechanizmy i wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Lokalna Grupa Działania Wieczno (2008) *Statut Fundacji Lokalna Grupa Działania Wieczno*, <http://www.lgdwieczno.pl/pliki/statut.pdf> (stan na 29.04.2010).
- Maciejewski M., Sadowski M. (2007), *Powszechna Historia Gospodarcza od XV do XX wieku*, Wydawnictwo Uniwersytetu Wrocławskiego, Wrocław.
- Ministerstwo Rozwoju Regionalnego (2008), *Europejska Współpraca Terytorialna w latach 2007-2013*, <http://www.ewt.gov.pl/WstepDoFunduszyEuropejskich/Strony/czysafundusze.aspx> (stan na 27.04.2009).
- Stucke J., (2007), *Regionalny Program Operacyjny Województwa Kujawsko-Pomorskiego na lata 2007-2013*, [http://fundusze.kujawsko-pomorskie.pl/index.php?option=com\\_content&task=view&id=91&Itemid=180](http://fundusze.kujawsko-pomorskie.pl/index.php?option=com_content&task=view&id=91&Itemid=180) (stan na 28.04.2009).

## **Think Globally, Act Locally – Possibilities for Region in Globalized Economy**

**Key words:** region, globalization, European Union, regionalization

### **Summary**

Aim of the article is analysis of problems, regions are facing in globalized economy and possibilities offered them by it. The article refers to subjects of processes of globalization and regionalization of the world and influence they have on development of regions and international organizations. The author states a question, if mentioned processes lead to decrease of world's regional variety. The article describes UE activity on a field of regional development, and analyses on particular example, how small region can build it's own potential exploiting, for example, UE funds. At the end issue of microstates, as equivalent of small region, has been touched in. Question about benefits for those countries from cooperation with international organizations. As an example serves situation of microstates in European Union. Article is closed by conclusions.



**CZEŚĆ II**  
**WYCZERPALNOŚĆ SUROWCÓW NATURALNYCH**  
**ORAZ PROBLEMY DEMOGRAFICZNE JAKO**  
**WYZWANIA GLOBALNE WSPÓŁCZESNEGO**  
**ŚWIATA**





**Natalia Kasztelan**

## **Współczesny rynek ropy naftowej**

**Słowa kluczowe:** ropa naftowa, szok naftowy, szczyt naftowy

**Abstrakt:** Celem artykułu jest analiza światowego rynku ropy naftowej w ujęciu dynamicznym, ze wskazaniem determinant i ograniczeń jego rozwoju. Główna teza artykułu: światowy rynek ropy naftowej od lat 70. XX wieku cechuje się niestabilnością i zmiennością, szczególnym problemem jest niepewność dotycząca kształtowania się poziomu cen ropy naftowej. Ograniczone złoża ropy naftowej, a także ich nierównomierne rozmieszczenie na świecie stanowią zagrożenie dla rozwoju gospodarki światowej w XXI wieku. Co więcej świadomość, że istotne jest zapewnienie sobie bezpieczeństwa energetycznego istnieje od prawie 40 lat w wielu krajach, szczególnie tych, będących importerami netto ropy naftowej. W artykule poddano analizie najważniejsze elementy rynku ropy naftowej, wskazując jednocześnie na najważniejsze cechy tego rynku. Uwzględniono także momenty przełomowe, przede wszystkim szoki naftowe lat 70. XX wieku, które uświadomiły światu, że ropa naftowa przestała być tanim, powszechnie dostępnym źródłem energii. Możliwe są zakłócenia w dostawie ropy naftowej, które wpływają niekorzystnie na gospodarkę. Odwoływano się do danych statystycznych i dostępnych opracowań.

### **Wprowadzenie**

Obecnie najważniejszym surowcem dla gospodarki światowej jest ropa naftowa, która stanowi nieodnawialne źródło energii. Ograniczone są jej zasoby, natomiast popyt rośnie. Ponadto nie ma wystarczających substytutów ropy naftowej. Celem artykułu jest analiza światowego rynku ropy naftowej w ujęciu dynamicznym, ze wskazaniem determinant i ograniczeń jego rozwoju. Analiza prowadzona jest w czterech obszarach: zasobów i wydobycia ropy naftowej na świecie, popytu na ropę naftową i handlu zagranicznego, zmian ceny. Szczególna uwaga zostanie skierowana na determinanty kształtowania się cen ropy naftowej oraz kwestię bezpieczeństwa energetycznego państw. Główny zakres czasowy analizy obejmuje okres od 1990

roku, z pewnymi odwołaniami do lat 70., kiedy wystąpiły szoki podażowe. W analizie wykorzystano studia literaturowe i dane statystyczne.

### **Zasoby ropy naftowej na świecie i najważniejsi jej dostawcy**

Ropa naftowa jest od ponad stu lat ważnym surowcem energetycznym dla gospodarek wielu państw. Przez wiele lat była istotna głównie dla krajów uprzemysłowionych, a od początku lat 90. XX wieku wzrasta znacząco zapotrzebowanie na nią także w krajach rozwijających się. Jeżeli gospodarka danego kraju lub regionu opiera się na tym surowcu to ważne jest ciągłe obserwowanie rynku tego surowca. Konieczne dla zrozumienia zmienności rynku ropy naftowej jest zapoznanie się z najważniejszymi wydarzeniami i momentami przełomowymi oraz konsekwencjami zmian cen dla gospodarki danego kraju, regionu, czy świata. Warto zwrócić uwagę na determinanty cen ropy naftowej, kształtowanie się jej poziomu na przestrzeni ostatnich kilkunastu lat. W analizie rynku ropy naftowej od strony podażowej uwzględnia się przede wszystkim wielkość jej wydobycia, największych producentów, wielkość zasobów na świecie i oszacowany czas na jaki mają wystarczyć.

W 2008 roku oszacowano, że globalne rezerwy ropy naftowej miałyby wystarczyć na 42 lata (*BP Statistical Review...*, 2009, s. 6). Wzrost światowych rezerw wynika z odkryć zupełnie nowych złóż ropy naftowej i aktualizowaniu oszacowań dotyczących ilości ropy na dotychczasowych obszarach jej wydobycia (*World Energy Outlook*, 2008, s. 205). Problemem dla gospodarki światowej jest nierównomierne rozmieszczenie rezerw ropy naftowej, ponad połowa z nich przypada na obszar Bliskiego Wschodu (przede wszystkim na kraje: Arabia Saudyjska (21%), Iran (10,9%), Irak (9,1%), Kuwejt (8,1%), Zjednoczone Emiraty Arabskie (7,8%)). Co więcej, dotychczasowe zasoby ropy naftowej na świecie będą się kurczyć nierównomiernie (*BP Statistical Review...*, 2009, s. 6-7). Liczba krajów posiadających jakiegokolwiek rezerwy ropy naftowej w miarę upływu czasu będzie się zmniejszać.

W 2008 roku światowa produkcja ropy naftowej wynosiła 81,2 mln baryłek dziennie (1 baryłka wynosi w przybliżeniu 159 litrów) (*BP Statistical Review...*, 2009, s. 8). Dla porównania – w 1997 roku poziom ten przekroczył liczbę 70 mln, natomiast w 2004 roku – 80 mln (*Statistical Review...*, 2008).

Główni dostawcy ropy naftowej zrzeszeni są od 1960 roku w OPEC - Organizacji Krajów Eksportujących Ropę Naftową (ang. Organisation of the Petroleum Exporting Countries). Na początku należały do niej: Arabia Saudyjska, Iran, Irak, Kuwejt i Wenezuela. W kolejnych latach przystępowały: Katar (1961), Libia (1962), Zjednoczone Emiraty Arabskie (1967), Algieria (1969),

Nigeria (1971), Ekwador (należał do OPEC w latach 1973-1992, ponownie przystąpił w 2007), Angola (2007). Te 12 państw stanowi obecny skład OPEC. W międzyczasie do tej organizacji należały także inne państwa: Gabon (1975-1995), Indonezja (1962-2009). Celem OPEC jest umożliwienie zrzeszonym krajom ujednoczenie sposobu prowadzenia przez nie polityki w zakresie produkcji i sprzedaży ropy naftowej. Między jego członkami występuje porozumienie mające umożliwić taki podział rynku, aby osiągnąć zysk monopolistyczny. OPEC to kartel międzynarodowy, co oznacza, że politykę monopolistyczną prowadzi się nie w obrębie gospodarki krajowej, ale rozszerza się ją na rynek międzynarodowy (Budnikowski, 2003, s. 242). W 2008 roku 44,8% światowej produkcji ropy naftowej przypadała na kraje OPEC. Inni ważni producenci ropy naftowej to: Rosja (12,4%), Norwegia (2,9%), Meksyk (4%), USA (7,9%), Kanada (4%), Brazylia (2,4%), Chiny (4,8%) (*BP Statistical Review...*, s. 8).

**Tabela 1. Rezerwy ropy naftowej pod koniec 2008 roku w poszczególnych rejonach świata**

Obszar	Udział w rezerwach światowych <sup>1</sup>	Liczba lat do wyczerpania zapasów <sup>2</sup>
Ameryka Północna (USA, Meksyk, Kanada)	5,6%	14,8
Afryka	10%	33,4
Ameryka Centralna i Południowa	9,8%	50,3
Europa i Eurazja	11,3%	22,1
Bliski Wschód	59,9%	78,6
Azja Pacyficzna (z uwzględnieniem Indii i Chin) i Australia	3,3%	14,5

Źródło: *BP Statistical Review of World Energy Full Report*, 2009, s. 6-7, <http://www.scribd.com/doc/16304689/BPs-Statistical-Review-of-World-Energy-Full-Report-2009> (23.04.2010).

Od lat 70 XX wieku poruszonym zagadnieniem jest szczyt naftowy (*oil peak*). To stan, po którego wystąpieniu wydobywanie ropy naftowej na świecie będzie się już tylko zmniejszać. Nie jest dokładnie określony moment, kiedy ma on nastąpić, najczęściej podaje się szeroki zakres czasowy obejmujący

<sup>1</sup> Jest to udział w dotychczasowych, udowodnionych złożach ropy naftowej. Na skutek aktualizacji oszacowań, liczby mogą ulegać zmianie.

<sup>2</sup> Liczbę tę uzyskuje się dzieląc oszacowane na koniec danego roku rezerwy przez wielkość produkcji ropy w tym samym roku. Rzeczywisty czas na jaki wystarczą zapasy może okazać się inny, gdy w przyszłości wielkość produkcji lub wielkość udowodnionych rezerw zmieni się.

lata 2020-2040. Jednak pod koniec 2009 roku Międzynarodowa Agencja Energii wskazała 2020 rok; ponadto istnieją bardziej pesymistyczne opinie, że szczyt naftowy nastąpi znacznie wcześniej, nawet na przełomie I i II dekady XXI wieku (*2020 vision...*, 2009). Czynniki, mające wpływ na to, kiedy wydobyć i produkcja ropy naftowej zacząć spadać to dostępność do złóż (zarówno polityczna jak i fizyczna), opłacalność wydobywania surowca, czas jaki jest potrzebny na przechodzenie na technologie oparte na innych źródłach energii niż ropa naftowa i produkty ropopochodne, zakres postępu technologicznego związanego z oszczędzaniem energii (Kołodko, 2009, s. 353-354).

W wielu krajach, przede wszystkim należących do OECD istotną rolę odgrywają zapasy ropy (*oil stock, oil inventories*) (Trench, *Oil Market...*). Podmiotami, które zajmują się zarządzaniem i kontrolą tych zapasów są prywatne firmy i władze państwowe – dla których celem jest zabezpieczenie kraju przed przerwaniem jej dostaw z zewnątrz. Podjęły się tego po raz pierwszy w 1973 roku – na skutek wystąpienia szoku naftowego – kraje zależne od importowanej ropy naftowej. Największe zapasy kontrolowane są przez władze USA (US Strategic Petroleum Reserve). W 1974 powstała Międzynarodowa Agencja Energii (ang. International Energy Agency). Przystąpiło do niej 21 państw, w tym USA. Jej celem miało być przygotowanie i realizacja planów dotyczących współpracy energetycznej i zapewnienie wystarczających rezerw strategicznych w razie wystąpienia zakłóceń w dostarczaniu ropy naftowej w przyszłości (*Petroleum Chronology...*).

Obecnie coraz częściej wskazuje się na podejmowanie działań mogących zapewnić bezpieczeństwo energetyczne państwa, prowadzenie polityki zarządzania ryzykiem, która ma na celu – w przypadku ropy naftowej – zaopatrzenie kraju w energię, realizację inwestycji. Dotyczy to przede wszystkim krajów rozwiniętych, będących importerami netto ropy naftowej. Niepewność co do ciągłości dostaw ropy naftowej w przyszłości skłania do stopniowego zastępowania jej przez powszechnie znane alternatywne źródła energii, zarówno odnawialne, jak i nieodnawialne, w tym energię słoneczną (Kaczmarek, Jarosz, 2006, s. 157-160). Stosowanie alternatywnych źródeł powinno być opłacalne, tak aby zaakceptował je rynek, np. koszt urządzenia przetwarzającego energię słoneczną w energię elektryczną (*Ibidem*, s. 160). Ważna jest także świadomość społeczna dotycząca racjonalnego zużywania zamiast marnotrawstwa ropy naftowej, ponadto autorzy podają, że optymalna cena ropy naftowej, to taka, która skłania konsumentów do ograniczania jej konsumpcji (Kaczmarek, Jarosz, 2006, s. 16, 160).

## Popyt na ropę naftową i handel międzynarodowy

Na globalny popyt na ropę naftową wpływają następujące czynniki: wielkość populacji, aktywność gospodarcza, transport, alternatywne źródła energii, wahania sezonowe. Największe zapotrzebowanie na świecie na ropę naftową jest w transporcie, który jest prawie w całości uzależniony od ropy naftowej. Globalny popyt na ropę naftową cechował się tendencją wzrostową, jednak w 2008 roku po raz pierwszy od wielu lat miał miejsce niewielki spadek konsumpcji z 84,88 mln do 84,46 mln baryłek dziennie (*BP Statistical Review...*, 2009, s. 11). W roku 2008 największymi konsumentami ropy naftowej były kraje: USA (22,5% światowej konsumpcji w 2008 roku), Chiny (9,6%) i Japonia (5,6%). Regiony, w których zużywa się najwięcej ropy naftowej to: Ameryka Północna (27,4%), Azja Pacyficzna z uwzględnieniem Australii, Chin i Indii (30,1%), Unia Europejska (17,9%). Dla porównania na obszarze Bliskiego Wschodu udział w światowej konsumpcji ropy wyniósł jedynie 7,9% (*lbt dem*, s. 11).

Nierównomierne rozmieszczenie złóż ropy naftowej na świecie oznacza, że musi być eksportowana z obszaru, w którym jej podaż jest większa niż popyt do miejsc, gdzie występuje odwrotna sytuacja (*Oil Market...*). Czynniki wpływające na wielkość handlu ropą naftową to: koszty transportu, infrastruktura, długość i przebieg trasy transportowej, sytuacja polityczna eksportującego obszaru, aktywność gospodarcza, która determinuje wielkość popytu. Rosnący popyt na ropę naftową na świecie powoduje wzrost wielkości handlu tym surowcem.

Handel ropą naftową ma charakter międzynarodowy. Import i eksport uwzględnia się nie tylko w ramach poszczególnych krajów, ale całych makroregionów czy kontynentów. Eksporterami netto są m.in. Rosja i kraje Bliskiego Wschodu. Importerami netto ropy naftowej są m.in. USA, Unia Europejska, Chiny, Indie. W 2007 roku wielkość popytu na ropę naftową zaspokajana przez import na wymienionych obszarach wynosiła odpowiednio: 66%, 82%, 51%, 72% (*World Energy...*, 2008, s. 105). W celu zwiększenia bezpieczeństwa energetycznego konieczne jest zapewnienie krajowi dywersyfikacji dostaw ropy naftowej i ciągłe obserwowanie czy na obszarach z których kraj importuje ropę naftową występuje stabilność polityczna. Przykład: od wielu lat celem władz USA jest stopniowe uniezależnianie swojego kraju od dostaw ropy naftowej z Bliskiego Wschodu i zwiększanie importu z państw leżących na zachodniej półkuli ziemskiej, przede wszystkim z Kanady i Meksyku (*Oil Market...*). Gdy kraje czy regiony eksportujące są położone daleko od importujących, dostarczają ropę naftową na pokładach tankowców lub ropociągą-

mi. Ropociągi pozwalają na handel ropą naftową w ramach tego samego kontynentu. Przykładem jest ropociąg z Rosji do innych krajów europejskich. Eksport ropy naftowej przy użyciu tankowców dotyczy głównie handlu międzykontynentalnego. Transport odbywa się wg wyznaczonych tras, które muszą być objęte stałym nadzorem. Ważne trasy transportu ropy naftowej przebiegają przez: Cieśninę Ormuzd, Cieśninę Malakka, Bab al Mandab, Kanał Sueski, Cieśninę Bosfor, Kanał Panamski. Miejsca te stanowią tzw. wąskie gardła, zamknięcie któregośkolwiek z nich uniemożliwiłoby dotarcie tankowców do wyznaczonego im celu, a co za tym idzie wstrzymanie dostaw ropy naftowej dla konkretnych odbiorców. Na przykład zamknięcie Cieśniny Malakka oznaczałoby zatrzymanie transportu ropy naftowej z Zatoki Perskiej do krajów azjatyckich m.in. Japonii i Chin. Wstrzymanie dostaw ropy naftowej z Zatoki Perskiej do Europy miałoby miejsce w przypadku zamknięcia Kanału Sueskiego (Kaczmarek, Jarosz, 2006, s. 131-132).

### **Determinanty kształtowania się cen ropy naftowej**

Cena ropy naftowej na rynku zależy od kształtowania się różnych czynników. Na cenę ropy naftowej przed opodatkowaniem składają się (*Oil Market...*): wartość ropy naftowej tuż po jej wydobyciu, transport z miejsca wydobycia do rafinerii, koszty procesu rafineryjnego, w którym następuje przekształcenie jej w produkt rafineryjny, dostarczenie ropy naftowej na rynek konsumencki, transport, magazynowanie i dystrybucja między centrum dystrybucji rynkowej a punktem sprzedaży detalicznej lub konsumentem, warunki rynkowe na każdym z wyżej wymienionych etapów, oraz na danym lokalnym rynku.

Cena ropy naftowej w danym momencie jest zatem nie tylko odzwierciedleniem kosztów związanych z wydobyciem, czy dystrybucją, ale także sytuacji na danym rynku i jego charakteru. Stabilność cen ropy naftowej może zostać zachwiana przez następujące czynniki: wzrost popytu, przestój w rafineriach, redukcja podaży. Skutkiem ich wystąpienia jest nagła i znaczna zmiana cen. Po pewnym czasie ceny zaczynają zmieniać się tak, by popyt i podaż zrównały się i sytuacja na rynku ustabilizowała się. Występowanie wahań cenowych na rynku ropy naftowej świadczy o dużej zmienności tego rynku. Do początku lat 70. XX wieku, na rynku ropy naftowej panował względny spokój (*Oil Market...*). Od lat 70 XX wieku ceny ropy naftowej podlegały o wiele większej zmienności, w 1973 i 1979 roku wystąpiły szoki naftowe. Szok naftowy tłumaczy się jako nieoczekiwaną i nagłą zmianę cen i/lub podaży ropy naftowej. Jego siła i oddziaływanie na daną gospodarkę zależy

między innymi od tego, jaki w danym momencie jest stan zapasów krajowych oraz w jakim stopniu gospodarka jest uzależniona od importowanej ropy naftowej, tak by utrzymać dotychczasowy poziom aktywności ekonomicznej.

Do roku 1973 ceny ropy naftowej były na niskim poziomie i stabilne. Ich kształtowanie było oparte o umowę z 1928 roku, jaką zawarły wówczas najważniejsze kampanie naftowe (układ z Achnacarry). Światowa cena ropy naftowej miała się równać cenie w Zatoce Meksykańskiej powiększonej o koszty transportu do miejsca zakupu (Morawski, 2003, s. 127). OPEC w latach 1960-1973 akceptował ceny ustalane przez kampanie naftowe, czemu sprzyjał stabilny kurs walutowy dolara amerykańskiego. Jednak na początku 1973 roku, kiedy cena baryłki ropy naftowej wynosiła ok. 3 USD, OPEC podjął decyzję o jej podniesieniu (o 6% w kwietniu i 12% w czerwcu) z powodu spadającej wartości dolara (*Annual Oil...*, s. 5). OPEC przejął kontrolę nad cenami ropy naftowej na świecie (Morawski, 2003, s. 127). W październiku 1973 roku kraje arabskie wprowadziły embargo na eksport ropy naftowej do USA i Holandii. Decyzja ta miała charakter polityczny i była uzasadniona poparciem Izraela przez te kraje w wojnie Yom Kipur<sup>3</sup>. Embargo wiązało się ze spadkiem produkcji ropy naftowej w ramach OPEC. Zmniejszenie produkcji ropy naftowej i ograniczenie jej eksportu zapowiedziały: Iran, Irak, Kuwejt, Katar i Arabia Saudyjska. Zbiegło się to w czasie ze spadkiem produkcji ropy naftowej w USA przy jednoczesnym wysokim popycie (*Petroleum Chronology...*). Embargo przyczyniło się do znacznego, krótkookresowego niedoboru ropy naftowej po kilkudziesięciu latach stabilności na rynku. Dotąd podaż ropy naftowej wystarczała do zaspokojenia rosnącego popytu. W grudniu 1973 roku w wyniku postanowień OPEC-u cena ropy naftowej za baryłkę na świecie zwiększyła się z 5 USD do prawie 12 USD (*Annual Oil...*, s. 6). Znacznemu wzrostowi ceny ropy naftowej na świecie nie towarzyszył wówczas odpowiednio duży spadek globalnego popytu. Niemożliwe było zastąpienie ropy naftowej lub jej pochodnych produktów (szczególnie w transporcie i ogrzewaniu). Nie dysponowano wystarczającymi zasobami alternatywnych źródeł energii. Wysokie ceny ropy naftowej były zaskoczeniem dla przedsiębiorstw i gospodarstw domowych, przyczyniły się do wzrostu kosztów produkcji i ogrzewania mieszkań. Nagły i znaczny wzrost cen ropy naftowej wpłynął niekorzystnie na stan gospodarek krajów uprzemysłowionych<sup>4</sup>. W 1974 roku OPEC zniósł embargo. Jednakże te wydarzenia na

---

<sup>3</sup> Konflikt zbrojny pomiędzy Izraelem a koalicją Syrii i Egiptu. Trwał od 6 do 26 października 1973 roku. Egipt i Syria popierane były m.in. przez kraje OPEC: Irak, Kuwejt, Libię, Arabię Saudyjską.

<sup>4</sup> Powszechnie panuje przekonanie, że to właśnie szoki naftowe przyczyniły się do stagflacji

międzynarodowym rynku ropy naftowej skłoniły kraje uzależnione od ropy naftowej do poszukiwania alternatywnych źródeł energii, w tym energii atomowej i węgla. Rozwijano technologie, które pozwalały na mniejsze zużycie ropy naftowej, malało znaczenie energochłonnych sektorów przemysłowych, przede wszystkim hut. Zdawano sobie sprawę, że minął czas, kiedy ropa naftowa była tania i zawsze dostępna i występująca w obfitości. Wydarzenia w Iranie w roku 1979 – rewolucja i opuszczenie kraju przez szacha Mohamada Rezy Pahlawiego – stały się początkiem dalszych zakłóceń stabilności na międzynarodowym rynku ropy naftowej i wywołały drugi szok naftowy. W samym Iranie od 1978 do 1981 roku produkcja ropy naftowej zmniejszyła się o 75% (*BP Statistical Review...*, 2008). Pod koniec 1979 zostały zerwane wszystkie kontrakty na dostawę ropy naftowej między Iranem a USA. Na przełomie lat 70/80 poziom produkcji ropy naftowej zmniejszył się także znacznie w Iraku, Kuwejcie, Katarze, Zjednoczonych Emiratach Arabskich, Arabii Saudyjskiej (*Ibidem*). W tym czasie cena ropy naftowej wzrosła znacznie osiągając najwyższy poziom ponad 36 USD za baryłkę w roku 1980. Do połowy lat 80. cena ropy naftowej na świecie kształtowała się na poziomie ok. 28-29 USD za baryłkę, później OPEC zaczął tracić kontrolę nad cenami ropy naftowej. W 1986 roku doszło do spadku ceny ropy naftowej o 50%, do ok. 14,5 USD za baryłkę (*Ibidem*).

Do I połowy 1990 roku na świecie ceny ropy naftowej były dość niskie, a podaż stabilna. Sytuacja zmieniła się w dniu rozpoczęcia konfliktu zbrojnego między Irakiem a Kuwejtem – 2 sierpnia 1990 roku. Spowodował on znaczny wzrost cen ropy – trzeci od 1973 roku. Między lipcem, a końcem sierpnia 1990 roku cena ropy naftowej za baryłkę wzrosła średnio o 16 USD, do ponad 28 USD. We wrześniu cena wynosiła już 36 USD (*Pertroleum Chronology...*). Krótkookresowy spadek cen miał miejsce na przełomie lat 1990 i 1991. Na skutek konfliktu zbrojnego spadła produkcja ropy naftowej w Iraku i Kuwejcie. W sierpniu 1990 roku obawiano się, że będą przerwy w dostawach ropy naftowej na rynek międzynarodowy tak jak to miało miejsce w przypadku szoków naftowych lat 70. XX wieku. Międzynarodowa Agencja Energii zaplanowała skorzystanie z zapasów rządowych na przełomie lat 1990 i 1991. W lutym 1991 roku pierwsze zapasy z US Strategic Petroleum Reserve zostały dostarczone prywatnym konsumentom w USA (*Annual Oil...*, s. 14). Lata 90. XX wieku były okresem relatywnie niskich cen ropy naftowej. Wcze-

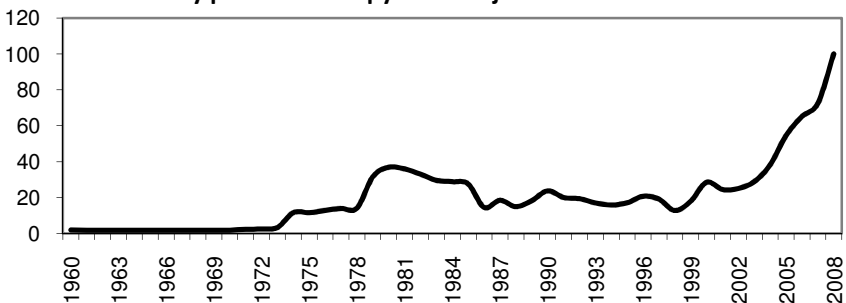
---

w krajach uprzemysłowionych w latach 70. XX wieku. Jednak szoki naftowe zbiegły się w czasie z innymi wydarzeniami (m.in. błędnymi decyzjami w polityce monetarnej oraz silną rolą związków zawodowych i sżywnością płac), których pominięcie może zniekształcić oszacowania wpływu szoków naftowych na gospodarkę (Szerzej: Blanchard O., Gali J. (2007)).

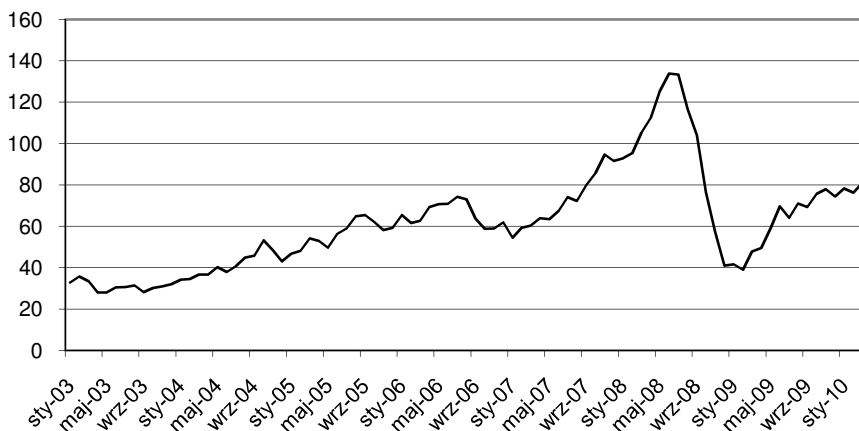


śniejsze wydarzenia na rynku ropy naftowej wpłynęły na wzrost znaczenia alternatywnych źródeł energii, oszczędzanie energii i bardziej wydajne jej wykorzystanie przez podmioty gospodarcze. Boom cenowy, jaki miał miejsce na rynku ropy naftowej w latach 2003-2008 trwał długo i był o wiele silniejszy niż poprzednie. Najważniejszą jego przyczyną był wzrost gospodarczy na świecie i silny wzrost globalnego popytu – rósł on szybciej niż zdolności produkcyjne. W krajach rozwijających się (szczególnie w Chinach) wzrost popytu był o wiele silniejszy niż w krajach rozwiniętych, ponieważ przenoszono tam przedsiębiorstwa przemysłowe zużywające ogromne ilości towarów przemysłowych, w tym metali i ropy naftowej (Baffes et. al., 2009, s. 57-58). Najwyższy poziom ceny ropy naftowej osiągnęły w czerwcu i lipcu 2008 roku – ponad 130 USD za baryłkę (wg [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov)). Boom cenowy skończył się, kiedy nastąpiło spowolnienie gospodarcze na świecie, wywołane kryzysem finansowym. Duża zmienność cen ropy naftowej zmusiła firmy działające w przemyśle ropy naftowej do zachowania ostrożności, jeśli chodzi o przyszłe inwestycje np. szukanie nowych złóż i ich eksploatacja (*Bust and boom...*, 2009). Niższe ceny ropy naftowej w II połowie 2008 roku sprawiły, że część projektów inwestycyjnych została wstrzymana lub przesunięta na później, ponieważ okazałyby się nierentowne. Ceny ropy naftowej spadały aż do lutego 2009, kiedy osiągnęły poziom 39 USD za baryłkę (najniższy poziom od czerwca 2004 roku). Nie sprawdziły się przewidywania, że ceny te pod koniec 2008 osiągną poziom 200 USD za baryłkę. Od początku roku 2010 ceny kształtują się na poziomie około 80 USD za baryłkę.

**Wykres 1. Średni roczny poziom cen ropy naftowej w latach 1960-2008**



Źródło: *Statistical Review Full Report Workbook 2008*, <http://www.bp.com/subsection.do?categoryId=9023761&contentId=7044545> (21.03.2009); *BP Statistical Review of World Energy Full Report. 2009.*, <http://www.scribd.com/doc/16304689/BPs-Statistical-Review-of-World-Energy-Full-Report-2009> (23.04.2010).

**Wykres 2. Średniomiesięczny poziom cen ropy naftowej 01.2003-03.2010**

Źródło: [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov), (24.04.2010).

W przypadku ropy naftowej przewiduje się dalszy wzrost cen w niedalekiej przyszłości. Powodem są stale rosnące koszty jej wydobycia oraz znajdowanie się znacznej części odkrytych rezerw na obszarach niestabilnych politycznie lub zamkniętych dla inwestorów zagranicznych (Baffes et al., 2009, s. 52). Zaniechanie takich inwestycji może spowodować niewystarczającą podaż ropy naftowej w stosunku do popytu w przyszłości.

## Zakończenie

W artykule zostały omówione najważniejsze elementy rynku ropy naftowej. Ponadto zostały wskazane przełomowe momenty funkcjonowania tego rynku. Wnioski: Od lat 70. XX wieku w krajach będących importerami netto ropy naftowej zwiększa się świadomość, że konieczne jest podejmowanie działań mających zapewnić bezpieczeństwo energetyczne. Na międzynarodowym rynku ropy naftowej bardzo duże znaczenie mają czynniki o charakterze politycznym. Nie mogło zatem zabraknąć odwołań do szoków naftowych w latach 70 XX. wieku. O ile OPEC od połowy lat 80. XX wieku nie posiada już tak silnej pozycji na rynku ropy naftowej, jak w okresie szoków naftowych, to za kilkanaście lat może ona znów wzrosnąć, ponieważ to na obszarze tych państw znajdują się największe potwierdzone rezerwy ropy naftowej. Problemy wynikają z ograniczonej ilości złóż ropy naftowej i ciągle rosnącego popytu oraz braku wystarczających substytutów ropy naftowej. Poszukiwania nowych złóż oraz wydobywanie ropy naftowej napotykać mogą na bariery

związane z brakiem odpowiednich technologii, a opłacalność tych przedsięwzięć będzie warunkowana przez ceny ropy naftowej, których kształtowanie się w przyszłości jest niepewne.

## Literatura

- 2020 vision* (2009), [www.economist.com](http://www.economist.com) (26.04.2010).
- Annual Oil Market Chronology*, [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov) (05.04.2009).
- Baffes J., Mitchell D., Riordan E., Streifel S., Timmer H., Shaw W (2009), *Global Economic Prospects. Commodities at the Crossroad*, [www.worldbank.org](http://www.worldbank.org) (17.04.2009).
- Blanchard O., Gali J. (2007), *The Macroeconomic Effects of Oil Shocks. Why are the 2000s So Different from the 1970s?*, <http://www.nber.org/papers/w13368> (22.10.2008).
- BP Statistical Review of World Energy Full Report. 2009.*, <http://www.scribd.com/doc/16304689/BPs-Statistical-Review-of-World-Energy-Full-Report-2009> (23.04.2010).
- Budnikowski A. (2003), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Bust and boom* (2009), [www.economist.com](http://www.economist.com) (27.05.2009).  
<http://www.opec.org/home/> (24.04.2010).
- Kaczmarek T.T., Jarosz R. (2006), *Czy ropa rządzi światem?*, Oficyna Wydawnicza Branta, Bydgoszcz-Warszawa.
- Kołodko G. (2009), *Wędrujący świat*, Prószyński i S-ka, Warszawa.
- Morawski W. (2003), *Kronika kryzysów gospodarczych*, TRIO, Warszawa.
- Petroleum Chronology of events 1970-2000*, [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov) (11.03.2009).
- Statistical Review Full Report Workbook 2008*,  
<http://www.bp.com/subsection.do?categoryId=9023761&contentId=7044545> (stan na 21.03.2009).
- World Energy Outlook 2008*, International Energy Agency, <http://www.iea.org/weo/2008.asp> (22.03.2009).
- Trench C.J., *Oil Market Basis Report*, [www.eia.doe.gov](http://www.eia.doe.gov) (28.03.2009).

## Contemporary Oil Market

**Key words:** oil, oil shock, oil peak

### Summary

The aim of this paper is to analyse the global oil market and factors which enable and limit its development. An analysis was made in four areas: proved reserves and global oil production, global demand, international trade and changes in oil prices. Particular attention was paid to factors on which oil prices depend, and energy safety problems nowadays. The period covered is from the 1990s and 2000s, however there are examples from the 1970s mentioned in this paper (two oil shocks in 1973 and 1979). The main thesis is: global oil market since 1970s has been very unstable and volatile, an especially important concern is uncertainty about oil price levels. Limited oil reserves and their irregular location are a threat to global economy development in XXI century. What is more, the awareness that it is crucial to ensure energy safety has existed for almost 40 years in many countries, especially oil net importers. This paper is based on statistical data, and Polish and English literature.

**Tomasz Waśko**

## **Pozycja Rosji na światowym rynku surowców energetycznych**

**Słowa kluczowe:** surowce energetyczne, gaz ziemny, Rosja, produkcja, konsumpcja

**Abstrakt:** Celem referatu jest analiza pozycji Rosji w międzynarodowym handlu surowcami energetycznymi, ze szczególnym uwzględnieniem gazu ziemnego. Zaprezentowane zostaną relacje między rosnącym światowym zapotrzebowaniem na pierwotne źródła energii (popytem) a ich dostępnością (podażą) na rynku międzynarodowym, co wskaże na różnorodne problemy wynikające z niedoboru paliw kopalnych (ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla). Omówiona zostanie wielkość konsumpcji poszczególnych surowców energetycznych w skali świata. Prezentacja światowego rynku paliw kopalnych będzie obejmowała handel międzynarodowy ze szczególnym uwzględnieniem pozycji Federacji Rosyjskiej w handlu gazem ziemnym. Zakres przeprowadzonej analizy obejmuje lata 1996–2008. W tym czasie postsocjalistyczna Rosja postawiona została przed koniecznością dostosowania się do wymogów gospodarki rynkowej. Analiza statystyczna danych w zakresie struktury i dynamiki pozwoli wykazać dominującą pozycję Federacji Rosyjskiej w międzynarodowym handlu gazem ziemnym. Wskazane zostaną rosyjskie inwestycje, mające na celu umocnienie tej pozycji. W pracy zawarte zostaną również informacje na temat perspektyw rozwoju międzynarodowego handlu najważniejszymi surowcami energetycznymi.

### **Wprowadzenie**

Klub Rzymski – międzynarodowa organizacja zajmująca się badaniami nad rozwojem ludzkości – w raporcie, pt. „Granice wzrostu” z 1972 roku prognozował całkowite wyczerpanie wielu surowców w ciągu stu lat, tj. do około 2070 roku (Meadows et al., 1972, s. 32).

Bezpieczeństwo energetyczne stanowi szczególnie istotny obszar zainteresowania rządów wszystkich państw. Gospodarki świata dążą do zapewnienia sobie stałego dostępu do źródeł surowców energetycznych, których zużycie systematycznie rośnie na skutek rozwoju przemysłu, transportu, wzrostu

liczby ludności. Nierównomierne rozmieszczenie złóż paliw kopalnych i rosnący na nie popyt sprzyjają rozwojowi międzynarodowego handlu surowcami energetycznymi. W referacie przedstawiono rynek tych surowców od strony popytowej i podażowej. Celem pracy jest wskazanie ważnej pozycji Rosji na rynku ropy naftowej i węgla oraz jej dominującej pozycji na rynku gazu ziemnego. Udział Rosji w międzynarodowym handlu surowcami energetycznymi jest przedmiotem analizy wielu instytucji i wybitnych specjalistów w tej dziedzinie, np. J.P. Sterna, autora książki „The Future of Russian Gas and Gazprom”.

### **Ropa naftowa, gaz ziemny, węgiel – światowe zasoby, produkcja i popyt**

Nie wszystkie państwa mają jednakowy dostęp do źródeł ropy, gazu i węgla. Złoża tych surowców rozmieszczone są na świecie w sposób nierównomierny. Całkowite potwierdzone rezerwy ropy naftowej na koniec 2008 roku wynoszą 1258 mld baryłek. Największe zasoby ropy (59,9% zasobów światowych) zgromadzone są na Bliskim Wschodzie. Europa i Azja posiadają 11,3% światowych rezerw (głównie w Rosji i Kazachstanie). Potwierdzone rezerwy ropy naftowej w Rosji to 79 mld baryłek, (6,3% rezerw światowych). Szacuje się, że rosyjskie rezerwy ropy wystarczą na 21,8 lat (*BP Statistical ...*, s. 6-7).

Światowe potwierdzone rezerwy gazu ziemnego wynoszą 185,02 bln m<sup>3</sup>. Największe z nich (41% rezerw światowych) występują w rejonie Bliskiego Wschodu. Drugi rejon koncentracji złóż to Eurazja (34%). Największe potwierdzone rezerwy gazu ziemnego (43,3 bln m<sup>3</sup>) posiada Rosja, co stanowi 23,4% rezerw światowych. Szacuje się, że rosyjskiego gazu ziemnego wystarczy na 72 lata (*ibidem*, s. 22-23).

Wiele krajów dysponuje rezerwami węgla, które ogółem wynoszą 826 001 mln ton. Największe złoża tego paliwa występują w Eurazji (33% rezerw światowych), w Australazji (31,4%) oraz w Ameryce Północnej (29,8%). Pod względem wielkości zasobów węgla Rosja zajmuje drugie miejsce w świecie. Jej rezerwy wynoszą 157 010 mln ton (19% rezerw światowych) (Tabela 1). Rosyjski węgiel wyczerpie się w ciągu 481 lat (*ibidem*, s. 32-33).

**Tabela 1. Kraje o największych na świecie potwierdzonych zasobach ropy naftowej, gazu ziemnego, węgla (2008 r.)**

Ropa naftowa [mld baryłek]		Gaz ziemny [bln m <sup>3</sup> ]		Węgiel [mln ton]	
Kraj	Zasoby	Kraj	Zasoby	Kraj	Zasoby
Arabia Saudyjska	264,1	<b>Rosja</b>	<b>43,30</b>	USA	238308
Iran	137,6	Iran	29,61	<b>Rosja</b>	<b>157010</b>
Irak	115,0	Katar	25,46	Chiny	114500
Kuwejt	101,5	Turkmenistan	7,94	Australia	76200
Wenezuela	99,4	Arabia Saudyjska	7,57	Indie	58600
Zjednoczone Emiraty Arabskie	97,8	USA	6,73	Ukraina	33873
<b>Rosja</b>	<b>79,0</b>	Zjednoczone Emiraty Arabskie	6,43	Kazachstan	31300
Świat	1258,0	Świat	185,02	Świat	826001

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *BP Statistical Review of World Energy Full Report*, British Petrol, Londyn, 2009, s. 6, 22, 32.

Ogromny popyt na ropę, gaz i węgiel, a jednocześnie wyczerpywalność tych zasobów i nierównomierne rozmieszczenie złóż na świecie są źródłami wielu problemów, np.:

- ekonomicznych – wzrost cen surowców wpływa na gospodarki krajów,
- politycznych – paliwa są narzędziem polityki eksporterów (Szubrycht, 2006, s. 93),
- ekologicznych i społecznych – rurociągi stają się zagrożeniem dla przyrody, lokalnego rolnictwa, czy terenów leśnych (Laestadius, 2002).

Biorąc pod uwagę fakt, iż koszty produkcji energii ze źródeł odnawialnych są dużo większe niż ze źródeł konwencjonalnych (*ibidem*, s. 155–156), a przeszkodą dla rozwoju energetyki atomowej jest, m.in. wyczerpywalność złóż uranu (Müller-Kraenner, 2009, s. 148), można wysnuć wniosek, że ropa, gaz i węgiel jeszcze przez długi czas pozostaną głównymi surowcami energetycznymi.

Według danych BP światowa produkcja trzech głównych surowców energetycznych w latach 1998–2008 wykazuje trend wzrostowy. W 2008 roku na świecie wyprodukowanych zostało: 81 820 tys. baryłek ropy naftowej dziennie oraz 3 065,6 mld m<sup>3</sup> gazu i 6 781,2 mln ton węgla rocznie. W latach 1998–2008 największy udział w światowej produkcji ropy naftowej miał rejon Bliższego Wschodu. Państwem utrzymującym się w tym okresie na pierwszym miejscu była Arabia Saudyjska (*BP statistical...*, s. 8). Drugie miejsce w 2008 roku zajęła Rosja (9886 tys. baryłek dziennie, 12,4% produkcji światowej)

(Tabela 2). Rosja od 2002 roku jest największym na świecie producentem gazu (*ibidem*, s. 24). W 2008 roku wyprodukowała 19,6% produkcji światowej paliwa wyprzedzając USA i Kanadę (Tabela 2). Regionalnie najwięcej gazu produkuje Europa i Eurazja. Największy światowy producent tego paliwa to Chiny, które w 2008 roku wyprodukowały 42,5% tego surowca. Rosja produkując 326,5 mln ton węgla zajmuje miejsce piąte (Tabela 2). Jej udział w produkcji światowej to 4,6%.

**Tabela 2. Kraje o największej produkcji ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla w roku 2008**

Ropa naftowa [tys. barytek na dzień]		Gaz ziemny [mld m <sup>3</sup> ]		Węgiel [mln ton]	
Kraj	Produkcja	Kraj	Produkcja	Kraj	Produkcja
Arabia Saudyjska	10846	<b>Rosja</b>	<b>601,7</b>	Chiny	2782,0
<b>Rosja</b>	<b>9886</b>	USA	582,2	USA	1062,8
USA	6736	Kanada	175,2	Indie	512,3
Iran	4325	Iran	116,3	Australia	401,5
Chiny	3795	Norwegia	99,2	<b>Rosja</b>	<b>326,5</b>
Świat	81820	Świat	3065,6	Świat	6781,2

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *BP Statistical Review of World Energy Full Report*, British Petrol, Londyn, 2009, s. 11, 27, 35.

Energia stanowi fundament wszystkich gałęzi przemysłu, rolnictwa, transportu i usług, co oznacza wysokie uzależnienie świata od źródeł energii – od ich zasobów i dostępności.

System ekonomiczny świata bazuje na wykorzystaniu głównie nieodnawialnych źródeł energii, wśród których największą rolę odgrywają: ropa naftowa, gaz ziemny i węgiel kamienny, pokrywające łącznie 88% całkowitego światowego zapotrzebowania na pierwotne źródła energii (Potocki, 2009 s. 4). Popyt na te surowce od lat rośnie. Procentowy udział Rosji w światowym zużyciu tych paliw wynosił odpowiednio: 3,3% (ropa), 13,9% (gaz) i 3,1% (węgiel) (*BP Statistical...*, s. 11, 27, 35). Zużycie tych surowców na świecie jest nierównomierne. Rosja zalicza się do czołowych konsumentów zarówno ropy, gazu jak i węgla zajmując odpowiednio: piąte, drugie i szóste miejsce w świecie pod względem wielkości ich konsumpcji. Wśród krajów o najwyższym zużyciu gazu Rosja zajmuje drugie miejsce pod względem konsumpcji *per capita*. Wyprzedza silnie uprzemysłowione USA, co związane jest z rosyjskimi niskimi cenami krajowymi na gaz (energia w Rosji jest subsydiowana (Staniłko, 2007), a co za tym idzie, z „rozrzutnym” zużywaniem gazu (Tabela 3).



**Tabela 3. Kraje o największej konsumpcji ropy naftowej, gazu ziemnego i węgla w 2008 roku**

Konsumpcja ropy naftowej			Konsumpcja gazu ziemnego			Konsumpcja węgla		
Kraj	Ogółem [tys.b /dobę]	Per capita [b/os/dobę]	Kraj	Ogółem [mld m <sup>3</sup> ]	Per capita [m <sup>3</sup> /os/rok]	Kraj	Ogółem	Per capita [os/rok]
USA	19419,0	0,064	USA	657,2	2150,89	Chiny	1406,3	1,06
Chiny	7999,0	0,006	<b>Rosja</b>	<b>420,2</b>	<b>2986,45</b>	USA	565,0	1,85
Japonia	4845,0	0,038	Iran	117,6	1785,19	Indie	231,4	0,20
Indie	2882,0	0,003	Kanada	100,0	3010,90	Japo- nia	128,7	1,01
<b>Rosja</b>	<b>2797,0</b>	<b>0,020</b>	Wielka Brytania	93,9	1540,76	RPA	102,8	2,35
Niemcy	2505,0	0,030	Japonia	93,7	736,12	<b>Rosja</b>	<b>101,3</b>	<b>0,72</b>
Świat	84455,0	0,013	Świat	3018,7	452,07	Świat	3303,7	0,49

Źródło: Opracowanie własne na podstawie *BP Statistical Review of World Energy Full Report*, British Petrol, Londyn, 2009, s. 11, 27, 35.

### Pozycja Rosji na międzynarodowym rynku gazu ziemnego

Rosja zajmuje pierwsze miejsce na świecie pod względem wielkości potwierdzonych zasobów, produkcji i eksportu gazu ziemnego (*BP Statistical...*, s. 30). Główne obszary występowania złóż gazu w Rosji (Rysunek 1) to (Wyciszkievicz, 2008, s. 16):

- Syberia Zachodnia (ok. 75% rosyjskich zasobów gazu),
- europejska część Rosji z Morzem Barentsa (16%),
- Syberia Wschodnia i rosyjski Daleki Wschód (9%).

W Syberii Zachodniej istnieją ogromne złoża: Urengoj, Miedwieże, Jamburg i Zapolarnoje, z których pochodzi większość rosyjskiej produkcji gazu. Złóża Zapolarnoje i Astrachań w 2008 roku zbliżyły się do swych maksymalnych możliwości produkcyjnych. Wielkie złoża na Półwyspie Jamalskim to Bowanienko i Charasiejew, lecz ich eksploatacja nie została jeszcze rozpoczęta (Wyciszkievicz, 2008, s. 16). Kolejne złoża to: Sztokman na Morzu Barentsa (planowany początek wydobywania – 2016-2017) (Malczyk, 2010) i Kowykta w pobliżu Bajkału (Wyciszkievicz, 2008, s. 16). Obfite jest złożo Prirazłomnoje.

Szacuje się, że pod dnem mórz: Barentsa, Karskiego i Peczerskiego znajduje się 84,5 bln m<sup>3</sup> gazu (Trzcińska, 2006, s. 52), a złoża w Syberii Wschodniej i na Dalekim Wschodzie zawierają ponad 3,2 bln m<sup>3</sup> surowca. Mniejsze złoża gazu znajdują się w Zagłębiu Wołżańsko-Urańskim, na Kaukazie i na półwy-

spie Komi (Trzcińska, 2006, s. 63–64). Rosja posiada również rezerwy gazu w basenie Morza Kaspijskiego. Wielkość potwierdzonych rezerw (2006 rok) to 47,6 bln m<sup>3</sup> (Wyciszkiwicz, 2008, s. 144).

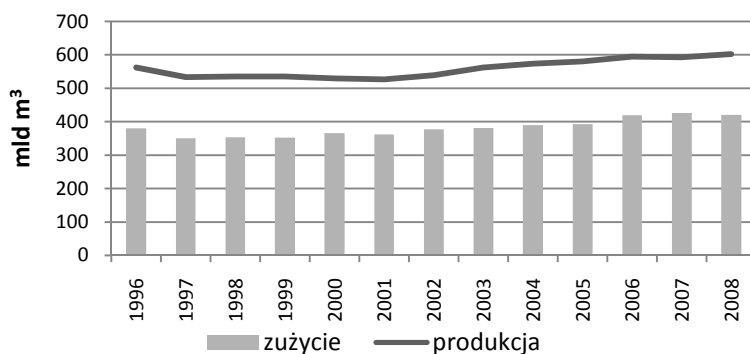
W sektorze gazowym Rosji dominuje własność państwowa. Nadzorowana przez państwo największa spółka akcyjna – Gazprom, która zarządza w Rosji wydobyciem, transportem oraz dystrybucją gazu, kontroluje 62% krajowych zasobów gazu. Państwo posiada w spółce pakiet kontrolny 50,002%. Gazprom produkuje 84% rosyjskiego gazu. W Rosji działają też producenci niezależni, np.: Łukoil, Surgutneftegaz, Rosneft, TNK-BP. Pod ich kontrolą jest ok. 21% zasobów gazu. W tych spółkach Gazprom również ma swoje udziały. Państwo decyduje o przyznawaniu licencji na eksploatację złóż i reguluje ceny, a eksport surowca jest zmonopolizowany przez Gazprom (Wyciszkiwicz, 2008, s. 18–19). Oprócz sieci gazociągów (159,5 tys. km) posiada on 165 jednostek dystrybucji gazu, 268 tłoczni, 6 kompleksów przetwarzania, 24 podziemne magazyny gazu (<http://www.gazprom.com/production/>). W latach 2006-2007 władze Rosji zezwoliły na kontrolowany udział zagranicznych inwestorów w rosyjskich zasobach gazu, jednak mają oni możliwość tylko mniejszościowego udziału w projektach (Wiśniewska, 2008, s. 4).

Analizując zmiany wielkości produkcji i konsumpcji gazu ziemnego w Rosji w latach 1996-2008 łatwo zauważyć analogiczne trendy dla obu tych procesów. Po spadku w roku 1997 zarówno konsumpcja, jak i produkcja utrzymywały się do 2001 roku na prawie stałym poziomie, a następnie zaczęły wykazywać łagodny trend wzrostowy. Różnica między krajowym popytem i wydobyciem gazu w badanym okresie zmieniała się w niewielkim stopniu (Wykres 1). Taka sytuacja pozwala utrzymać Rosji w przybliżeniu stałą wielkość gazu, który przeznaczają na eksport. Wielkości produkcji i eksportu mają więc analogiczny trend (Wykres 2).

W 2008 roku Rosja wyeksportowała ponad 25% swej produkcji gazu. Odbiorcami surowca transportowanego gazociągami były wyłącznie kraje europejskie. Największą ilość gazu Rosja eksportuje do Niemiec, Turcji i Włoch. Na podstawie danych z Tabeli 4 można wywnioskować, że w 2008 roku Rosja wysłała do Niemiec aż 23,44% swojego gazu przeznaczonego na eksport, do Włoch – 15,87%, a do Turcji – 15,25%. Fakt ten świadczy o dużym uzależnieniu Rosji od tych trzech odbiorców. Istnieje też uzależnienie Niemiec, Włoch i Turcji od dostaw rosyjskiego gazu. Import gazu z Rosji miał bowiem znaczny udział w całkowitym imporcie gazu w każdym z tych krajów. Na podstawie danych BP wywnioskować można, że we Włoszech wynosił on 32,53%, w Niemczech 41,56%, a w Turcji aż 72,91%. W pozostałych krajach wymienionych w Tabeli 4, udział ten wynosił: Węgry – 77,39%, Francja – 24,00%,

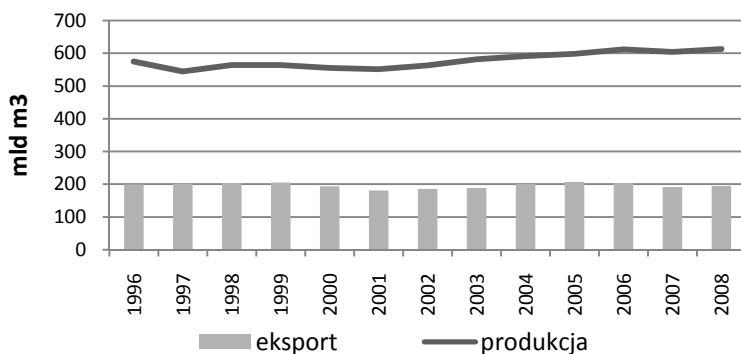
Polska – 73,47%, Czechy – 76,66%, Austria – 71,60%, Słowacja – 100%, Finlandia – 100%. Gaz ziemny sprzedany przez Rosję w 2008 roku stanowił 26,29% światowego eksportu tego surowca. Zajęła ona pierwsze miejsce w świecie przed Kanadą (103,20 mld m<sup>3</sup>).

**Wykres 1. Produkcja i zużycie gazu ziemnego w Rosji w latach 1996–2008**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie *BP Statistical Review of World Energy* (2007), British Petrol, Londyn, s. 24, 27 oraz *Statistical Review of World Energy* (2009), British Petrol, Londyn, s. 24, 27.

**Wykres 2. Produkcja i eksport gazu ziemnego w Rosji w latach 1996–2008**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Rosstat.

Tabela 4. Główne kierunki rosyjskiego handlu gazem ziemnym rurociągami w latach 2006-2008 [mld m<sup>3</sup>]

Kraj	Lata					
	2006		2007		2008	
	Wielkość eksportu wg krajów	% całkowitego eksportu	Wielkość eksportu wg krajów	% całkowitego eksportu	Wielkość eksportu wg krajów	% całkowitego eksportu
Niemcy	36,54	24,13	35,55	24,10	36,20	23,49
Włochy	22,92	14,56	23,80	16,13	24,50	15,89
Turcja	19,65	12,48	23,15	15,69	23,55	15,28
Węgry	8,32	5,28	7,85	5,32	8,90	5,77
Francja	9,50	6,27	7,63	5,17	8,80	5,71
Polska	7,00	4,45	6,20	4,20	7,20	4,67
Czechy	7,13	4,71	6,43	4,36	6,60	4,28
Austria	6,85	4,52	5,60	3,80	5,80	3,76
Słowacja	6,30	4,00	5,80	3,93	5,60	3,63
Finlandia	4,52	2,98	4,30	2,91	4,50	2,92
<b>Całkowity eksport Rosji</b>	<b>151,46</b>	-	<b>147,53</b>	-	<b>154,41</b>	-

Źródło: Opracowanie własne, na podstawie *BP Statistical Review of World Energy Full Report*, British Petrol, Londyn, 2007, s. 30, *BP Statistical Review of World Energy Full Report*, British Petrol, Londyn, 2008, s.30, *BP, Statistical Review of World Energy Full Report*, British Petrol, Londyn, 2009, s. 30.

Rosja eksportowała prawie sześć razy więcej gazu niż USA (26,18 mld m<sup>3</sup>) (BP Statistical of World Energy Full Report, 2007, s. 30; 2008, s. 30; 2009, s. 30). Rosja kupuje gaz po niskich głównie od Kazachstanu, Turkmenistanu, Uzbekistanu (P.K., 2008), a także Azerbejdżanu<sup>1</sup>, i sprzedaje go do Europy po znacznie wyższych cenach. W latach 2006-2007 wartość eksportowanego przez Rosję gazu wynosiła odpowiednio: 2006 rok – 43 806 mln USD, 2007 rok – 44 837 mld USD, 2008 rok – 69 107 mln USD (Rosstat, 2009, s. 710). Gaz ma dla kraju znaczenie ekonomiczne i polityczne (Stulberg, 2007). Płatności podatkowe Gazpromu stanowią 25% wpływów z podatków federalnych<sup>2</sup>.

Rosja w eksporcie gazu stosuje inne ceny dla krajów Wspólnoty Niepodległych Państw i tzw. „dalekiej zagranicy”. W 2008 roku średnia cena za 1000 m<sup>3</sup> surowca wynosiła 354 USD (Rosstat, 2009, s. 725), dla Litwy, Łotwy i Esto-

<sup>1</sup> <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/tydzien-na-wschodzie/2010-01-06/azerbejdzan-kolejny-krok-w-kierunku-dywersyfikacji-ekspor>

<sup>2</sup> <http://www.eia.doe.gov/cabs/Russia/pdf.pdf>

nii – 280 USD, dla Gruzji – 230 USD, dla Mołdawii – 191,25 USD, dla Ukrainy 179,5 USD, dla Białorusi 119 USD, dla Armenii – 110 USD, a dla innych krajów Rosja stosowała ceny europejskie – około 370 USD<sup>3</sup>. Na rynku wewnętrznym ustalona przez państwo cena to 28 USD/1000 m<sup>34</sup>. Niskie ceny krajowe subwencjonowane są przez państwo (Müller-Kraenner, 2009, s. 56). Ustalanie cen eksportowych często ma na względzie korzyści polityczne Rosji, np. Ukraina kupi taniej gaz za zgodę na stacjonowanie w krymskim Sewastopolu Rosyjskiej Floty Czarnomorskiej do 2047 roku (M.J., 2010).

Międzynarodowy handel gazem przebiega przy użyciu rurociągów. Transport gazu w jego ciekłej postaci (LNG - Liquid Natural Gas) odbywa się gazowcami (Szurlej, 2005, s. 166). Pierwszą skraplarnię gazu Rosja uruchomiła 18 lutego 2009 roku na Sachalinie. Odbiorcy LNG to Japonia (60%), Korea Płd. i USA. Planuje się budowę fabryki LNG po uruchomieniu złoża Sztokman - około 2017 roku (Paszyc, 2009).

Rosyjska infrastruktura przesyłowa gazu ziemnego to przede wszystkim rozbudowana sieć rurociągów. Sieć ta prowadzi głównie w kierunku Europy Zachodniej. Gaz ziemny Rosja transportuje do Europy głównie przez Ukrainę. Po uruchomieniu gazociągu Jamał–Europa, państwem tranzytowym stała się Białoruś. Następną drogą przesyłu gazu to gazociąg Błękitny Potok przez Morze Czarne do Turcji (Wyciszkiwicz, 2008, s. 35). Południowy Strumień ma być konkurencją dla rurociągu Nabucco. W dniu 9.04.2010 roku Rosja rozpoczęła budowę Gazociągu Północnego (Nord Stream). Dwie nitki rurociągu przebiegać będą po dnie Bałtyku łącząc Rosję i Niemcy. Planowana wielkość przesyłu każdej z nitek to 27,5 mld m<sup>3</sup> na rok. Gaz popłynie od września 2011 roku. (Górski, 2010). Rosji i Niemcom zależało na budowie Nord Stream. Strony chciały mieć pewność, że przesyłanie surowca będzie płynne dzięki ominięciu tranzytu. Polska nie przyłączyła się do realizacji projektu Nord Stream. Władze uznały, że inwestycja zagraża bezpieczeństwu państwa<sup>5</sup>. Niedawno Rosja rozpoczęła budowę rurociągów w kierunku państw daleko-wschodnich. Wschodni kierunek handlu surowcami energetycznymi jest dla Rosji sprawą priorytetową (Popov, Saneev, Sokolov, 2003, s. 393–406). W 2009 roku Rosja i Chiny zawarły porozumienie w sprawie rozpoczęcia w 2014 roku dostaw gazu do Chin. Budowane będą dwa gazociągi równocze-

---

<sup>3</sup> <http://www.eia.doe.gov/cabs/Russia/pdf.pdf>, s. 12.

<sup>4</sup> <http://www.eia.doe.gov/cabs/Russia/pdf.pdf>, s.10.

<sup>5</sup> <http://www.mg.gov.pl/Gospodarka/Ropa+i+gaz/Projekty+infrastrukturalne/gazociag+pln.htm>.

śnie (przesył: ok. 70 mld m<sup>3</sup> rocznie). Dla Rosji porozumienie oznacza dywersyfikację kierunków eksportu<sup>6</sup>.

Poza nowobudowanymi gazociągami, 58% już istniejących ma ponad 20 lat i utrzymanie ich sprawności wymaga znacznych nakładów inwestycyjnych (Stern, 2005, s. 36).

## Zakończenie

Przedstawiona analiza wykazała, że Rosja jest znaczącym graczem na rynku surowców energetycznych. Zajmuje czołową pozycję w międzynarodowym handlu gazem ziemnym. Jest największym na świecie eksporterem tego surowca. Jej kontakty handlowe związane z gazem koncentrują się przede wszystkim na krajach Europy, WNP i Chinach. Ogromne terytorium Rosji powoduje problemy z infrastrukturą przesyłową gazu. W handlu gazem ziemnym Rosja stosuje różne ceny dla odbiorców paliwa, które bywają bronią przetargową. Wysoki wskaźnik zużycia gazu *per capita* wiąże się z niskimi cenami krajowymi paliwa. Surowce energetyczne mają dla kraju ogromne znaczenie ekonomiczne i polityczne. Płatności podatkowe spółki Gazprom są ważnym źródłem dochodów państwa. W rosyjskim sektorze gazowym dominuje własność państwowa.

## Literatura

*Azerbejdżan – kolejny krok w kierunku dywersyfikacji eksportu gazu* (2010), <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/tydzien-na-wschodzie/2010-01-06/azerbejdżan-kolejny-krok-w-kierunku-dywersyfikacji-ekspor> (stan na 14.04.2010).

*BP Statistical Review of World Energy* (2007), British Petrol, Londyn.

*BP Statistical Review of World Energy* (2008), British Petrol, Londyn.

*BP Statistical Review of World Energy* (2009), British Petrol, Londyn.

*Central Questions* (2010),

[http://www.economist.com/research/articlesbysubject/displaystory.cfm?subjectid=1065809&story\\_id=15622359](http://www.economist.com/research/articlesbysubject/displaystory.cfm?subjectid=1065809&story_id=15622359) (stan na 24.04.2010).

*Chiny podpisały ramowe porozumienie w sprawie dostaw rosyjskiego gazu* (2009), <http://www.wnp.pl/wiadomosci/91327.html> (stan na 20.04.2010).

---

<sup>6</sup> <http://www.wnp.pl/wiadomosci/91327.html>

- Coenenberg N. (2007), *Vektor und Wissenschaft*, ncoenenberg.de, <http://www.ncoenenberg.de/Vektorschafft.pdf> (stan na 14.04.2010).
- Country Analysis Briefs (2008), <http://www.eia.doe.gov/cabs/Russia/pdf.pdf> (stan na 08.04.2010).
- <http://www.eia.doe.gov/emeu/cabs/Russia/Maps.html>.
- <http://www.gazprom.ru/production> (stan na 06.04.2010).
- Górski B. (2010), *Rura, która podzieliła Europę*, <http://www.tvn24.pl/12692,1651337,0,1,rura--ktora-podzielila-europe,wiadomosc.html> (stan na 12.04.2010).
- M. J. (2010), *Flota Czarnomorska zostanie na Krymie na dłużej*, <http://www.newsweek.pl/artykuly/sekcje/swiat/flota-czarnomorska-zostanie-na-krymie-na-dluzej,57101,1> (stan na 22.04.2010).
- P.K. (2008), *Gazprom: Cena gazu z Azji Środkowej wzrośnie dwukrotnie*, <http://gospodarka.gazeta.pl/gospodarka/1,33207,5435726.html> (stan na 10.04.2010).
- Laestadius L. (2002), *Atlas of Russia's intact forest landscapes*, [http://pdf.wri.org/gfw\\_atlas\\_full.pdf](http://pdf.wri.org/gfw_atlas_full.pdf) (stan na 14.04.2010).
- Malczyk J. (2010), *Rosjanie przesunęli wydobywanie gazu ze złoża Sztokman*, <http://www.nbi.com.pl/rosjanie-przesuneli-wydobywanie-gazu-ze-zloza-sztokman/> (stan na 01.04.2010).
- Meadows D.H., Meadows D.L., Randers J., Behrens III W.W. (1972), *The limits to Growth*, Universe Books, Nowy Jork.
- Müller-Kraenner S. (2009), *Bezpieczeństwo energetyczne. Nowy podział świata*, Z naszej strony, Szczecin.
- Paszyc E (2009), *Debiut Gazpromu na rynku LNG*, <http://www.osw.waw.pl/pl/publikacje/tydzien-na-wschodzie/2009-02-25/debiut-gazpromu-na-ryнку-Ing> (stan na 25.04.2010).
- Popov S.P., Saneev B.G., Sokolov A.D. (2003), *Natural gas markets and the creation of an export gas pipeline system in Eastern Russia*, "International Journal of Global Energy Issues", 4/2003.
- Potocki W., *Mechanizmy kształtujące cenę ropy naftowej w teorii i rzeczywistości*, „Gospodarka narodowa”, nr 10/2009.
- Rosijskij statističeskij jeżegodnik 2001*, [http://www.gks.ru/doc\\_2001/RUSFIG/rus01.zip](http://www.gks.ru/doc_2001/RUSFIG/rus01.zip) (stan na 09.04.2010).
- Rosijskij statističeskij jeżegodnik 2002*, [http://www.gks.ru/doc\\_2002/RUSFUG/RUS\\_FIG.ARJ](http://www.gks.ru/doc_2002/RUSFUG/RUS_FIG.ARJ) (stan na 09.04.2010).
- Rosijskij statističeskij jeżegodnik 2003*, [http://www.gks.ru/doc\\_2003/RUSFIG/RUS03.ZIP](http://www.gks.ru/doc_2003/RUSFIG/RUS03.ZIP) (stan na 09.04.2010).

- Rosjskij statističeskij jeżegodnik 2004*,  
[http://www.gks.ru/doc\\_2004/RUSFIG/RUS04.ZIP](http://www.gks.ru/doc_2004/RUSFIG/RUS04.ZIP) (stan na 09.04.2010).
- Rosjskij statističeskij jeżegodnik 2007*,  
[http://www.gks.ru/doc\\_2007/rusfig/rus07.zip](http://www.gks.ru/doc_2007/rusfig/rus07.zip) (stan na 09.04.2010).
- Rosjskij statističeskij jeżegodnik 2009*,  
[http://www.gks.ru/doc\\_2009/year09.zip](http://www.gks.ru/doc_2009/year09.zip) (stan na 09.04.2010).
- Stanowisko Polski wobec budowy gazociągu Nord Stream (Gazociągu Północnego)*,  
<http://www.mg.gov.pl/Gospodarka/Ropa+i+gaz/Projekty+infrastrukturalne/gazociag+pln.htm> (stan na 18.04.2010).
- Staniłko J.F. (2007), *Czym jest Rosja?*,  
[http://www.omp.org.pl/index.php?module=subjects&func=viewpage&pageid=612#\\_ftn42](http://www.omp.org.pl/index.php?module=subjects&func=viewpage&pageid=612#_ftn42) (stan na 26.04.2010).
- Stern J.P. (2005), *The future of Russian Gas and Gazprom*, Oxford University Press.
- Stulberg A.N. (2007), *Well-Oiled Diplomacy. Strategic Manipulation and Russia's Energy Statecraft in Eurasia*, State University of New York Press, Nowy Jork.
- Szubrycht T. (2006), *Współczesne aspekty bezpieczeństwa państwa*, „Zeszyty naukowe Akademii Marynarki Wojennej”, nr 4/2006.
- Szurlej A. (2005), *Gaz ziemny*, [w:] Mokrzycki E., *Podstawy gospodarki surowcami energetycznymi*, Wydawnictwa AGH, Kraków.
- Trzcińska B. (2006), *Surowce energetyczne*, [w:] Kuciński K. (red.), *Energia w czasach kryzysu*, Difin, Poznań.
- Wiśniewska I. (2008), *Kontrolowane otwarcie Rosji na zagranicznych inwestorów: Nowa strategia Kremla wobec obcego kapitału*,  
[http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/komentarze\\_04.pdf](http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/komentarze_04.pdf) (stan na 09.04.2010).
- Wyciszkievicz E. (2008), *Geopolityka rurociągów*, Polski Instytut Spraw Międzynarodowych, Warszawa.



## **Russia's Position in The Global Energy Materials' Market**

**Keywords:** energy materials, natural gas, Russia, production, consumption

### **Summary**

The aim of this paper is the analysis of Russia's position in the global energy materials' market, with particular emphasis on natural gas. It will show the relationship between rising global demand for primary energy sources and their availability on the international market, identifying various problems arising from the scarcity of fossil fuels (oil, gas and coal). Specific volume of consumption of individual energy materials in the world will be show. Presentation of the global fossil fuels market will include international trade, with particular emphasis on the position of the Russian Federation on natural gas trade. The scope of analysis covers the period from 1996 to 2008. During this time, post-socialist Russia had to adapt to the requirements of market economy. Statistical analysis of data on the structure and dynamics will prove dominant position of the Russian Federation in international trade in natural gas. Russian investments designed to strengthen this position will be stressed. The paper will also provide information on the development prospects of international key energy resources trade.



**Marta Stachowiak**

## **Uchodźstwo w Polsce – problem adaptacji i co dalej?**

**Słowa kluczowe:** uchodźca, ochrona, adaptacja, integracja, cudzoziemiec

**Abstrakt:** Celem artykułu jest identyfikacja sytuacji uchodźców w Polsce, skali napływu imigrantów oraz ich problemów w procesie adaptacyjnym. Zaprezentowane zostaną zatem problemy współczesnej kwestii uchodźczej, w tym sytuacja panująca w ośrodkach dla cudzoziemców oraz możliwości zmian w tym zakresie. W czasie postępowania o nadanie statusu uchodźcy, osoby, które złożyły wniosek przebywają w otwartych ośrodkach dla cudzoziemców, gdzie otrzymują wyżywienie, zakwaterowanie oraz opiekę medyczną. Długi pobyt w ośrodku sprawia, że osoby w nim przebywające czują się ograniczone pod każdym względem. Głównym problemem jest niemożność podejmowania przez nich pracy. Integracja dla cudzoziemców to trudny okres. Mając ograniczony kontakt do kultury polskiej w ośrodku, nie są w stanie poznać kraju, w którym obecnie się znajdują. Istotną sprawę stanowi też fakt, iż cudzoziemcy w większości traktują Polskę jako kraj tranzytowy. Są jednak i tacy, którzy wybrali Polskę, bo słyszeli, że łatwo tu uzyskać status. Autorka uważa, że istnieje konieczność zmian, m.in. w kierunku możliwości podjęcia pracy przez cudzoziemców. Mając jakiegokolwiek zajęcie imigranci czuliby się dowartościowani, że robią coś pożytecznego. Wszelkie działania zmierzające do lepszej aklimatyzacji w nowym kraju, byłyby bardzo pomocne dla uchodźców.

### **Wprowadzenie**

Uchodźcy czy nielegalni imigranci są to osoby, które uciekły ze swojej ojczyzny w obawie o swoje życie, czy też z powodu prześladowań. Są jednak wśród nich i tacy, którzy mają nadzieję, że w innym państwie znajdą możliwość na poprawę swoich warunków mieszkaniowych i finansowych. Wszyscy jednak przyjeżdżając do innego kraju oczekują pomocy. Czy ją dostają?

Często państwa, które mimo, że podpisały Konwencję Genewską i zobowiązały się do udzielenia schronienia uchodźcom, udzielają tej pomocy w sposób niewystarczający. Nie kładzie się bowiem dużego nacisku na proces

adaptacji i integracji. Nie ma dobrej komunikacji pomiędzy imigrantami a państwem przyjmującym.

Celem artykułu jest przedstawienie sytuacji uchodźców w Polsce oraz ich problemów w procesie adaptacyjnym. Zaaklimatyzowanie się w nowym kraju przez cudzoziemca, nadal stanowi istotny problem. W związku z tym w opracowaniu zasygnalizowane zostaną również najważniejsze obszary wymagające zmian w tym zakresie.

### **Kim jest uchodźca?**

Konwencja Genewska szczegółowo określa znaczenie terminu uchodźca. Zgodnie z art. 1A ust. 2 Konwencji Genewskiej z dnia 28 lipca 1951 r., uchodźcą jest osoba, która „na skutek uzasadnionej obawy przed prześladowaniem z powodu rasy, religii, narodowości, przynależności do określonej grupy społecznej lub z powodu przekonań politycznych przebywa poza granicami państwa, którego jest obywatelem, i nie może lub nie chce z powodu tych obaw korzystać z ochrony tego państwa, albo która nie ma żadnego obywatelstwa i znajdując się na skutek podobnych zdarzeń, poza granicami swojego dawnego stałego zamieszkania nie może lub nie chce z powodu tych obaw powrócić do tego państwa (Konwencja Genewska z dnia 28 lipca 1951 r.).

Uchodźcami są zazwyczaj osoby młode, bardziej przedsiębiorcze, zaradne i wykształcone. Pochodzą zwykle z zamożniejszych rodzin, gdyż stać ich na ucieczkę z kraju. Choć zdarza się też, że cała miejscowość składa się na bilet dla jednej osoby. Ludzie mało wykształceni rzadko podejmują się ucieczki z kraju z tego względu, iż są mniej obcy w świecie i mniej zaradni (Hryniowicz, 2005, s. 67).

### **Ochrona cudzoziemców – uchodźców w Polsce – procedury**

Polska stosuje jednolitą procedurę azylową – tzn., że w toku postępowania o nadaniu statusu uchodźcy bada wszelkie okoliczności skutkujące ochroną przed wydaleniem z kraju (broszura Urzędu do Spraw Cudzoziemców UDSC). Możemy wyróżnić pięć form ochrony cudzoziemców. Są to:

- status uchodźcy,
- ochrona uzupełniająca,
- zgoda na pobyt tolerowany,
- azyl,
- ochrona tymczasowa.

Zgodnie z art. 13 ust. 1 ustawy z dnia 13 czerwca 2003 r. cudzoziemcowi nadaje się status uchodźcy, jeżeli na skutek uzasadnionej obawy przed prześladowaniem w kraju swego pochodzenia, nie chce lub nie może skorzystać z jego pomocy. Status uchodźcy przysługuje również małoletniemu dziecku (urodzonemu na terytorium Polski), którego rodzic uzyskał status (Dz. U. 2003, Nr 128, poz. 1176). Natomiast ochrona uzupełniająca jest udzielana osobom, którym odmówiono przyznania statusu uchodźcy, którzy w przypadku powrotu do kraju pochodzenia mogą być narażeni na ryzyko doznania poważnej krzywdy (<http://www.udsc.gov.pl/Slownik,869.html>). Z kolei zgodę na pobyt tolerowany udziela się cudzoziemcowi, którego wydalenie mogłoby nastąpić jedynie do kraju, w którym zagrożone byłoby jego prawo do życia, wolności i bezpieczeństwa osobistego (Dz. U. 2003, Nr 128, poz. 1176). Kolejna forma ochrony - instytucja azylu oznacza, iż osobom prześladowanym przysługuje schronienie w kraju goszczącym. Przeważnie ta forma ochrony jest udzielana wtedy, gdy przemawia za tym ważny interes Polski (Hryniewicz, 2005, s. 23). „Ochrona tymczasowa obejmuje cudzoziemców, którzy masowo opuszczają swój kraj na skutek przykrych okoliczności. Jest ona udzielana do chwili, gdy możliwy staje się powrót do kraju pochodzenia” (Hryniewicz, 2005, s. 26-27).

Procedura postępowania o nadaniu statusu uchodźcy trwa w Polsce około roku. Każdy wniosek jest rozpatrywany indywidualnie. Trzeba zweryfikować subiektywne odczucia osoby oraz przenieść je na obiektywną ocenę sytuacji pochodzenia.

Osoby oczekujące na decyzję w sprawie statusu uchodźcy przebywają w czasie postępowania procedury w otwartych ośrodkach dla cudzoziemców, gdzie mają zapewnione wyżywienie, zakwaterowanie oraz opiekę medyczną. „Zazwyczaj ich pierwsze wrażenie na temat tzw. Obozów jest stosunkowo pozytywne. Po raz pierwszy od dłuższego czasu mają bowiem możliwość odpocząć po trudach podróży, odetchnąć od tego wszystkiego, przed czym musieli uciekać” (Gracz, 2007, s. 95). Ośrodek jest dla nich miejscem spokoju i bezpieczeństwa. Z czasem może to jednak przeszkadzać w codziennym egzystowaniu. Najgorsze dla cudzoziemców jest ciągłe czekanie oraz niepewność jutra. Okres oczekiwania na decyzję w sprawie przyznania (bądź nie) statusu uchodźcy jest dla nich zbyt długi. Mimo, iż mają zapewnione w ośrodku przeróżne zajęcia, to rzadko z nich korzystają. Głównie z tego powodu, iż nie widzą w tym żadnego sensu – bo, po co mają coś robić, jak i tak nie wiedzą, czy zostaną tutaj czy nie będą musieli wrócić do kraju.

Państwo udziela imigrantom pomocy przez mniej więcej 2 lata, czyli w okresie oczekiwania na przyznanie statusu oraz po jego otrzymaniu. „Po

uzyskaniu statusu uchodźcy cudzoziemca jeszcze przez rok obejmuje tzw. indywidualny program integracyjny. Musi się uczyć języka polskiego, na co otrzymuje 100 zł miesięcznie. Na utrzymanie dostaje od 500 do 900 zł w zależności od liczby osób w rodzinie. Rodzinie wielodzietnej wpada po kilka tysięcy. Jeśli w ciągu tego roku uchodźca nie znajdzie pracy, co jest regułą, trafia na garnuszek samorządu. Tu może liczyć, podobnie jak Polak, na zasiłek okresowy i celowy. Razem 400-600 zł”<sup>1</sup>.

### **Uchodźcy w Polsce – diagnoza sytuacji**

Większość cudzoziemców traktuje Polskę jako kraj tranzytowy. Dopiero przyłapani na granicy polskiej składają wniosek o przyznanie statusu uchodźcy, tylko z tego powodu, iż nie chcą być wysłani tam skąd uciekli. Głównym ich celem jest przedostanie się dalej na zachód. Są jednak i tacy, którzy wybrali Polskę, bo słyszeli, że łatwo tu uzyskać status. Z kolei inni wybrali nasz kraj, bo nie stać ich było na dalsze podróżowanie.

Jednak jak wynika z danych zaprezentowanych w tabeli 1, w Polsce nie jest łatwo uzyskać status uchodźcy. Każdy wniosek jest rozpatrywany indywidualnie i wszelkie informacje ze strony cudzoziemca są korygowane oraz sprawdzane przez pracowników Urzędu Do Spraw Cudzoziemców. Za przykład można podać następującą historię: „Był Pan z Pakistanu, który przyjechał do Polski z książką i twierdził, że za poglądy które w niej przedstawił będzie prześladowany w kraju. (...) Mamy dowód – książkę. (...) Okazało się jednak, że takiej książki nie wydano. Nie było takiego wydawnictwa” (Rachwał-Kamińska, 2010).

Gwałtowny spadek w przyznawaniu statusu uchodźcy widoczny jest głównie na podstawie danych migrantów obywatelstwa rosyjskiego. W roku 2006 na 6 405 złożonych wniosków, status uchodźcy nadano 384 cudzoziemcom tej narodowości. Oznacza to, że pozytywnej odpowiedzi udzielono ok. 6% migrantom rosyjskim. Natomiast w latach 2007 oraz 2008 można zauważyć diametralny spadek liczby pozytywnie – dla uchodźców – rozpatrzonych wniosków. W 2007 roku status nadano tylko 1,12% osób, które wniosek złożyły, zaś w 2008 roku było to 1,7%.

---

<sup>1</sup> <http://www.polityka.pl/kraj/288243,1,czeczen-za-plotem.read>.

**Tabela 1. Liczba złożonych wniosków i nadanych statusów uchodźców w latach 2006-2008**

Lata	2006		2007		2008	
	wnioski	przyznano	wnioski	przyznano	wnioski	przyznano
Rosja	6 405	384	9 239	104	7 760	129
Białoruś	70	18	83	3	58	14
Ukraina	60	1	55	5	40	28
Pakistan	66	2	61	1	21	6
Armenia	48	7	43	-	50	-

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych z Urzędu Do Spraw Cudzoziemców.

Podobnie jest w przypadku innych narodowości. Wyjątek stanowią tylko migranci z Ukrainy, gdzie w roku 2008 na 40 wniosków 28 osób uzyskało pozytywną odpowiedź, co stanowi 70% wniosków złożonych przez wszystkich uchodźców tego pochodzenia.

### **Problem adaptacji i integracji**

Długi pobyt w ośrodku dla uchodźców sprawia, że jak wspomniano wcześniej, osoby w nim przebywające czują się ograniczone pod każdym względem. Za przykład można wziąć sytuację w Centralnym Ośrodku Receptyjnym dla Uchodźców w Dębaku. „Mieszkańcy” tej placówki teoretycznie mogą ją opuszczać kiedy chcą. Jednak w praktyce istnieje dość istotne ograniczenie, jakim jest powrót do godziny 23.00. Przy wyjściu z budynku każdy uchodźca musi zostawić w portierni swój numer identyfikacyjny.

Dużą przeszkodą w integracji z otoczeniem jest niemożność wprowadzania na teren ośrodka osób z zewnątrz (Hryniewicz, 2005, s. 73). Całe życie przymusowych imigrantów koncentruje się bowiem w ośrodku. Często przyjaźnie z Polakami ograniczają się do pobieżnych kontaktów z ludźmi pracującymi w instytucjach zajmujących się uchodźcami (Gracz, 2007, s. 106). Warto w tym miejscu zauważyć, że „jednym z czynników warunkujących pomyślny proces integracji uchodźców w państwie przyjmującym jest pozytywne nastawienie społeczności lokalnych do tej kategorii cudzoziemców” (Florczak, 2003, s. 260). Społeczność lokalna nie jest przychylna dla cudzoziemców, co nie sprzyja integracji z otoczeniem. Nie mając możliwości poznania kultury polskiej uchodźcy zamykają się w swoich kręgach. Często zdarza się, że gdy w ośrodku jest duża przewaga jednej narodowości, to pozostali jego „mieszkańcy” poznają i uczą się jej tradycji, zwyczajów oraz języka.

Istotnym problemem w adaptacji są różnice kulturowe. Przykładowo, pewna Czechenka mimo zapewnienia, iż w Polsce kobiety mogą palić papierosy, że jest to normalne zjawisko – nadal czuła się nieswojo i bała się, że jej rozmówczyni przestanie ją szanować oraz uzna za gorszą, ponieważ pali. Jest to dowodem na to, że często pokonanie barier kulturowych nie wynika z posiadanej wiedzy na temat kraju, lecz z przyswojenia sobie pewnych zwyczajów i elementów obyczajowości społeczeństwa polskiego. Wymaga to jednak „stałego przebywania z jej reprezentantami i to nie tylko w roli obserwatora, ale uczestnika kontaktów międzyludzkich” (Gracz, 2007, s. 106). Migranci przebywający w ośrodkach dla uchodźców mają małe, a wręcz nikłe szanse na takie aktywne uczestnictwo w życiu polskiego społeczeństwa.

Monotonia życia codziennego sprawia, iż większość cudzoziemców popada w bezradność, która jest związana z beczynnością. Mimo, iż niektórzy z nich są świetnymi specjalistami i mogliby pracować, nie mają na to pozwolenia. Autorka uważa ten zakaz za duży błąd. Takie osoby, mając jakiegokolwiek zajęcie, czułyby się dowartościowane, że robią coś pożytecznego. Tym bardziej, że zdarzają się i tacy, którzy chętnie podjęliby się pracy bez żadnego wynagrodzenia. Ponieważ najbardziej liczyliby się fakt, że nie muszą siedzieć w swoich pokojach, że mogą działać i być aktywnymi. Nie można też oczekiwać, że po tzw. „bezczynnym” pobycie w ośrodku, uchodźca znajdzie szybko zatrudnienie na rynku pracy oraz zintegruje się ze społeczeństwem. Praca byłaby istotną pomocą w integracji. W końcu dzięki niej, taki cudzoziemiec mógłby poznać innych ludzi, niż tych, których widzi na co dzień w ośrodku.

Brak zajęć oraz nuda sprawiają, że między lokatorami ośrodka rodzą się często waśnie. Uchodźcy nie potrafią lub też nie chcą zadbać o pomieszczenia, w których przebywają. „W ośrodkach są przeprowadzane kontrole.(...)Mimo remontów cudzoziemcy nie dbają o ośrodki. Panuje zasada – co nie moje, to nie muszę o to dbać (...) np. w jednym ośrodku trzy miesiące po remoncie 60% umywalk było oberwanych” (Piechota, 2010). Uchodźcom nie zależy na utrzymaniu porządku wokół siebie, ponieważ traktują pobyt w ośrodku jako tymczasowy. „Większość z nich (...) marzy o możliwości jak najszybszego powrotu do ojczyzny. Niemożliwy zatem staje się w ich przypadku wariant asymilacyjny” (Chrzanowska, 2007, s. 236).

## Zakończenie

Przez cały czas napływają do Polski kolejni uchodźcy. Mają oni nadzieję na otrzymanie wsparcia od kraju, do którego przybywają. Często jednak muszą zmierzyć się z kolejnymi problemami. Zmieniły się czasy, kiedy można było



łatwo uzyskać w Polsce status uchodźcy. Każdy cudzoziemiec ubiegający o tę formę ochrony musi przedstawić dowody na to, że był lub może być prześladowany, bądź jego życie jest zagrożone w kraju pochodzenia.

Nadal dla większości migrantów nie jesteśmy interesującym państwem. Polska jest traktowana jako kraj tranzytowy, służący do przedostania się dalej na Zachód. Można stwierdzić, iż spora część osób decyduje się składać wnioski o przyznanie statusu uchodźcy z prostej przyczyny – lepiej jest osiedlić się na „gorszym” terenie, niż wrócić na swoje ziemie.

Zdaniem autorki, jedną z najważniejszych rzeczy jaką trzeba zmienić w omawianej kwestii, jest radykalne skrócenie procedury postępowania o nadaniu statusu uchodźcy. Jeżeli nie jest to możliwe, z uwagi na indywidualność rozpatrywanych wniosków, należy pozwolić cudzoziemcom na możliwość podjęcia pracy w tym czasie. Głównym problemem w adaptacji jest bariera kulturowa oraz zbyt małe kontakty ze społecznością lokalną. Jeżeli w tym zakresie nie nastąpią żadne poprawy, to nie powinniśmy się dziwić, że pozyskania statusu, uchodźca będzie się starał przedostać do innego, lepszego jego zdaniem kraju.

## Literatura

- Bernatowicz A. (2002), *Pięćdziesięciolecie Konwencji Genewskiej o uchodźcach – dziesięć lat ochrony uchodźców w Polsce*, [w:] Wizimirska B. (red), *Rocznik Polskiej Polityki Zagranicznej*, Ministerstwo Spraw Zagranicznych, Warszawa.
- Broszura UDSC.
- Chrzanowska A. (2007), *Od ojczyzny do obczyzny*, [w:] Gutkowska A. (red), *Uchodźcy w Polsce. Kulturowo-prawne bariery w procesie adaptacji*, Stowarzyszenie Interwencji Prawnej, Warszawa.
- Danilewicz J. (2009), *Czeczen za płotem*, <http://www.polityka.pl/kraj/288243,1,czeczen-za-plotem.read> (stan na 28.04.2010).
- Dz. U. 2003 Nr 128 poz. 1176, *O udzieleniu cudzoziemcom ochrony na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej*.
- Florczak A. (2003), *Uchodźcy w Polsce. Między humanitaryzmem a pragmatyzmem*, wyd. Adam Marszałek, Toruń.
- Gracz K. (2007), *Uchodźcy o sobie. Indywidualne doświadczenia cudzoziemców ubiegających się o ochronę w Polsce*, [w:] Gutkowska A. (red), *Uchodźcy w Polsce. Kulturowo-prawne bariery w procesie adaptacji*, Stowarzyszenie Interwencji Prawnej, Warszawa.

Hryniewicz J. (2005), *Uchodźcy w Polsce – teoria a rzeczywistość*, wyd. Adam Marszałek, Toruń.

Konwencja Genewska z dnia 28 lipca 1951r., art.1.

Piechota E., Wykład otwarty nt. uchodźstwa, UE Poznań, 02.03.2010.

Rachwał-Kamińska M., wykład otwarty nt. uchodźstwa, UE Poznań, 02.03.2010.

Urząd do Spraw Cudzoziemców, *Słownik*, <http://www.udsc.gov.pl/Slownik,869.html> (stan na dzień 20.04.2010).

## **Exile in Poland - The Problem of Adaptation and What Next?**

**Key words:** refugee, protection, adaptation, integration, foreigner

### **Summary**

The article aims to identify the situation of refugees in Poland, the scale of immigrants inflow and their problems in the process of adaptation. Thus, the contemporary refugee issues, including current conditions in the centers for foreigners, and possibilities of changes in this respect will be presented. In the course of applying for refugee status, the applicants stay in the open centers for foreigners, where they receive food, accommodation and medical care. A longer stay at the centre might make them feel limited in all respects. The main problem is their inability to start work. The integration of foreigners is a difficult period. With limited knowledge of Polish culture, they are hardly able to get to know their new country, especially when most of them treat Poland as a transit country. However some have chosen Poland because they had heard that it was easy here to obtain the status. The author believes that there is a need for changes, among others in the direction of job opportunities for foreigners. Having obtained a job, immigrants could feel more confident and appreciated for doing something useful. Any action aiming at better acclimatization of refugees to the new country would be most helpful.

**Zuzanna Rataj**

## **Migracje w krajach byłego Związku Radzieckiego**

**Słowa kluczowe:** przyczyny, specyfika, kierunki i konsekwencje migracji

**Abstrakt:** Artykuł przedstawia przyczyny, specyfikę, kierunki i konsekwencje migracji w byłych republikach Związku Radzieckiego. Teren ten jest bardzo interesujący, gdyż zachodzące na nim procesy społeczno-gospodarcze wpływają na sytuację globalną. Wynika to między innymi z roli tego obszaru jako zaplecza energetycznego i surowcowego dla krajów europejskich i azjatyckich. Upadek Związku Radzieckiego w 1991 roku spowodował uniezależnienie się państw wcześniej mu podległych i restrukturyzację ich gospodarek, co wywołało różnorakie skutki. Obok pozytywnych zmian można wskazać liczne negatywne, takie jak wzrost bezrobocia, ubożenie mieszkańców krajów postradzieckich oraz rozwój szarej strefy na ich obszarze. Niekorzystny wpływ na rozwój gospodarczy mają także trudne warunki naturalne wielu z tych państw, dążenia narodowowyzwoleńcze, konflikty etniczne i wojny domowe. Problemy gospodarcze, z jakimi borykają się państwa byłego Związku Radzieckiego wpływają na podejmowanie przez ich mieszkańców decyzji o migracji. Migracje te mają bardzo często charakter zarobkowy. Główne ich kierunki prowadzą do Rosji oraz Stanów Zjednoczonych. Ponadto migracje z Mołdawii i Ukrainy w dużej mierze skierowane są do Włoch, Hiszpanii, Portugalii oraz Francji. Ludność Azerbejdżanu emigruje do Turcji, natomiast ludność Tadżykistanu, prócz Rosji, udaje się w kierunku Kazachstanu, Kirgistanu i Białorusi. Analizując proces migracji dostrzec można liczne konsekwencje dla krajów dotkniętych tym zjawiskiem. Skutki te mają wymiar ekonomiczny, społeczny, polityczny i demograficzny. Migracje zarobkowe wpływają nie tylko na poprawę sytuacji gospodarstw domowych w poszczególnych państwach, ale także ogólnej sytuacji gospodarczej samych krajów pochodzenia emigrantów. Dzieje się tak w wyniku transferu kapitału i wzrostu popytu na dobra konsumpcyjne. Ponadto dzięki migracjom dochodzi do zmniejszenia pauperyzacji społeczeństw poszczególnych państw, ograniczenia bezrobocia i szarej strefy. Zauważyć można jednak także konsekwencje negatywne. Związane są one z wyjazdami wysoko wykwalifikowanych pracowników, pojawianiem się konfliktów na tle etnicznym, a także czynnikami hamującymi procesy przeprowadzenia reform i tworzenia nowych miejsc pracy.

## **Wprowadzenie**

Problem przemieszczania się ludności jest bardzo istotny we współczesnej ekonomii międzynarodowej, gdyż niesie ze sobą zarówno koszty jak i zyski dla krajów wysyłających i przyjmujących migrantów. Otwarcie granic i rynków pracy przez niektóre kraje Unii Europejskiej spowodowało wzrost migracji w skali międzynarodowej związanej z poszukiwaniem zatrudnienia. Obok tego pojawił się problem nielegalnej imigracji i pracy „na czarno”.

Procesy migracyjne ludności zauważalne są nie tylko wśród krajów półkuli zachodniej. Istotnym odsetkiem globalnej liczby emigrantów i imigrantów jest liczba osób migrujących na obszarze terenów postradzieckich. Wielkość tego terytorium, znajdujące się na nim zasoby surowców, siły roboczej i kapitału sprawiają, iż zainteresowanie nim podczas rozważania problemów migracji międzynarodowych wydaje się być istotne. Jest to znaczny pod względem geograficznym obszar – Związek Radziecki zajmował w momencie rozpadu w 1991 roku około 22 milionów km<sup>2</sup>, co stanowiło 15% powierzchni całego świata, a liczba ludności wynosiła około 293 milionów osób, czyli niecałe 6% ludności globu. Ponadto region ten posiada znaczne zasoby gazu ziemnego, ropy naftowej, rud żelaza i innych surowców naturalnych. Powoduje to, że stanowi on zaplecze surowcowe dla wielu krajów świata. W związku z tym, że ranga tego obszaru w analizie problemów globalnych znacznie wzrasta, niniejszy artykuł dotyczy migracji w państwach byłego Związku Radzieckiego.

Głównym celem artykułu jest analiza przyczyn, specyfiki i konsekwencji migracji zewnętrznych na wybranym obszarze. W celu zrealizowania postawionego zadania analizowana będzie dostępna literatura przedmiotu oraz dane statystyczne.

## **Migracje – istota, rodzaje**

Literatura przedmiotu dotycząca problematyki migracji wyróżnia ich dwa rodzaje: wewnętrzne i zewnętrzne. Migracje wewnętrzne dotyczą przemieszczania się ludności w obrębie jednego kraju, najczęściej ze wsi do miasta, z miasta do miasta, ze wsi do wsi i z miasta do wsi. Terminem migracji wewnętrznych określa się natomiast ruchy ludności między różnymi państwami i kontynentami. Związane są one z przekroczeniem granicy państwowej (Kawczyńska-Butrym, 2009, s. 15). Należą do nich emigracja, czyli wyjazd z kraju ojczystego do innego – nazywanego przyjmującym oraz imigracja,

czyli przyjazd z innego kraju i pozostawanie w kraju przyjmującym przez pewien okres.

Podstawowym kryterium klasyfikacji migracji zewnętrznych wyróżnianych w literaturze, które stanowią przedmiot zainteresowania artykułu, są ich przyczyny. I tak, uwzględniając kryterium dobrowolności, migracje zewnętrzne można podzielić na przymusowe oraz dobrowolne. Do migracji przymusowych badacze zjawiska zaliczają między innymi zesłania czy przesiedlenia, natomiast migracje dobrowolne jednostki podejmują osobiście, bez przymusu ze strony władz. W artykule zainteresowanie skierowane będzie w stronę migracji dobrowolnych, gdyż współcześnie przymusowe nie mają miejsca lub występują w niewielkim zakresie.

Kolejnym kryterium, na podstawie którego wyodrębnia się rodzaje migracji, są cele, dla których są one podejmowane. Migracje mają zazwyczaj charakter ekonomiczny i mają cel typowo zarobkowy – osoba emigrująca pragnie podwyższyć swój status materialny poprzez zgromadzenie funduszy czy zakup dóbr. Natomiast drugą grupę stanowią migracje pozaekonomiczne. W tym przypadku wyróżnia się migracje: edukacyjne, polityczne, ekologiczne czy też patriotyczne. I tak, celem migracji edukacyjnych jest poszerzenie wiedzy i kapitału ludzkiego. Migracje polityczne związane są z konfliktami wewnątrz państw, w tym etnicznymi. Natomiast migracje ekologiczne wynikają między innymi z klęsk żywiołowych – doskonałym przykładem są emigracje z Czarnobyla po eksplozji w elektrowni jądrowej. Z kolei migracje patriotyczne dotyczą powrotu przesiedlonych ludzi do kraju ojczystego. Spośród migracji pozaekonomicznych w artykule zainteresowanie zostało skierowane na migracje polityczne i edukacyjne, gdyż wśród tej kategorii występują one najczęściej.

### **Państwa wchodzące w skład regionu**

Związek Socjalistycznych Republik Radzieckich powstał w roku 1922 w wyniku zespolenia republik socjalistycznych, Rosji i innych państw powstałych na obrzeżach dawnego imperium rosyjskiego (Zieliński, 2005, s. 5). W skład ZSRR weszły państwa założycielskie: Rosyjska Federacyjna Socjalistyczna Republika Radziecka, Ukraińska Socjalistyczna Republika Radziecka, Białoruska Socjalistyczna Republika Radziecka i Zakaukaska Federacyjna Socjalistyczna Republika Radziecka, w której skład weszły republiki Azerbejdżanu, Armenii i Gruzji. W kolejnych latach status republik związkowych uzyskały Uzbeka i Turkmeńska Socjalistyczna Republika Radziecka, Tadzycza Socjalistyczna Republika Radziecka, Kazachska, Kirgiska Socjalistyczna Republika

Radziecka oraz w związku z rozwiązaniem Zakaukaskiej FSRR Azerbejdżańska, Armeńska i Gruzińska Socjalistyczna Republika Radziecka (Bazyłow, Wieczorkiewicz, 2005, s. 411). W 1940 roku proklamowano republiki radzieckie na Litwie, Łotwie i w Estonii, na terytorium Besarabii powstała Mołdawska Socjalistyczna Republika Radziecka, a Karelską Autonomiczną Socjalistyczną Republikę Radziecką przekształcono w Karelo-Fińską Socjalistyczną Republikę Radziecką.

ZSRR istniał do roku 1991. Jako pierwsze niepodległość uzyskały państwa bałtyckie – Litwa, Łotwa i Estonia (listopad 1991), natomiast w grudniu 1991 roku Rosja, Ukraina i Białoruś zawarły porozumienie białowieskie o utworzeniu Wspólnoty Niepodległych Państw (WNP). W kolejnych dniach do WNP przyłączają się Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenistan, Uzbekistan, Azerbejdżan, Armenia i Mołdawia. W grudniu 1993 roku do WNP dołącza Gruzja.

### **Przyczyny, specyfika i kierunki migracji**

Emigracja i imigracja w regionie republik postradzieckich związane są przede wszystkim z kwestiami ekonomicznymi. Rozpad Związku Radzieckiego spowodował na jego byłych obszarach znaczny wzrost bezrobocia, ubożenie społeczeństwa, a także pracę za niskie wynagrodzenie. W konsekwencji tych zmian migracje podejmowane są najczęściej z chęci znalezienia pracy w innym kraju, na którą w ojczystym nie ma możliwości. Związane jest to z pragnieniem zapewnienia lepszych warunków bytowych rodzinie, zakupu mieszkania, czy samochodu.

Motywacjami do przemieszczania się ludności są również:

- problemy etniczne i polityczne – zaobserwować je można głównie w krajach kaukaskich, najbardziej dotkniętych konfliktami na tym tle;
- chęć podjęcia edukacji w innym kraju lub zdobycie funduszy na jej rozpoczęcie w kraju macierzystym.

Kierunki migracji można podzielić na dwa główne – do Rosji oraz Europy Zachodniej. Wśród państw Europy Zachodniej wybierane są między innymi Hiszpania, Portugalia, Irlandia, Wielka Brytania i Włochy. Znacznie mniejszy odsetek stanowi emigracja do krajów Azji Środkowej. By móc lepiej zobrazować przyczyny i kierunki migracji w poszczególnych państwach postradzieckich przedstawione zostaną kraje, dla których migracje stanowią znaczny problem.

Spośród republik południowych, do których zalicza się Kazachstan, Kirgistan, Tadżykistan, Turkmenistan i Uzbekistan najważniejszy jest problem

migracji w Tadżykistanie. Jest to państwo, w którym na pierwszy plan problemu migracji wysuwa się emigracja zarobkowa. Wynika to z faktu, iż jest on najbiedniejszym krajem południowego regionu. Poziom ubóstwa w Tadżykistanie porównywany jest z poziomem ubóstwa w krajach Czarnej Afryki (Żakowska, 2009, s. 3) Spowodowane to jest między innymi niekorzystnymi warunkami geograficznymi, a także zamieszkiwaniem obywateli głównie na terenach wiejskich.

Emigracje podejmowane przez obywateli w republikach południowych motywowane są chęcią zapewnienia swoim rodzinom środków do życia, zebrania funduszy na zakup mieszkania, a także na cele dalszego kształcenia. Współcześnie emigrują ludzie do 30 roku życia, nie posiadający konkretnych umiejętności. Kierują się przede wszystkim do Rosji, Kazachstanu, Kirgistanu oraz na Białoruś. W krajach tych podejmują się prac w przemyśle, budownictwie, transporcie i handlu.

Inną specyfikę migracyjną mają państwa bałtyckie – Litwa, Łotwa i Estonia. Emigracja oczywiście jest związana ze względami ekonomicznymi, jednak nie wydaje się być ona tak konieczna, jak w przypadku pozostałych państw z obszaru postradzieckiego. Kraje te przed kryzysem nie były dotknięte bezrobociem na tak dużą skalę jak państwa WNP. Emigracja jest podyktowana raczej chęcią życia na wyższym poziomie niż brakiem perspektyw we własnym kraju. Przyczyną może być także chęć zarobienia „większych” pieniędzy w krótszym czasie.

Z kolei obszar Kaukazu prócz migracji zarobkowych dotyka problem migracji politycznych i etnicznych. W podobnej sytuacji znajdują się Armenia, Gruzja i Azerbejdżan. Migracje w tych krajach związane są z wybuchami konfliktów w Abchazji i w Górnym Karabachu. Po tych sporach nastąpiła masowa emigracja ludności. Migracje zarobkowe obywateli Armenii skierowane są w 90% do Rosji (Jaroszewicz, Szerepka, 2007 s. 154). Innymi krajami docelowymi są państwa Europy Zachodniej, w tym Polska oraz Stany Zjednoczone.

Jeśli chodzi o emigrację ekonomiczną Azerbejdżan, jako największe państwo Kaukazu Południowego, ma w porównaniu z innymi państwami tego obszaru nieco lepszą sytuację. Wynika to z faktu, iż procesy demograficzne zachodzące na tym obszarze nie są tak negatywne jak w Armenii czy Gruzji. Mimo przewagi ruchów emigracyjnych skierowanych w głównej mierze do Rosji, w mniejszym na Ukrainę i Białoruś oraz do Turcji, Izraela, USA i Europy Zachodniej, zauważa się także ruchy imigracyjne. Związane są one z zatrudnieniem w sektorze naftowym. Do Azerbejdżanu przyjeżdżają obywatele Rosji, Gruzji i Ukrainy (Jaroszewicz, Szerepka, 2007 s. 131).

Zachodnia część obszaru krajów postradzieckich obejmuje Białoruś, Mołdawię i Ukrainę. Emigranci z Mołdawii i Ukrainy udają się do Czech, Rosji, Włoch, Hiszpanii, Wielkiej Brytanii, Irlandii, Portugalii oraz Polski (Yeleyko, 2005, s. 7). Emigracja z Ukrainy ma charakter długotrwały, przy czym przykładowo do Rosji udają się robotnicy budowlani, pracownicy nisko wykwalifikowani, zaś do Włoch kobiety w starszym wieku, które podejmują się pracy jako opiekunki. Wyjazdy te motywowane są faktem, że na Ukrainie, podobnie jak w pozostałych państwach zachodnich, występuje duży problem bezrobocia. Ponadto charakterystycznym dla Ukrainy problemem jest obniżenie poziomu płac, niski poziom emerytur oraz niewielkie zasiłki socjalne (*ibidem*, s. 4). Z kolei emigranci mołdawscy udający się na zachód posiadają częściej wyższe wykształcenie niż ci, którzy przemieszczają się w obrębie WNP.

Białoruś, w odróżnieniu od Ukrainy i Mołdawii jest nie tylko państwem wysyłającym emigrantów, ale także przyjmującym imigrantów. Wśród nich wyróżnia się imigrantów etnicznych, którzy odczuwali związki językowe i narodowe, ale także ekonomicznych pochodzących z obszarów Wspólnoty Niepodległych Państw. Emigranci białoruscy, w odróżnieniu od dwóch pozostałych państw wschodniej części obszaru postradzieckiego, wyjeżdżają okresowo. Udają się zazwyczaj do Rosji, co wynika z jej dostępności, gdyż ludność między tymi dwoma krajami może przemieszczać się bez ograniczeń i jakichkolwiek barier.

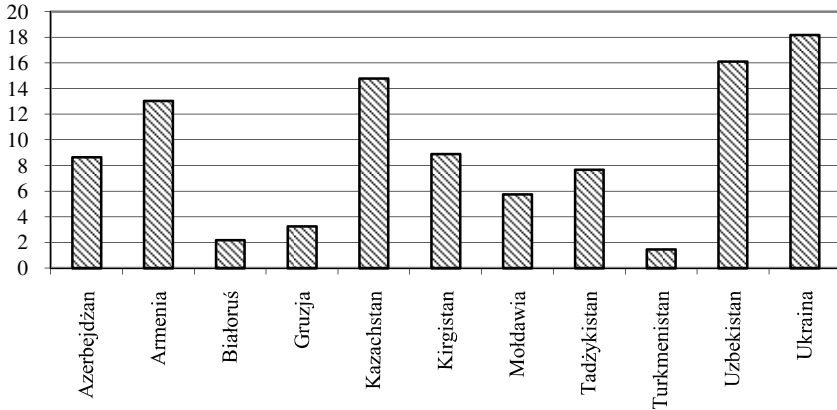
Największe państwo obszaru i zarazem kontynuator ZSRR – Rosja jest krajem, który został bardzo mocno dotknięty problemem imigracji. Do Rosji napływają imigranci legalni i nielegalni z całego obszaru WNP. Emigracja z kraju stanowi znacznie mniejszy problem. W celu zobrazowania tych procesów posłużono się danymi pochodzącymi z Federalnej Służby Statystyki Państwowej Rosji.

Jak wynika z wykresu 1. najwięcej osób spośród krajów WNP w ostatnich latach imigruje do Rosji z Ukrainy, Uzbekistanu i Kazachstanu. Najmniejszy odsetek imigrantów stanowią natomiast przybysze z Turkmenistanu, Białorusi i Gruzji. Taki rozkład migracji może wynikać z faktu, iż dla Ukraińców imigracja do Rosji nie stanowi zbyt dużego problemu adaptacyjnego. Większość obywateli Ukrainy włada językiem rosyjskim. Z kolei Uzbeki i Kazachowie mogą kierować się do Rosji, jako państwa stosunkowo bliskiego. Ponadto, w północnej części Kazachstanu żyje duży odsetek Rosjan. Imigranci przybywający do Rosji wykonują najczęściej zajęcia mało atrakcyjne dla rdzennych obywateli. Zazwyczaj pracują na bazarach, przy budowach i w rolnictwie (Jaroszewicz, Szerepka, 2007 s. 69). Wiele krajów regionu uznaje Rosję za kraj



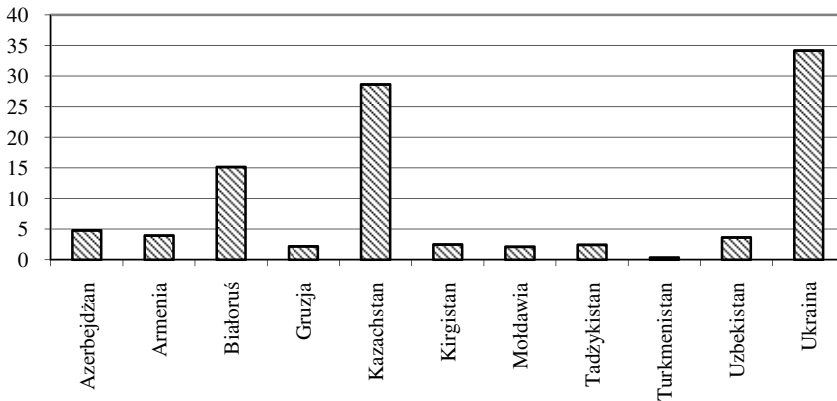
atrakcyjny pod względem ekonomicznym, dlatego też emigranci kierują się do tego państwa.

**Wykres 1. Imigranci przybyli do Federacji Rosyjskiej w 2008 roku (w %)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych Federalnej Służby Statystyki Państwowej Rosji.

**Wykres 2. Emigranci z Federacji Rosyjskiej w 2008 roku (w %)**



Źródło: Jak w wykresie 1.

Z kolei wykres 2. pokazuje, że największą liczbę emigrantów w ostatnich latach stanowią Ukraińcy i Kazachowie. Może być to związane z faktem, iż obywatele tych narodowości najczęściej imigrują do Rosji. Natomiast najmniejszy odsetek emigrantów stanowią osoby pochodzące z Turkmenistanu. Wynikać to może z faktu, iż w tym kraju odnotowuje się najniższy odsetek

migracji zarobkowych. Liczba emigrantów w porównaniu z liczbą imigrantów jest znacznie mniejsza. Daje to Rosji pozytywne saldo migracji.

Przedstawione kierunki migracji z terytoriów byłych republik Radzieckich ukazują skalę problemu migracji na tym obszarze. Może on stanowić zagrożenie nie tylko dla krajów wysyłających siłę roboczą, ale także dla krajów przyjmujących. Skutki tych migracji przybliżone zostaną w następnej części.

### Skutki migracji

W ekonomii międzynarodowej zwraca się uwagę na pozytywne i negatywne skutki migracji. Ponadto dzieli się je także ze względu na czas – na długi i krótkookresowe. Skutki te zaprezentowano w tabeli 1.

**Tabela 1. Skutki migracji w perspektywie czasowej**

Kraj przyjmujący	
Skutki krótkookresowe	Skutki długookresowe
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ podwyższenie poziomu konsumpcji</li> <li>+ zwiększenie popytu na rynku nieruchomości – wynajem mieszkań podczas migracji krótkookresowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>+ wzrost konkurencyjności</li> <li>+ wypełnienie luki w zawodach deficytowych</li> <li>+ napływ ludzi przedsiębiorczych, wykształconych, kraj nie ponosi kosztów za ich edukację</li> <li>- konieczność stworzenia infrastruktury</li> <li>- zapewnienie mieszkań, opieki zdrowotnej</li> <li>- koszty związane z przystosowaniem imigrantów do życia w nowych warunkach kulturowych</li> <li>- wzrost zagrożenia konfliktami etnicznymi</li> </ul>
Kraj wysyłający	
Skutki krótkookresowe	Skutki długookresowe
<ul style="list-style-type: none"> <li>+ zmniejszenie liczby osób żyjących poniżej poziomu ubóstwa (Np. w Tadżykistanie sytuacja na rynku pracy ma negatywne konsekwencje dla poziomu życia obywateli)</li> <li>+ transfer kapitału zza granicy – pieniądze te są źródłem dochodu dla pozostających w kraju członków rodziny</li> <li>+ zatrzymanie pauperyzacji społeczeństwa</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- problem dzieci – sierot, zostawianych pod opieką kogoś z rodziny</li> <li>- redukcja kapitału społecznego</li> <li>- drenaż mózgów – wyjazd najlepiej wykształconych osób</li> <li>- wyjazd najbardziej przedsiębiorczych osób</li> <li>- zmiana struktury demograficznej</li> </ul>

Źródło: Opracowanie własne.

Zaprezentowane skutki migracji powinny skłonić nie tylko samych migrantów, ale także rządy państw, z których oni pochodzą, do podjęcia odpowiednich kroków mających na celu ograniczenie wyjazdów z kraju ojczystego.

Władze powinny się zastanowić, czy rzeczywiście migracja młodych, zdolnych ludzi, którym nie jest w stanie się zapewnić pracy jest w dłuższej perspektywie czasu korzystna.

## Zakończenie

Migracje na terenach byłego Związku Radzieckiego stanowią istotny problem dla gospodarki światowej. Po pierwsze powodują one znaczny napływ taniej siły roboczej do krajów Europy Zachodniej, co może stać się zagrożeniem dla miejscowych pracowników. Po drugie niekontrolowany napływ osób z poszczególnych krajów może powodować niekorzystne skutki demograficzne nie tylko dla krajów wysyłających, ale także dla przyjmujących. Po trzecie, powodują one rozpad więzi społecznych, które są bardzo ważne w budowaniu relacji między ludźmi.

Każde z państw powinno uregulować system prawny związany z problemem migracji, starając się ograniczyć wady funkcjonowania systemu politycznego, w tym biurokrację i łapówkarstwo. Uregulowanie powyższego spowoduje ustabilizowanie sytuacji ekonomicznej krajów postradzieckich. Proponowane jest także prowadzenie regularnych badań na temat tego, jak państwa najbardziej zagrożone emigracją starają się im przeciwdziałać. Po może to zabezpieczyć je przed depopulacją i innymi negatywnymi skutkami emigracji. Państwa przyjmujące natomiast powinny prowadzić badania nad integracją imigrantów ze środowiskiem, by móc podjąć kroki w celu jej doskonalenia.

## Literatura

- Bazyłow L., Wieczorkiewicz P. (2006), *Historia Rosji*, Ossolineum, Wrocław.
- Cieślowska A. (2009), *Bezrobocie w Azji Centralnej po rozpadzie ZSRR i jego konsekwencje społeczne*, [http://iw.amu.edu.pl/\\_\\_data/assets/file/0018/32805/ACieslowska\\_ref.pdf](http://iw.amu.edu.pl/__data/assets/file/0018/32805/ACieslowska_ref.pdf) (stan na 28.03.2010).
- Danilewicz W. (2007), *Společne konsekwencje migracji zagranicznych*, [w:] Lalak D. (red.), *Migracja, uchodźstwo, wielokulturowość. Zderzenie kultur we współczesnym świecie*, Żak, Warszawa.
- Haavio-Mannila E., Steniu K. (1996), *Imigracja a zdrowie psychiczne*, [w:] Sokołowska M. (red.), *Socjologia a zdrowie*, PWN, Warszawa.

- Jaroszewicz M., Szerepka L. (2007), *Wyzwania migracyjne w państwach wschodniego sąsiedztwa Unii Europejskiej*, [http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/raport\\_migracje.pdf](http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/raport_migracje.pdf) (stan na 28.03.2010).
- Kawczyńska – Butrym Z. (2009), *Migracje. Wybrane zagadnienia*, UMCS, Lublin.
- Konieczna J. (2004), *Unia i Rosja. O planach migracyjnych Ukraińców*, [http://www.batory.org.pl/doc/Unia\\_Rosja.pdf](http://www.batory.org.pl/doc/Unia_Rosja.pdf) (stan na 28.03.2010).
- Konończuk W. (2005), *Pomiędzy Unią Europejską a Rosją. Problematyka migracji z Białorusi, Ukrainy i Mołdawii*, <http://www.batory.org.pl/doc/migracje.pdf> (stan na 28.03.2010).
- Maryański A. (1984), *Migracje w świecie*, PWN, Warszawa.
- Skriabina O. W. (2007), *Integracja migrantów ze środowiskiem regionu kołostromskiego (Federacja Rosyjska)*, [w:] Lalak D. (red.), *Migracja, uchodźstwo, wielokulturowość. Zderzenie kultur we współczesnym świecie*, Żak, Warszawa.
- Yeleyko I. (2007), *Specyfika migracji zarobkowej na Ukrainie*, <http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/Zeszyt11/30.pdf> (stan na 28.03.2010).
- Żakowska M. (2009), *Charakter i skutki emigracji zarobkowej dla krajów Azji Centralnej na przykładzie Tadżykistanu*, [http://iw.amu.edu.pl/\\_\\_data/assets/file/0016/32803/mgrZakowska\\_ref.pdf](http://iw.amu.edu.pl/__data/assets/file/0016/32803/mgrZakowska_ref.pdf) (stan na 28.03.2010).

## Migrations in Former Soviet Republics

**Key words:** reasons, specific character, ways and consequences of migrations

### Summary

The article presents the reasons, specific character, ways and consequences of migrations in the former Soviet Republics. This region is a very interesting one, as socio-economic processes happening there have a large impact on the global situation. Inter alia, it is because of the region's role in being an energetic background and having natural resources infrastructure for European and Asian countries. The collapse of the Soviet Union in 1991 resulted in independence of countries that were previously subordinated to the USSR, and gave an opportunity for restructuring economies. And this caused various effects. Apart from positive changes, there can be pointed out many negative ones such as unemployment rise, poverty of former

Soviet republics and the development of the region's grey market. Also, factors like severe natural conditions of many countries, movements for national independence, ethnic conflicts and home wars have unfavourable effects on the economic development. Former Soviet republics' struggling with economic problems, influences on emigration of the citizens to other countries. These migrations are often because of earnings. Its main directions lead to Russia and The United States. Moreover, migrations from Moldova and Ukraine are mainly directed towards Italy, Spain, Portugal and France. Azerbaijan's population emigrate to Turkey, while Tadjikistan's population, with the exception of Russia, heads to Kazakhstan, Kirgistan and Belarus. Examining the migration's process we can see countless consequences for the countries affected by this situation. Effects are economic, social, political and demographical. Migrations for money result not only in improving the countries' household situation but also in improving the general economic situation of the emigrants' countries. It is because of the capital transfer and the supply rise for consumer goods. Furthermore, owing to migrations there is a decrease in pauperisation of particular communities, reduction in unemployment and the grey market. However, we can also notice some negative aspects of migrations. They are boned with departures of highly qualified employees and the appearance of ethnic conflicts, and also with factors that slow down processes of changes and making new work places. The author's main source of information for the article are: the literature on the subject and statistic data concerning migrations in the region of former Soviet Union.



**CZEŚĆ III**  
**MIĘDZYNARODOWE PRZEPŁYWY KAPITAŁU,**  
**TECHNOLOGII I WIEDZY**  
**NAUKOWO-TECHNICZNEJ**





**Marta Mączyńska**

## **Zagraniczne inwestycje bezpośrednie na świecie w czasach globalnego kryzysu finansowego**

**Słowa kluczowe:** zagraniczne inwestycje bezpośrednie (ZIB), korporacje transnarodowe, kryzys finansowy

**Abstrakt:** Od końca 2007 roku można zaobserwować znaczące zmiany w gospodarce światowej będące efektem trwającego kryzysu gospodarczego i finansowego. Referat dotyczy zagranicznych inwestycji bezpośrednich w dobie globalnego kryzysu finansowego. Prezentuje on wielkość przepływu światowych strumieni kapitału zagranicznego, zarówno odpływ jak i napływ, w podziale na kraje pochodzenia kapitału i regiony. Przedstawione zostały w nim wartości inwestycji zagranicznych w latach 2003-2008 ze szczególnym uwzględnieniem zmian jakie przyniósł globalny kryzys finansowy, na podstawie danych UNCTAD. Celem pracy było przedstawienie stanu zagranicznych inwestycji bezpośrednich na świecie oraz próba określenia wpływu sytuacji gospodarczej z lat 2007-2009 na zmiany wielkości zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W pracy postawiono następującą tezę badawczą: w czasach globalnego kryzysu finansowego nastąpiły zmiany w wielkości i rozmieszczeniu zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Dla zaprezentowania zachodzących zjawisk w pracy zastosowano głównie dwie metody badawcze: studia literatury przedmiotu i analizę danych statystycznych. W wyniku przeprowadzonej analizy stwierdzono, iż globalny kryzys finansowy wpłynął na spadek wielkości zagranicznych inwestycji bezpośrednich i zmienił strukturę rozmieszczenia. Wpływ kryzysu na ZIB różni się w zależności od kraju i regionu. W skali globalnej zaobserwowano spadek przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich. W roku 2008 największy spadek zanotowano w krajach rozwiniętych. Natomiast kraje rozwijające się zanotowały dalszy rozwój gospodarki. W 2009 roku wielkość inwestycji zmniejszyła się we wszystkich rodzajach gospodarek.

### **Wprowadzenie**

W latach 2003-2007 przepływ światowych strumieni zagranicznych inwestycji bezpośrednich (ZIB) dynamicznie wzrastał. W 2007 roku ZIB osiągnęły rekordową wartość 1,9 bln USD. Globalny kryzys finansowy, zapoczątkowany

latem 2007 roku w Stanach Zjednoczonych, doprowadził do stopniowego pogarszania się klimatu inwestycyjnego. Począwszy od usług finansowych, które zostały bezpośrednio dotknięte kryzysem, zmiany rozprzestrzeniły się na inne sektory gospodarki. Nastąpiło spowolnienie aktywności gospodarczej na świecie, zwłaszcza w najbardziej rozwiniętych gospodarkach. W obliczu światowego spowolnienia gospodarczego wiele przedsiębiorstw ogłosiło plany ograniczenia produkcji, zwolnienia pracowników i cięcia wydatków. Powyższe czynniki miały wpływ na ZIB. Pierwsze ślady kryzysu w zagranicznych inwestycjach bezpośrednich zanotowano w 2008 roku.

Mając to na uwadze, sformułowano cel niniejszej pracy, którym było przedstawienie stanu zagranicznych inwestycji bezpośrednich oraz próba określenia wpływu sytuacji gospodarczej z lat 2007-2009 na zmiany wielkości i rozmieszczenia zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

Dla realizacji powyższego celu pracy oraz weryfikacji postawionej tezy określono zadania badawcze, które były realizowane według następującej kolejności: przybliżenie istoty zagranicznych inwestycji bezpośrednich, przedstawienie wielkości światowych przepływów ZIB oraz określenie wpływu kryzysu na wielkość zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

### **Istota zagranicznych inwestycji bezpośrednich**

Współczesny świat charakteryzuje rozszerzający proces umiędzynarodowienia i globalizacji, obejmujący w coraz większym zakresie różnego rodzaju dziedziny ludzkiej aktywności. Proces umiędzynarodowienia w szczególnym zakresie objął światową gospodarkę. Każdego dnia wielkie strumienie środków finansowych przepływają pomiędzy granicami świata, zarówno w związku z prowadzoną w skali międzynarodowej wymianą handlową, jak i w poszukiwaniu możliwie najbardziej efektywnych lokat kapitału.

Przez przepływ kapitału w szerokim znaczeniu rozumie się wszelki odnotowywany w bilansie płatniczym ruch kapitału przez granicę (Budnikowski, 2006, s. 138).

Międzynarodowe ruchy kapitału są to wszelkie transakcje kapitałowe dokonywane między krajowymi i zagranicznymi podmiotami gospodarczymi, które powodują zmianę wysokości lub struktury salda należności i zobowiązań danej gospodarki narodowej wobec zagranicy, czyli jej pozycji zagranicznej netto (Bożyk, Misala, Puławski, 2002, s. 112).

Jedną z form wywozu kapitału są zagraniczne inwestycje bezpośrednie. Według OECD bezpośrednie inwestycje zagraniczne określa się jako przedsięwzięcie, w którym określony inwestor zagraniczny kontroluje, co najmniej

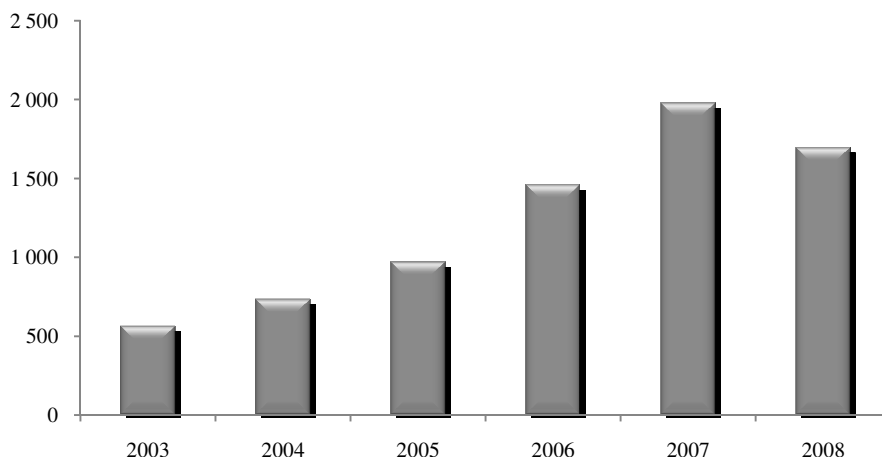
10% udziałów lub akcji przedsiębiorstwa i posiada wobec niego plany długofalowe. Określenie „bezpośredni” wskazuje, że inwestor jest aktywny, tj. ma wpływ na działanie swojej firmy za granicą.

Zagraniczne inwestycje bezpośrednie stanowią nie tylko formę przepływu kapitału, lecz są także elementem funkcjonowania przedsiębiorstw ponadnarodowych, które decydują się na podejmowanie działalności gospodarczej poza własnymi granicami. Działania te są coraz częściej częścią strategii globalnej firm, ukierunkowanej na prowadzenie zintegrowanej działalności gospodarczej na różnych rynkach (Rynarzewski, Zielińska-Głębocka, 2006, s. 209).

### Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Według danych UNCTAD w 2008 roku nastąpił spadek światowych przepływów zagranicznych inwestycji bezpośrednich o ponad 14% (do 1,7 bln USD). Spadek kontynuowany był w 2009 roku, w którym wartość zagranicznych inwestycji bezpośrednich osiągnęła 1,2 bln USD. Natomiast w latach 2010 i 2011 spodziewany jest wzrost przepływów kapitału zagranicznego.

**Wykres 1. Napływ ZIB na świecie w latach 2003-2008 (w mld USD)**

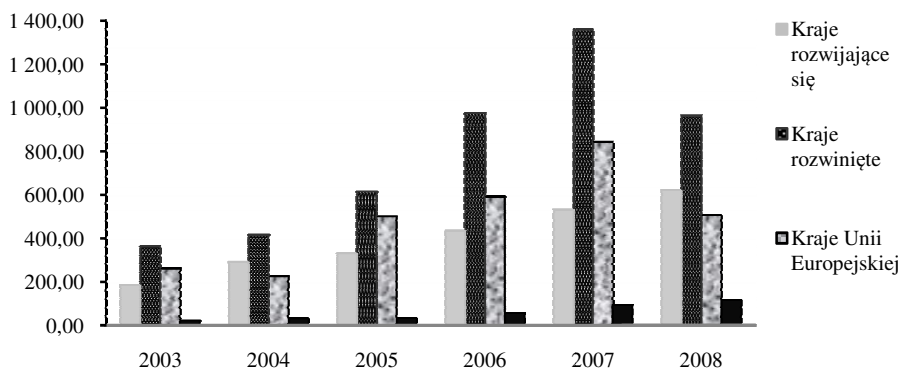


Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *World Investment Report 2009*.

Chociaż obecny kryzys rozpoczął się w krajach rozwiniętych to bardzo szybko rozprzestrzenił się na inne gospodarki. Skutki kryzysu są bardzo zróżnicowane w zależności od regionu i kraju. Zmiany w przepływach inwestycji zagranicznych były różne dla różnych gospodarek. Globalny kryzys zmienił

obraz ZIB. W krajach rozwiniętych napływ ZIB w 2008 roku spadł o ponad 29% (do 962 mld USD) w porównaniu z poprzednim rokiem. Wśród krajów rozwiniętych największym wyjątkiem są Stany Zjednoczone gdzie wartość inwestycji wzrosła w 2008 roku i osiągnęła 316 mld USD. Na kolejnych miejscach znalazły się: Francja, Chiny, Wielka Brytania oraz Rosja. Napływ inwestycji do Unii Europejskiej zmniejszył się o 40% w porównaniu z 2007 rokiem i wyniósł 503 mld USD. Bierze się to głównie ze spadku inwestycji zagranicznych w Wielkiej Brytanii, Niemczech, Włoszech i Francji. Szacuje się, że w pierwszej połowie 2009 roku napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich spadł o 30%-50% w porównaniu z ostatnią połową 2008 roku.

**Wykres 2. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do poszczególnych grup krajów w latach 2003-2008 ( w mld USD)**



Źródło: Jak na wykresie 1.

W krajach rozwijających się i krajach w okresie transformacji w 2008 roku zanotowano wzrost w napływie ZIB. W 2008 roku rekordowe poziomy napływu zagranicznych inwestycji bezpośrednich odnotowały niemal wszystkie regiony krajów mniej rozwiniętych: Azja Południowa i Południowo-Wschodnia, Europa Południowo-Wschodnia i Wspólnota Niepodległych Państw. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich znacznie wzrósł w Afryce (o 27%) do 88 mld USD oraz w Ameryce Łacińskiej i na Karaibach (o 13%) do ponad 144 mld USD. W Azji Południowej ZIB wzrosły o 49%. Kraje rozwijające się i przechodzące transformację stały się głównym gospodarzem inwestycji w czasach kryzysu. W pierwszej połowie 2008 roku kraje te lepiej przetrwały światowy kryzys finansowy. Ich systemy finansowe były mniej ze sobą powiązane niż w Stanach Zjednoczonych i Europie. A wzrost gospodarczy pozostał nadal na wysokim poziomie.

Pod koniec 2008 roku nastąpił spadek w napływie inwestycji. Kryzys przebiegał z krajów rozwiniętych do innych regionów świata, głównie do krajów rozwijających się i krajów transformacji. Spadek napływu bezpośrednich inwestycji w krajach rozwijających się i w krajach przechodzących transformację rozpoczął się rok później niż w krajach rozwiniętych. Było to spowodowane spowolnieniem popytu na rynkach krajów rozwiniętych, które są największym odbiorcą towarów produkowanych przez przedsiębiorstwa krajów rozwijających się i krajów w okresie transformacji.

**Tabela 1. Napływ ZIB w latach 2006-2008 (w mln USD)**

Region	2006	2007	2008
Europa	631 724	899 627	518 339
Unia Europejska	590 305	842 311	503 453
Europa Południowo-Wschodnia	9 891	12 792	10 880
Ameryka Północna	296 897	379 590	390 824
Azja	282 127	331 425	387 828
Ameryka Łacińska	93 303	127 497	144 377
Afryka	57 058	69 170	87 647

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych *World Investment Report 2009*.

Ze wstępnych danych za 2009 roku wynika, że wartość ZIB spadała we wszystkich trzech grupach gospodarek: rozwiniętych, rozwijających się i przejściowych. Napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich w pierwszym kwartale 2009 roku spadł o 44% w porównaniu do tego samego okresu 2008 roku.

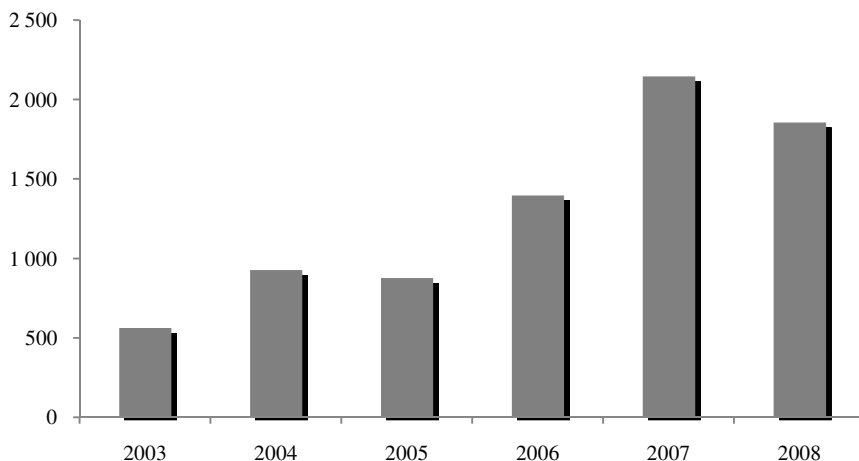
Udział krajów rozwijających się i przechodzących transformację w napływach globalnych ZIB wzrósł do 43%. W 2007 roku wśród 5 największych odbiorców ZIB były kraje rozwinięte, a w roku 2008 wśród tej piątki pojawiły się Chiny i Rosja, odpowiednio na 3 i 5 miejscu.

Analizy UNCTAD wskazują, że kraje rozwijające się i kraje w okresie transformacji będą prawdopodobnie siłą sprawczą przyszłego ożywienia ZIB. Plaśują one tzw. Kraje BRIC (Brazylia, Rosja, Indie i Chiny) wśród 5 czołowych lokalizacji inwestycji zagranicznych najbardziej preferowanych przez duże korporacje transnarodowe (KTN).

### Odptyw zagranicznych inwestycji bezpośrednich

Odptyw zagranicznych inwestycji bezpośrednich, po rekordowym roku 2007, zmniejszył się z ponad 2 bln USD do 1,8 bln USD w roku 2008, czyli o około 13%. Wielkość globalnych odptywów zagranicznych inwestycji bezpośrednich w pierwszym kwartale 2009 roku również spadła. Spadek ten wyniósł 46% w stosunku do roku poprzedniego.

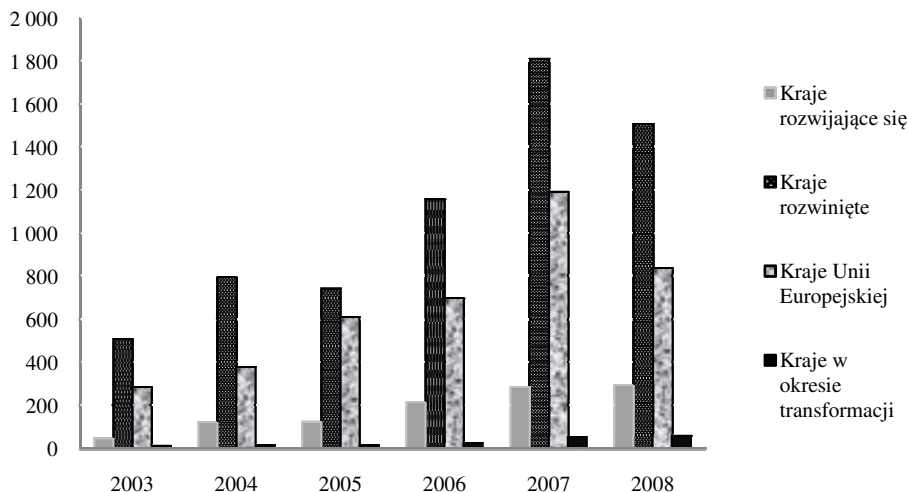
**Wykres 3. Odptyw ZIB na świecie w latach 2003-2008 (w mld USD)**



Źródło: Jak na wykresie 1.

W roku 2008 z krajów rozwiniętych odptynęło 1,5 bln USD zagranicznych inwestycji bezpośrednich, o 17% mniej niż w roku poprzednim. Pomimo to kraje te, tak samo jak w poprzednich latach, utrzymały swoją pozycję największych inwestorów. Japonia, Szwajcaria, Kanada oraz Holandia zanotowały w 2008 roku wzrost swoich inwestycji za granicą. Z Japonii w 2008 roku odptynęło ponad 128 mld USD i było to aż o 74% więcej niż w 2007 roku.

Odptywy ZIB z krajów Unii Europejskiej zmniejszyły się o 30% osiągając 837 mld USD, głównie na skutek spadku inwestycji z Wielkiej Brytanii. Korporacje transnarodowe z Wielkiej Brytanii zmniejszyły swoje inwestycje zagraniczne aż o 60%. Stany Zjednoczone nadal pozostały, mimo 18% spadku, największym źródłem inwestycji zagranicznych na świecie. Znaczącym inwestorem zagranicznym jest również Francja.

**Wykres 4. Odpływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich z poszczególnych grup krajów w latach 2003-2008 (w mld USD)**

Źródło: Jak na wykresie 1.

Nadal rosną inwestycje z krajów rozwijających się – w 2008 roku wzrosły o 3% i osiągnęły 293 mld USD. Natomiast inwestycje z krajów w okresie transformacji wzrosły o ok. 14% w stosunku do roku poprzedniego i wyniosły 58 mld USD. Wśród krajów rozwijających się oraz krajów w okresie transformacji gospodarczej największymi inwestorami są Hong Kong, Rosja i Chiny. Kraje te w czasach kryzysu stały się ważnym źródłem zagranicznych inwestycji bezpośrednich.

**Tabela 2. Odpływ ZIB w latach 2006-2008 (w mln USD)**

Region	2006	2007	2008
Europa	799 581	1 270 523	944 460
Unia Europejska	697 193	1 192 141	837 033
Europa Południowo-Wschodnia	396	1 380	634
Ameryka Północna	268 621	437 999	389 463
Azja	144 428	223 081	220 139
Ameryka Łacińska	63 619	51 741	63 207
Afryka	7 171	10 614	9 309

Źródło: Jak w tabeli 1.

Udział krajów rozwijających się w globalnych odptywach zagranicznych inwestycji bezpośrednich wzrósł do 16%. Natomiast odptyw ZIB z krajów w okresie transformacji osiągnął 3% światowych przepływów w 2008 roku i utrzymywał się również w roku 2009.

### **Wpływ kryzysu na wielkość ZIB**

Spadek ZIB spowodowany jest kilkoma czynnikami. Przepływy zagranicznych inwestycji bezpośrednich odbywają się głównie w ramach korporacji transnarodowych. Wzrost wielkości ZIB w latach 2003-2007 był między innymi związany z rozwojem korporacji transnarodowych. KTN bardzo mocno odczuły kryzys. Zarówno w 2008, jak i 2009 roku nastąpił drastyczny spadek reinwestowanych zysków z oddziałów zagranicznych. Dodatkowo pogarszająca się koniunktura gospodarcza zmniejszyła skłonność firm do inwestowania w dalszy rozwój, zarówno na rynku krajowym jak i międzynarodowym.

W wyniku dążenia do redukcji kosztów wiele korporacji transnarodowych wycofało się z inwestycji w ogóle, w tym i z zagranicznych inwestycji bezpośrednich. Niższe zyski i ograniczony dostęp do finansowania zewnętrznego ograniczyły zdolność korporacji do inwestowania.

Z badań UNCTAD wynika, że dla 85% korporacji transnarodowych, trwający kryzys gospodarczy miał negatywny wpływ na ich plany inwestycyjne.

### **Zakończenie**

Z przeprowadzonej powyżej analizy wpływu globalnego kryzysu finansowego i gospodarczego na zagraniczne inwestycje bezpośrednie wynika, że w 2008 roku:

- nastąpił spadek światowego napływu ZIB o ponad 14%,
- napływ do krajów rozwiniętych spadł o 29%,
- spadek napływu ZIB do krajów Unii Europejskiej wyniósł 40%,
- wzrósł napływ zagranicznych inwestycji bezpośrednich do krajów rozwijających się i w okresie transformacji o prawie 20% ,
- nastąpił spadek światowych odptywów inwestycji o 13% ,
- w krajach rozwiniętych odptyw ZIB wyniósł 17%,
- z krajów Unii Europejskiej odptynęło o 30% mniej inwestycji,
- wzrosły inwestycje z krajów rozwijających się (o 3%) i krajów w okresie transformacji (o 13%),

W 2009 roku nastąpił spadek w przepływach zagranicznych inwestycji bezpośrednich we wszystkich rodzajach gospodarek.



Nadal Stany Zjednoczone utrzymały się na pozycji największego światowego odbiorcy i dostawcy ZIB. W czasach globalnego kryzysu nastąpiło znaczne pogorszenie pozycji Wielkiej Brytanii. Pokażnie wzrosło znaczenie Japonii jako dostawcy ZIB oraz Chin w przepływach inwestycji zagranicznych.

Globalny kryzys finansowy i gospodarczy wpłynął negatywnie na korporacje transnarodowe. Przejawiało się to w spadkach zysków i inwestycji, przymusowej restrukturyzacji i zwolnieniach z pracy.

## Literatura

- Budnikowski A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Bożyk P., Misala J., Puławski M. (2002), *Międzynarodowe stosunki ekonomiczne*, PWE, Warszawa.
- Rynarzewski T., Zielińska-Głębocka A. (2006), *Międzynarodowe stosunki gospodarcze. Teoria wymiany i polityki handlu międzynarodowego*, PWN, Warszawa.
- Szablewski A. (red) (2009), *Migracja kapitału w globalnej gospodarce*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Zaorska A. (2007), *Korporacje Transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- World Investment Report 2009*

## Foreign Direct Investment in the World in Times of Global Financial Crisis

**Key words:** foreign direct investment (FDI), transnational corporations, the financial crisis

### Summary

Since the end of 2007, significant changes were in the global economy as a result of the ongoing economic and financial crisis. This paper applies to foreign direct investment. It presents the global flow of foreign capital inflows and outflows in terms of total capital and regions. It has been presented in the value of foreign investment in 2003-2008 with particular emphasis on the changes that brought the global financial crisis, based on UNCTAD data. The aim of this study was present the state of foreign direct investment in the world and attempt to determine the impact of the

economic situation in the years 2007-2009 to change the size of foreign direct investment. The paper posed the following thesis research: in times of global financial crisis, there have been changes in the size and location of foreign direct investment. For the presentation of developments in the work used mainly two methods: studying literature and analysis of statistical data. The analysis concluded that the global financial crisis has affected the decline of foreign direct investment and changed the structure of the location. The impact of the crisis on FDI varies by country and region. It has been observed the structure of the deployment. The observed decline in global FDI flows. In 2008, the largest reduction occurred in developed countries. By contrast, developing countries have seen the further development of the economy. In 2009, the volume of investments decreased in all types of economies.

**Magdalena Kuczmarska**

## **Korporacje transnarodowe świata – miejsce największych w gospodarce światowej**

**Słowa kluczowe:** korporacje transnarodowe, globalizacja

**Abstrakt:** Celem artykułu jest przedstawienie korporacji transnarodowych jako wiodącej grupy podmiotów we współczesnej gospodarce. Aby zilustrować to zjawisko w referacie zaprezentowano dane dotyczące wartości aktywów największych korporacji transnarodowych, liczby zatrudnionych w nich osób oraz poziomu wskaźnika ich transnacionalizacji. Metody wykorzystywane w pracy badawczej to przede wszystkim studia literaturowe oraz analiza danych statystycznych. Artykuł ukazuje, iż pozycja korporacji transnarodowych ciągle się umacnia, a posiadane przez nie ogromne zasoby umożliwiły im osiągnięcie zdolności wytwórczych na poziomie gospodarek krajowych.

### **Wprowadzenie**

Obecnie korporacje transnarodowe (KTN) uważane są powszechnie za najważniejszych aktorów na scenie gospodarki światowej. To właśnie one w istotny sposób oddziałują na przemiany zachodzące w świecie. Korporacje transnarodowe są nie tylko podmiotami współtworzącymi proces globalizacji, ale także stanowią jedną z głównych sił napędzających go (Zabielska, Fierek, 2004). Przypisuje się im niezwykle istotną rolę w kreowaniu i dyfuzji innowacji, integrowaniu gospodarki światowej, a także dynamizowaniu rozwoju gospodarki poszczególnych krajów. Poza tym podkreśla się również ich wkład w stymulowaniu rozwoju eksportu, transferze nowoczesnych technologii, szkoleniu kadr, ochronie środowiska czy demonopolizacji rynków krajowych (Pierścionek, 2003, s. 459).

Biorąc pod uwagę wciąż umacniającą się pozycję korporacji transnarodowych we współczesnym świecie, niniejszy artykuł poświęcono zagadnieniom związanym z tymi podmiotami gospodarczymi. Opracowanie zawiera podstawowe aspekty teoretyczne odnoszące się do przedsiębiorstw transnaro-

dowych, ranking największych korporacji sporządzony przez UNCTAD oraz zestawienie ich potencjałów z potencjałami gospodarek narodowych.

### Korporacje transnarodowe – aspekty teoretyczne

Za przedsiębiorstwo transnarodowe (ang. *transnational corporation* – TNC) uważa się taki podmiot gospodarczy, który angażuje swoje kapitały w inwestycje bezpośrednie w celu ekspansji terytorialnej. Kwestie własności oraz zarządzania podzielone są pomiędzy przedstawicieli różnych państw (Karaszewski, *Bezpośrednie...*, 2004, s. 28).

Zgodnie z definicją stosowaną przez ONZ przedsiębiorstwem (korporacją) transnarodowym można nazwać podmiot gospodarczy, który posiada osobowość prawną lub jej nie posiadający, składający się z przedsiębiorstwa matki oraz jej zagranicznych filii (*Ibidem*, s. 28). Za przedsiębiorstwo matkę uznaje się organizację gospodarczą, która kontroluje aktywa innych podmiotów w krajach poza krajem macierzystym i posiada zwykle pewien udział (akcje) w kapitale własnym tych podmiotów. Za dolną granicę kontroli aktywów uważa się minimum 10% udziałów zwykłych w kapitale przedsiębiorstwa bądź 10% w zarządzie przedsiębiorstwa. Natomiast mianem filii zagranicznej określa się spółkę kapitałową, w której inwestor – będący rezydentem innego kraju – posiada co najmniej 10% udziałów w kapitale przedsiębiorstwa, co umożliwia mu trwały wpływ na zarządzanie tym przedsiębiorstwem (Zorska, 2007, s. 122).

Ze względu na zakres działania filie (oddziały) można podzielić na przedsiębiorstwa podległe lub przedsiębiorstwa powiązane (Karaszewski, *Bezpośrednie...*, s. 29). Przedsiębiorstwo podległe jest krajowym podmiotem posiadającym osobowość prawną, w którym inwestor posiada bezpośrednio ponad 50% głosów w walnym zgromadzeniu akcjonariuszy (udziałowców), co daje mu prawo do powoływania lub odwoływania członków kierownictwa, zarządu czy nadzoru. Natomiast przedsiębiorstwo powiązane to krajowy podmiot mający osobowość prawną, w którym inwestor posiada nie mniej niż 10%, ale nie więcej niż 50% głosów w walnym zgromadzeniu akcjonariuszy (udziałowców).

Korporacje transnarodowe posiadają wiele cech, które czynią je szczególnie podmiotami funkcjonującymi w gospodarce światowej. Do najważniejszych zalicza się (Zorska, 2002, s. 50-57):

- suwerenność – dzięki ogromnemu potencjałowi ekonomicznemu KTN są w stanie podejmować strategiczne decyzje i działania w pewnym stopniu niezależnie od interesów państw będących terenem ich ekspansji;

- złożoność – działalność produkcyjno-handlowa jest prowadzona w filiach/oddziałach oraz w niezależnych przedsiębiorstwach na zasadzie zawartych z nimi porozumień. Ponadto wysokim stopniem złożoności charakteryzują się także struktury organizacyjne i przestrzenne;
- rozproszenie – po otwarciu gospodarek krajów rozwijających się i procesie transformacji ustrojowej można przyjąć, że KTN działają dzisiaj prawie we wszystkich krajach świata;
- specjalizacja – w związku z koncentrowaniem się KTN na kluczowej działalności i operacyjnej doskonałości powierzają one realizację działań najlepszym wykonawcom – własnym jednostkom bądź niezależnym dostawcom;
- zdolność do arbitrażu – polega na umiejętności wykorzystania istniejących na świecie różnic w warunkach ekonomicznych, geograficznych, administracyjnych i kulturowych;
- zdolność integrowania – z powodu pogłębiającego się podziału pracy wewnątrz KTN oraz specjalizacji poszczególnych jednostek organizacyjnych konieczna jest duża współzależność działania pomiędzy powiązаныmi podmiotami;
- elastyczność organizowania – opiera się na zdolności do szybkiej, sprawnej i skutecznej adaptacji do zmian oraz wprowadzenia niezbędnych dostosowań realizowanych na zewnątrz i wewnątrz organizacji;
- globalna efektywność – wyraża wiele aspektów działalności KTN, których rezultaty i synergie kształtują ogólne wyniki finansowe firm. Źródłami rosnącej efektywności podmiotów gospodarczych mogą być: obniżka kosztów, zwiększenie wartości dodanej, wykorzystanie elastyczności bądź innowacyjności. Korporacje transnarodowe są w stanie wykorzystać każdy z tych elementów szerzej i głębiej niż inne przedsiębiorstwa z uwagi na ich charakterystyczne cechy takie, jak: geograficzne rozproszenie działalności, specjalizacja czy arbitrażowanie (Zorska, 2007, s. 131).

Oprócz wyżej wymienionych cech korporacji transnarodowych w literaturze przedmiotu podkreśla się znaczenie jeszcze dwóch znaczących atrybutów tych podmiotów – wiedzy oraz sieciowości (*Ibidem*, s. 126). Weidza stała się najważniejszym zasobem przedsiębiorstw decydującym o ich przewadze konkurencyjnej na rynku. Przewaga konkurencyjna korporacji w tym zakresie polega na tym, że posiadają one zdolność integrowania wiedzy zarówno ze źródeł wewnętrznych, jak i zewnętrznych (ośrodki badawcze, inne przedsiębiorstwa). To właśnie za sprawą wiedzy KTN dokonują alokacji innych zasobów, konfigurują łańcuch wartości, kształtują struktury organizacji, dobierają odpowiednie metody konkurencji i kooperacji. Natomiast sieciowość polega

na „stworzeniu systemu obejmującego węzły oraz łączące je powiązania relacyjne” (*Ibidem*, s. 130). Węzłami sieci biznesowej mogą być osoby indywidualne, jednostki organizacyjne (np. filie) bądź organizacje (przedsiębiorstwa), zaś łączące je powiązania to przepływy informacji, produktów, czynników. Dzięki strukturze sieciowej uczestnicy uzyskują dostęp do zasobów i zdolności innych przedsiębiorstw. Taka współpraca przedsiębiorstw w warunkach globalnej konkurencji ułatwia dostosowanie się, a czasem także przetrwanie.

### Największe korporacje transnarodowe świata

Według danych ONZ w 2008 roku na świecie funkcjonowało 810 tysięcy przedsiębiorstw zagranicznych będących filiami lub oddziałami około 82 tysięcy przedsiębiorstw – matek (*World Investment...*, 2009, s. XXI). Nie są to jednak wszystkie przedsiębiorstwa zagraniczne. Należy dodać do nich także te, które powiązane są relacjami niekapitałowymi. Ich liczba jest niestety nieznana (Karaszewski, *Największe...*, 2004, s. 373).

Zaprezentowanie tak licznej grupy podmiotów wymaga ich systematyzacji. W tym celu wykorzystuje się najczęściej ogólne klasyfikacje korporacji transnarodowych tworzone na podstawie rankingów opartych na następujących kryteriach (Zorska, 2007, s. 92):

- wartość przychodów ze sprzedaży przedsiębiorstw – klasyfikację firm według tego kryterium prezentuje czasopismo „Fortune”, podając ranking 500 korporacji stanowiących największe potęgi handlowe w skali globalnej;
- wartość rynkowa poszczególnych firm – taką klasyfikację sporządza czasopismo „BusinessWeek”, przedstawiając ranking 1000 przedsiębiorstw;
- wartość najcenniejszych marek na świecie – według tego kryterium listę 100 największych przedsiębiorstw prezentuje agencja Interbrand i czasopismo „BusinessWeek”;
- wartość zagranicznych aktywów korporacji transnarodowych – listę 100 największych firm będących posiadaczami największego majątku za granicą tworzy UNCTAD i publikuje w kolejnych rocznikach *World Investment Report*.

W niniejszej pracy skupiono się na klasyfikacji korporacji transnarodowych o największej wartości zagranicznych aktywów, gdyż ujmuje ona najbardziej znaczący i specyficzny atrybut działalności korporacji, którym w opinii badaczy jest dokonywanie bezpośrednich inwestycji zagranicznych.

Na podstawie kolejnych roczników *World Investment Report* widać, iż lista największych korporacji transnarodowych wciąż się zmienia – pewna grupa

stałe się utrzymuje, inne wypadają z listy, a jeszcze inne do niej dołączają. Powodem takiego stanu rzeczy jest zmiana w kierunkach inwestowania oraz fuzje w poszczególnych sektorach gospodarki i gałęziach przemysłu (Liberska, 2002, s. 45).

Największe korporacje pochodzą z USA, Wielkiej Brytanii, Niemiec, Francji oraz Japonii. Firmy te należą do największych w swoich krajach. W tabeli 1 przedstawiono wartości aktywów 20 największych niefinansowych korporacji transnarodowych w latach 2000-2007, uszeregowanych według kryterium wartości zagranicznych aktywów w roku 2007. Najwięcej na tej liście znajduje się przedsiębiorstw petrochemicznych, samochodowych, elektronicznych, telekomunikacyjnych oraz zajmujących się dostawami gazu, wody i energii.

**Tabela 1. Wartość aktywów ogółem niefinansowych korporacji transnarodowych w latach 2000-2007 usytuowanych w 2007 roku na pierwszych 20 miejscach w rankingu największych korporacji transnarodowych świata według wartości tych aktywów (mld USD)**

Lp	Przedsiębiorstwo	Kraj	Przemysł	Lata							
				2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	General Electric	USA	elektroniczny	437,0	495,2	575,2	647,5	750,5	673,3	697,2	797,8
2	Vodafone Group Plc	W. Brytania	telekomunikacja	222,3	207,5	232,9	262,6	258,6	220,5	144,4	222,6
3	Royal Dutch/Shell Group	Holandia/W. Brytania	petrochemiczny	122,5	111,5	145,4	168,1	192,8	219,5	235,3	282,4
4	British Petroleum Company Plc	W. Brytania	petrochemiczny	75,2	141,2	159,1	177,6	193,2	206,9	217,6	228,2
5	ExxonMobil	USA	petrochemiczny	149,0	143,2	95	174,3	195,3	208,3	219	228,1
6	Toyota Motor Corporation	Japonia	motoryzacyjny	154,1	144,8	167,3	190	233,7	244,4	273,9	320
7	Total	Francja	petrochemiczny	81,7	78,5	89,5	101	114,6	125,7	138,6	164,7
8	Electricite De France	Francja	dostawy energii, gazu, wody	-	120,1	151,8	185,5	200,1	202,4	235,6	278,8
9	Ford Motor Company	USA	motoryzacyjny	283,4	276,5	295,2	304,6	305,3	269,5	278,6	223
10	E. ON AG	Niemcy	dostawy energii, gazu, wody	115,0	87,8	118,5	141,3	155,4	149,9	167,6	218,6

cd. tab. 1

Lp	Przedsiębiorstwo	Kraj	Przemysł	Lata								
				2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	
11	ArcelorMittal	Luksemburg	metalowy, metalurgiczny	-	-	-	-	-	-	-	-	133,1
12	Telefonica SA	Hiszpania	telekomunikacja	87,1	77,1	71,3	66,8	86,5	86,7	143,5	139	
13	Volkswagen Group	Niemcy	motoryzacyjny	75,9	92,5	114,2	150,5	173	157,6	180	233,7	
14	ConocoPhillips	USA	petrochemiczny	15,6	27,9	76,8	82,4	92,9	107	164,8	142,9	
15	Siemens AG	Niemcy	elektroniczny	75,2	-	76,5	98	108,3	103,8	119,8	131,5	
16	Daimler AG	Niemcy/USA	motoryzacyjny	187,1	183,8	196,4	225,1	248,9	238,8	250,3	184	
17	Chevron Corporation	USA	petrochemiczny	77,6	77,6	77,4	69,4	93,2	125,8	132,6	161,2	
18	France Telecom	Francja	telekomunikacja	-	-	111,7	126,1	131,2	129,5	135,9	132,6	
19	Deutsche Telekom AG	Niemcy	telekomunikacja	-	145,8	120,6	146,6	146,8	151,5	171,4	171,4	
20	GDF Suez	Francja	dostawy energii, gazu, wody	81,7	79,3	44,8	88,3	85,8	95,1	96,7	232,7	

Źródło: *World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*, UNCTAD, New York and Geneva 2002, s. 86-87; *World Investment Report 2003, FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, UNCTAD, New York and Geneva 2003, s. 187; *World Investment Report 2004, The Shift Towards Services*, UNCTAD, New York and Geneva 2004, s. 276-277; *World Investment Report 2005, TNCs and the Internationalization of R&D*, UNCTAD, New York and Geneva 2005, s. 267-268; *World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2006, s. 280; *World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2007, s. 229-230; *World Investment Report 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, UNCTAD, New York and Geneva 2008, s. 220; *World Investment Report 2009, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2009, s. 228.

Największy pod względem wartości zagranicznych aktywów jest amerykański General Electric, którego aktywa zagraniczne osiągnęły w 2007 roku wartość 400,4 mld USD, co stanowi prawie 50,2% wartości całkowitych aktywów firmy (*World Investment...*, 2009, s. 228). Wartość sprzedaży zagranicznej GE wyniosła 97,5 mld USD, co stanowiło 53,4% całkowitej sprzedaży.

Zaraz za GE uplasował się brytyjski Vodafone Group Plc, którego aktywa zagraniczne wyniosły w 2007 roku prawie 205 mld USD, co stanowiło 92%



wartości całkowitych aktywów przedsiębiorstwa. Natomiast wartość sprzedaży Vodafone Group Plc osiągnęła wartość prawie 60 mld USD.

Trzecie miejsce przypadło Royal Dutch/Shell Group, który w 90 krajach posiada 44 tys. stacji paliw oraz prowadzi 35 rafinerii i zakładów chemicznych ([www.shell.com](http://www.shell.com)). Aktywa zagraniczne tej firmy osiągnęły w 2007 roku poziom 222,3 mld USD, co stanowiło 78,8% wartości jej całkowitych aktywów. Wartość całkowitej sprzedaży wyniosła ponad 458 mld USD.

Kolejne miejsca w rankingu przypadły British Petroleum Company Plc (czwarte), ExxonMobil (piąte), Toyota Motor Corporation (szóste), Total (siódme), Electricite De France (ósme), Ford Motor Company (dziewiąte) i E. ON AG (dziesiąte). W zestawieniu z 2007 roku w ścisłej czołówce nie znalazł się General Motors, który do tej pory zajmował wysokie pozycje<sup>1</sup>.

Od roku 2000 większość korporacji transnarodowych zdołała podwoić lub wręcz potroić wartość majątku ulokowanego poza granicami kraju macierzystego, dzięki czemu jeszcze bardziej wzrosła ich pozycja i siła na scenie międzynarodowej.

Jak podaje UNCTAD w 2007 roku całkowita wartość sprzedaży korporacji transnarodowych wyniosła 31 bln USD, co oznaczało wzrost w stosunku do roku poprzedniego o 21% (*World Investment...*, 2008, s. 3). Wartość całkowitej produkcji (wartość dodana) zagranicznych filii/oddziałów w 2007 roku wynosiła 11% globalnego PKB, a liczba zatrudnionych w korporacjach transnarodowych szacowano na około 82 mln (*Ibidem*, s. 3).

W 2007 roku największą liczbę pracowników (2100 tys., z czego prawie 649 tys. za granicą) zatrudniała amerykańska firma Wal-Mart Stores, na drugim miejscu znalazł się francuski Carrefour SA (ponad 495 tys., z czego 343 tys. za granicą), a na trzecim niemiecki Deutsche Post AG (452 tys., z czego 283,7 tys. za granicą). Pierwszy w rankingu w roku 2007 według wartości posiadanych aktywów za granicą General Electric zatrudniał 323 tys. pracowników, z czego 171 tys. w zagranicznych filiach (*World Investment...*, 2009, s. 228). W tabeli 2 przedstawiono liczbę zatrudnionych w 20 największych korporacjach transnarodowych w latach 2000-2007, uszeregowanych według wartości ich aktywów za granicą w 2007 roku.

I choć w 2008 roku za sprawą światowego kryzysu liczba zatrudnionych w przedsiębiorstwach transnarodowych uległa zmniejszeniu do 77 mln, to i tak stanowiło to ponad dwa razy więcej pracowników niż posiada gospodarka Niemiec (*World Investment...*, 2009, s. XXI).

---

<sup>1</sup> W 2005 roku GM uplasował się na trzeciej pozycji (UNCTAD, 2007, s. 229).

Liczbę zagranicznych pracowników zredukowały głównie te przedsiębiorstwa, które zmniejszyły wielkość aktywów zagranicznych. Przykładem takich korporacji są Ford Motor Company i Daimler AG.

W celu opisanía TNCs używa się także indeksu transnacionalizacji (*transnationality index* – TNI). Wartość liczbowa wskaźnika transnacionalizacji stanowi średnią arytmetyczną wartości trzech składowych (Karaszewski, *Największe...*, 2004, s. 380):

- transnacionalizacji aktywów, którą oblicza się jako relację wartości aktywów zagranicznych do wartości wszystkich aktywów;
- transnacionalizacji sprzedaży, stanowiącej iloraz wartości sprzedaży zagranicznej do wartości sprzedaży ogółem;
- transnacionalizacji zatrudnienia, która wyraża stosunek liczby pracowników zatrudnionych za granicą do zatrudnienia całkowitego.

Należy podkreślić, iż indeks ten nie uwzględnia wszystkich aspektów zaangażowania przedsiębiorstw za granicą, lecz ukazuje stopień tego zaangażowania w stosunku do rozmiarów działalności prowadzonej w kraju macierzystym (*Ibidem*, s. 380).

Indeks transnacionalizacji stu największych TNCs wzrósł z 61,6% w 2006 roku (*World Investment...*, 2008, s. 28) do 62,4% w 2007 roku (*World Investment...*, 2009, s. 19). W roku 2007 wskaźnik internacjonalizacji dla krajów europejskich EU-27 wyniósł 66,4%, dla Japonii 53,9%, a dla USA 57,1%. I choć wzrastający wskaźnik transnacionalizacji oznacza, iż działalność przedsiębiorstw ulega dalszemu umiędzynarodowieniu, to większość firm jest w dalszym ciągu bardzo silnie powiązana z państwami ich pochodzenia, o czym świadczą dość niskie indeksy transnacionalizacji przedsiębiorstw japońskich i amerykańskich.

Sektorami charakteryzującymi się najwyższym stopniem internacjonalizacji były w 2007 roku (*Ibidem*, s. 19): telekomunikacja (TNI = 70,3%), przemysł spożywczy (TNI = 68,1%), przemysł farmaceutyczny (TNI = 63,6%), przemysł elektroniczny (TNI = 57,7%).

Wśród stu największych TNCs w 2007 roku najwyższy indeks transnacionalizacji ma brytyjski Xstrata PLC (TNI = 93,2%), następnie ArcelorMittal (TNI = 91,4%) i holenderski AkzoNobel (TNI = 90,3%).

Wartość wskaźników internacjonalizacji w latach 2000-2007 dwudziestu największych korporacji transnarodowych, uszeregowanych według wartości ich aktywów za granicą w 2007 roku zaprezentowano w tabeli 3.

## Porównanie potencjałów korporacji transnarodowych i państw

Wzrastająca w ciągu ostatnich kilku dekad potęga korporacji transnarodowych na arenie międzynarodowej skłania do tworzenia zestawień potencjałów tych podmiotów z państwami. Największe korporacje porównywane są z gospodarkami narodowymi ze względu na ich wielkość (posiadane aktywa oraz zasoby ludzkie), geograficzny zasięg prowadzonej działalności, tworzenie powiązań z rządami państw, w których działają. Jednak najczęściej stosowanym kryterium porównawczym są posiadane zasoby finansowe, które nie tylko wyznaczają pozycje międzynarodową przedsiębiorstw, ale dają im możliwość wpływania na inne podmioty – w tym także państwa (Jarczewska-Romaniuk, 2003a, s. 97).

W 2003 roku na przygotowanej przez magazyn „Wprost” liście stu najpotężniejszych organizacji ekonomicznych<sup>2</sup> znalazło się 51 koncernów (Trębski, 2004). W 2004 roku korporacje transnarodowe powiększyły swą przewagę nad państwami o kolejne miejsca. Polska uplasowała się wówczas na trzydziestej pozycji, a wyprzedziły ją takie przedsiębiorstwa transnarodowe jak Wal-Mart, BP, ExxonMobil i General Motors. Wal-Mart wyprzedził w rankingu tak zamożne kraje, jak Belgia, Szwecja, Australia czy Arabia Saudyjska.

Wielu badaczy twierdzi jednak, iż zestawienia sporządzane jedynie na podstawie wskaźników finansowych nie mogą służyć jako narzędzie rozstrzygające o wzajemnej sile i możliwościach oddziaływania państw i przedsiębiorstw transnarodowych (Jarczewska-Romaniuk, 2003b, s. 41). Najlepszym dowodem na to, że wyniki finansowe nie zawsze odzwierciedlają sytuację finansową przedsiębiorstwa była seria skandali w 2002 roku związana z tzw. kreatywną księgowością. W aferach tych uczestniczyły między innymi takie przedsiębiorstwa, jak Enron, Dynergy czy Xerox (*Ibidem*, s. 42).

Obecnie w celu wyznaczenia pozycji przedsiębiorstw transnarodowych bierze się pod uwagę pozaekonomiczne aspekty ich działalności, takie jak: zaangażowanie w działalność badawczo-rozwojową, dostęp do najnowocześniejszych technologii, wyznaczanie nowych standardów czy dostęp do informacji (*Ibidem*, s. 42). We współczesnej gospodarce to właśnie dziedzina badań i rozwoju stanowi siłę napędową wzrostu gospodarczego. Wysokość wydatków na B+R określa także możliwości innowacyjne podmiotu i w znacznym stopniu kształtuje jego pozycję konkurencyjną (Jarczewska-Romaniuk, 2003a, s. 102). Ewidentna większość wydatków na prace badawczo-

---

<sup>2</sup> Tworzone są one na podstawie dwóch wskaźników – dla państw jest to wielkość PKB, a dla przedsiębiorstw wielkość ich obrotów.

rozwojowe (ok. 80%) pochodzi z zasobów korporacji transnarodowych (Zorska, 2007, s. 112). Proporcje te wyraźnie świadczą o tym, iż możliwości przedsiębiorstw transnarodowych w tej dziedzinie są znacznie większe niż wielu nawet wysoko rozwiniętych państw.

**Tabela 2. Liczba zatrudnionych ogółem w niefinansowych korporacjach transnarodowych w latach 2000-2007 usytuowanych w 2007 roku na pierwszych 20 miejscach w rankingu największych korporacji transnarodowych świata według wartości aktywów ulokowanych za granicą**

Lp.	Przedsiębiorstwo	Lata							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	General Electric	313 000	310 000	315 000	305 000	307 000	316 000	319 000	323 000
2	Vodafone Group Plc	29 465	67 178	66 667	60 109	57 378	61 672	63 394	79 097
3	Royal Dutch/Shell Group	95 365	89 939	111 000	119 000	114 000	109 000	108 000	102 000
4	British Petroleum Company Plc	107 200	110 150	116 300	103 700	102 900	96 200	97 100	92 000
5	ExxonMobil	97 900	97 900	92 000	88 300	105 200	84 000	82 100	79 900
6	Toyota Motor Corporation	210 709	246 702	264 096	264 410	265 753	285 977	299 394	320 808
7	Total	123 303	122 025	121 469	110 783	111 401	112 877	95 070	96 959
8	Electricite De France	-	162 491	171 955	167 309	156 152	161 560	155 968	155 931
9	Ford Motor Company	350 117	354 431	350 321	327 531	225 626	300 000	283 000	213 000
10	E. ON AG	186 788	151 953	107 856	69 383	72 484	79 946	80 612	96 573
11	ArcelorMittal	-	-	-	-	-	-	-	315 867
12	Telefonica SA	148 707	161 527	152 845	148 288	173 554	207 641	224 939	251 775
13	Volkswagen Group	324 402	324 413	324 892	334 873	342 502	345 214	324 875	357 207
14	ConocoPhillips	17 579	20 033	57 300	417 000	35 800	35 591	38 400	33 800
15	Siemens AG	448 000		426 000	39 000	430 000	461 000	475 000	427 000
16	Daimler AG	416 501	372 470	365 571	362 063	384 723	382 724	360 385	273 216
17	Chevron Corporation	69 265	67 569	66 038	61 533	56 000	59 000	62 500	67 000
18	France Telecom	-	-	243 573	218 523	206 524	203 008	191 036	182 793
19	Deutsche Telekom AG	-	257 058	255 969	248 519	244 645	243 695	248 800	227 747
20	GDF Suez	173 200	188 050	198 750	172 291	160 712	157 639	139 814	234 653

Źródło: Jak w tabeli 1.

**Tabela 3. Poziom wskaźnika transnacionalizacji w niefinansowych korporacjach transnarodowych w latach 2000-2007 usytuowanych w 2007 roku na pierwszych 20 miejscach w rankingu największych korporacji transnarodowych świata według wartości aktywów ulokowanych za granicą**

Lp.	Przedsiębiorstwo	Lata							
		2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
1	General Electric	40,3	39,0	40,6	43,2	47,8	50,1	53,0	52,2
2	Vodafone Group Plc	81,4	83,2	84,5	85,1	87,1	82,4	85,0	88,6
3	Royal Dutch/Shell Group	57,5	59,3	62,4	71,8	71,9	71,1	70,0	73,0
4	British Petroleum Company Plc	76,7	80,5	81,3	82,1	81,5	79,4	80,0	80,8
5	ExxonMobil	67,7	64,8	65,1	66,1	63,0	67,1	68,0	67,9
6	Toyota Motor Corporation	35,1	59,3	45,7	47,3	49,4	51,6	45,0	53,1
7	Total	47,6	74,9	74,9	74,1	74,3	72,5	74,0	74,5
8	Electricite De France		27,0	29,3	32,9	32,4	32,4	35,0	34,6
9	Ford Motor Company	30,1	38,4	47,7	45,5	48,7	47,6	50,0	55,9
10	E. ON AG	39,4	37,6	40,2	41,2	42,7	48,8	51,0	55,2
11	ArcelorMittal	-	-	-	-	-	-	-	91,4
12	Telefonica SA	53,8	57,3	50,0	46,9	45,0	50,1	69,0	70,3
13	Volkswagen Group	59,4	57,4	57,1	52,9	56,4	57,6	57,0	59,6
14	ConocoPhillips	44,5	55,5	33,8	52,6	39,2	41,4	43,0	43,4
15	Siemens AG	41,2	-	62,3	65,3	62,0	65,3	66,0	78,8
16	Daimler AG	24,0	22,1	23,6	25,2	29,2	29,9	31,0	54,5
17	Chevron Corporation	47,2	55,3	58,2	65,2	56,6	56,8	58,0	58,1
18	France Telecom	-	-	49,6	48,8	48,7	49,9	52,0	50,4
19	Deutsche Telekom AG	-	40,0	15,9	37,0	50,0	41,8	46,0	50,3
20	GDF Suez	77,1	78,2	78,1	74,7	75,2	73,5	69,0	58,6

Źródło: Jak w tabeli 1.

Zaprezentowane powyżej zestawienia stanowią jedynie próbę statystycznego ujęcia pozycji badanych podmiotów. Tworzenie takich porównań na podstawie zaledwie jednego, wybranego kryterium powoduje konsekwencje w postaci uproszczeń i nieściśłości. Jednakże jak dotąd nie opracowano uniwersalnego narzędzia pozwalającego na precyzyjne oszacowanie wzajemnej siły i pozycji poszczególnych organizacji na arenie międzynarodowej (Jarczewska-Romaniuk, 2003a, s. 102).

Mimo to na podstawie powyższych danych można stwierdzić, iż korporacje transnarodowe dysponują ogromnym potencjałem i środkami, co daje im szczególną pozycję na arenie międzynarodowej.

## Zakończenie

Największe korporacje transnarodowe odgrywają ogromną rolę w gospodarce światowej. Stały się główną grupą podmiotów, które w sposób najbardziej bezpośredni i intensywny zaangażowały się w proces globalizacji działalności gospodarczej.

O dominującym wpływie przedsiębiorstw transnarodowych na omawiany proces świadczy wielkość posiadanych przez nie zasobów. To właśnie dzięki olbrzymim środkom finansowym korporacje transnarodowe mają możliwość podejmowania wysoce kapitałochłonnych i nowatorskich projektów naukowo-badawczych, co stanowi źródło ich przewag konkurencyjnych oraz siłę napędzającą wzrost gospodarczy. Poprzez zaangażowanie w działalność badawczo-rozwojową przejęły sferę kluczową dla rozwoju każdego kraju. Na tym tle szczególnie niekorzystnie wypadają państwa słabiej rozwinięte, których możliwości w zakresie ponoszenia wydatków na B+R są znikome w porównaniu z przedsiębiorstwami transnarodowymi. Rodzi to wielkie dysproporcje w korzystaniu z zasobów takich czynników, jak wiedza, umiejętności i technologie. I choć jeszcze do niedawna trudno było sobie wyobrazić, iż może istnieć przedsiębiorstwo silniejsze od państwa, dziś widać, że istnieją korporacje o sile oddziaływania przekraczającej możliwości niektórych gospodarek.

## Literatura

- Jarczewska-Roamniuk A. (2003), *Przedsiębiorstwa międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz.
- Jarczewska-Roamniuk A. (2003), *Relacje polityki i ekonomii w procesie globalizacji*, [w:] E. Haliżak, R. Kuźniera, J. Symonides (red.), *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz.
- Karaszewski W. (2004), *Bezpośrednie inwestycje zagraniczne. Polska na tle świata*, Towarzystwo Naukowe Organizacji i Kierowania „Dom Organizatora”, Toruń.
- Karaszewski W. (2004), *Największe korporacje transnarodowe świata i ich wpływ na wzrost gospodarczy*, [w:] M. Haffer, W. Karaszewski (red.), Wydawnictwo Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.
- Liberska B. (2002), *Globalizacja a korporacje transnarodowe*, [w:] B. Liberska (red.), *Globalizacja. Mechanizmy i wyzwania*, PWE, Warszawa.
- Pierścionek Z. (2003), *Strategie konkurencji i rozwoju przedsiębiorstwa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.

- Trębski K. (2004), *Rządy antyglobalistów*,  
<http://www.wprost.pl/ar/59708/Rzady-antyglobalistow/?l=1119>  
(stan na: 07.07.2010).
- World Investment Report 2002, Transnational Corporations and Export Competitiveness*, UNCTAD, New York and Geneva 2002.
- World Investment Report 2003, FDI Policies for Development: National and International Perspectives*, UNCTAD, New York and Geneva 2003.
- World Investment Report 2004, The Shift Towards Services*, UNCTAD, New York and Geneva 2004.
- World Investment Report 2005, TNCs and the Internationalization of R&D*, UNCTAD, New York and Geneva 2005.
- World Investment Report 2006, FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2006.
- World Investment Report 2007, Transnational Corporations, Extractive Industries and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2007.
- World Investment Report 2008, Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*, UNCTAD, New York and Geneva 2008.
- World Investment Report 2009, Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*, UNCTAD, New York and Geneva 2009.
- [www.shell.com](http://www.shell.com) (stan na 05.06.2010).
- Zabielska I., Fierek M. (2004), *Korporacje transnarodowe jako podmiot procesu globalizacji*, <http://www.konferencja.edu.pl/ref8/pdf/pl/Zabielska-Fierek-Olsztyn.pdf> (stan na 10.06.2010).
- Zorska A. (2007), *Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania*, PWE, Warszawa.
- Zorska A. (2002), *Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa 2002.

## **The Importance of Transnational Corporations Within the World Economy**

**Key words:** transnational corporations, globalization

### **Summary**

The aim of this article is to present transnational corporations as the most important component of the contemporary economy. In order to illustrate this concept there were given information related to transnational organizations which refers to the value of their assets, number of employees or the scope of transnationalization process. The methodology used in this paper is based on the academic literature and the statistical analysis. The article indicates that the supremacy of transnational corporations is increasing and moreover that outstanding resources gathered by them allow achieving production capacity on national economies level.



**Łukasz Nizio**

## **Offshoring R&D jako forma transferu technologii w gospodarce globalnej**

**Słowa kluczowe:** offshoring, R&D, transfer technologii, korporacje międzynarodowe

**Abstrakt:** W artykule przedstawiono, w jaki sposób korporacje transnarodowe i małe przedsiębiorstwa przyczyniają się do rozwoju technologicznego regionów, a przez to do wzrostu gospodarczego przez wydzielenie części swoich procesów biznesowych i offshoring ich głównie do krajów rozwijających się BRIC – Brazylia, Rosja, Chiny, Indie z krajów rozwiniętych – TRIADA – Stany Zjednoczone, Unia Europejska i Japonia. Przedsiębiorstwa szukając nie tylko ograniczenia kosztów, ale przede wszystkim osób z odpowiednimi kwalifikacjami, umieszczają działy badawczo-rozwojowe w krajach takich jak Chiny, gdzie liczba studentów, zwłaszcza technicznych kierunków, jest co najmniej taka jak w całej Europie, a nawet większa, czy w Indiach gdzie wykształcenie matematyczne i dobra znajomość języka angielskiego umożliwiają tworzenie wielu firm informatycznych. Pionierskie przedsiębiorstwa przyciągnęły za sobą następne do tych krajów. Firmy tworząc kluczowe dla swojej działalności Centra Doskonałości skupiały dotychczas zdobytą wiedzę i wykorzystywały potencjał tamtejszych pracowników. Teraz nadchodzi kolejny etap, gdzie pracownicy działów R&D, będą sami zakładać swoje przedsiębiorstwa, wykorzystując dotychczas zdobytą wiedzę i doświadczenie oraz poznane technologie. Na takiej samej zasadzie rozwijała się Dolina Krzemowa – przez przekazywanie doświadczenia i zdobytej wiedzy, tworząc nowe biznesy. W ten sposób, mimowolnie, przy realizacji swoich własnych interesów, zwiększanie zysków, przedsiębiorstwa przyczyniają się do transferu technologii i tworzenia gospodarki opartej na wiedzy.

### **Wprowadzenie**

Zjawisko delokalizacji usług i produkcji występuje od wielu lat. Parafrazując słowa Henrego Forda: „jeśli ktoś potrafi coś wykonać lepiej i taniej od ciebie to czemu tego nie zlecić”. Firmy europejskie, a zwłaszcza amerykańskie widząc deficyt specjalistów w określonej dziedzinie oraz szukając ograniczenia kosztów prowadzenia działalności badawczo-rozwojowej zatrudniają spe-

cialistów z innych krajów. W Chinach i Indiach, które posiadają największą liczbę ludności na świecie, dzięki prowadzonym od kilkunastu lat reformom, kształci się wielu specjalistów w określonych dziedzinach. W offshoringu pierwszej generacji głównym jego powodem była obniżka kosztów, lecz dzisiaj mamy do czynienia z offshoringiem 2.0, drugiej generacji, gdzie chodzi nie tylko o obniżkę kosztów, ale dostęp do wykwalifikowanej siły roboczej. Rozwojowi offshoringu sprzyja także specyficzna kultura pracy, w krajach Azji wschodniej oraz inna kultura zachowania. Zjawisko delokalizacji przybiera dzisiaj na sile. Jest ono ważne z punktu widzenia zarówno w Unii Europejskiej jak i Stanów Zjednoczonych, gdyż w połączeniu z czynnikami demograficznymi, może wpływać na wzrost gospodarczy w tych krajach. W Chinach i Indiach przewiduje się duży przyrost ludności w ciągu następnych kilkunastu lat, a w Europie przewiduje się jej spadek.

### **Czym jest offshoring R&D**

Offshoring R&D jest formą delokalizacji procesów biznesowych. Jego szczególny wzrost widzimy w ostatnich kilkunastu latach, dzięki rozwojowi i upowszechnieniu się technologii informacyjnej, liberalizacji przepisów światowego handlu oraz wzrastającej konkurencji międzynarodowej (Miklaszewski, Molendowski, 2009, s. 81). Ciągła presja na koszty i skrócenie cyklu życia produktu wymusiły szukanie skutecznych rozwiązań. Przykładem mogą być tu przedsiębiorstwa informatyczne, które zaczęły zlecać pisanie kodu oprogramowania programistom z Bangalore w Indiach.

Offshoring jest to wykonywanie czynności na zlecenie przedsiębiorstwa przez inną firmę za granicą. Natomiast offshoring R&D (Badań i Rozwoju) jest to wykonywanie badań naukowych na zlecenie, w takich dziedzinach jak elektronika, farmacja, informatyka, biotechnologia, biochemia, inżynieria materiałowa, chemia i wiele innych.

Różnica pomiędzy offshoringiem a outsourcingiem polega na tym, że outsourcing jest to wydzielenie procesów biznesowych na zewnątrz do innego przedsiębiorstwa w granicach krajowych, natomiast offshoring jest to wydzielenie procesów biznesowych do innego przedsiębiorstwa poza granicami kraju. Offshoring może być wykonywany m. in. w dwóch formach: pod swoją własnością – forma *captive* lub wykonywanie procesów przez firmę zewnętrzną, za pomocą tzw. service providerów, inaczej dostawcy usług offshoringowych. Forma *captive* polega na tym, że przedsiębiorstwo zakłada swoją spółkę córkę, która wykonuje część procesów biznesowych firmy np. zostaje wydzielony jeden dział: księgowość, dział IT, dział badawczo-

rozwojowy, itd. Natomiast forma *captive* polega na tym, że zewnętrzna firma wykonuje zlecane działania innej firmy.

W tej chwili forma *captive* jest popularniejsza od service providerów, Udział firmy *captive* w offshoringu R&D w krajach rozwijających się wynosił w 2008 roku 70%, a pozostałe 30% należało do service providerów. Lecz liczby te mogą się w przyszłości zmienić. W tej chwili przyczyna dużego udziału formy *captive* jest możliwość sprawowania większej kontroli nad wykonywanymi w formie offshoringu czynnościami, w takim wypadku mogą być zlecane kluczowe, decydujące o przewadze strategicznej firmy procesy biznesowe, takie jak: algorytmy, procedury, odpowiedni skład i technika tworzenia produktów, innowacje produktowe i inne. Natomiast przewaga service providerów polega na tym, że konkurują oni nawzajem między sobą o zlecenia do wykonywania projektów offshoringowych. Firmy te także dzięki temu, że mogą wykonywać podobne procesy dla innych przedsiębiorstw, mogą uzyskać w ten sposób tzw. ekonomikę skali i nauczeni błędami ze współpracy z wcześniejszymi firmami, mogą ich uniknąć (taką firmę można nazwać organizacją uczącą się).

Podstawowa różnica pomiędzy outsourcingiem a offshoringiem polega na tym, że outsourcing jest to wydzielenie procesów biznesowych do innego przedsiębiorstwa krajowego, a offshoring jest to wydzielenie procesów biznesowych do przedsiębiorstwa zlokalizowanego za granicą. Głównym kryterium jest tu odległość geograficzna (Gupta, Puranam, Srikanth, 2006, s. 55). Offshoring może występować w formie *captive offshoring*, czyli korzystanie z własnych wewnętrznych zasobów – wewnętrzny *sourcing* lub jako międzynarodowy *insourcing*. Przedsiębiorstwo może także korzystać z zewnętrznych zasobów w formie outsourcingu. Z kolei outsourcing może występować w formie krajowej, inaczej *onshore* lub zagranicznej *offshore*. W formie offshoring wykonywane są zadania, których rola jest obsługa bardziej międzynarodowych niż krajowych funkcji przedsiębiorstwa.

Internacjonalizacja R&D (*Research and Development*) nie jest nowym zjawiskiem. Lecz z wyjątkiem dużych korporacji międzynarodowych (*MNE – multinational enterprises*), które od II wojny światowej historycznie rozszerzały *offshore* R&D, własny kraj pozostawał najważniejszym miejscem lokowania działu badań i rozwoju, a ich forma organizacyjna podlegała własnej kontroli. Jednak tym, co wyróżnia offshoring nowej generacji jest przeniesienie wyższych procesów biznesowych (*high-end bussines processes*) i administracyjnych oraz służb technicznych do krajów rozwijających się o niskich kosztach i różnorodnych formach organizacyjnych i dostawach. Proces globalizacji jest prawdopodobnie jeszcze we wczesnych etapach. Większość proce-

sów rozwoju produktów z wyższej półki (*high-end*) i aktywności inżynierów są nadal prowadzone w rozwiniętych gospodarkach zachodnich. Jednakże, globalny popyt na S&E (Inżynierów i Naukowców) ciągle rośnie, jak też krajowa podaż inżynierów nie może nadążyć za popytem. Daje to nowe szanse poszukiwania (*offshore S&E*) na rynkach wschodzących (Manning, Massini, Lewin, 2008, s. 35). W przyszłości zjawisko *offshoringu R&D* powinno przybierać na sile. Pomagać temu będą: niskie płaca pracowników chińskich i innych krajów rozwijających się, waluty krajów przyjmujących przedsięwzięcia *offshoringowe* będą miały stabilny kurs.

Po to, aby lepiej zrozumieć, czym jest *offshoring* badań i rozwoju (R&D), należy przytoczyć historię wydziałania procesów biznesowych, którego pierwszą formą był *outsourcing*. Istota *outsourcingu* sprowadza się do wynajmowania wiedzy, umiejętności i zasobów występujących na zewnątrz organizacji (Dominguez, 2009, s. 27). Celem jest zlecenie tych zadań oraz zarządzanie zespołami przedsiębiorstwa zlecającego, które nie są głównym obszarem działalności (*core business*) przedsiębiorstwa. Dodatkowo *outsourcing* jest pewnym sposobem na zwiększenie ilości pracowników, bez zatrudniania ich w firmie. Natomiast *offshoring* lub *outsourcing offshore* to wynajmowanie umiejętności zagranicznych przedsiębiorstw do wykonywania procesów biznesowych, które nie są domeną działania firmy zlecającej. Wydzielenie danych procesów z przedsiębiorstwa ma na celu:

- obniżkę kosztów,
- podniesienie jakości,
- wzrost wydajności.

Główny sens, meritum *outsourcingu* – podobnie w wydaniu krajowych dostawców (*onshore*) jak również z zagranicy (*offshore*) – można ukazać, jako powierzenie zadań między przedsiębiorstwami, a nie w ich obrębie. Rozszerzanie się tego typu działalności staje się coraz prostsze dzięki postępującej globalizacji i komputeryzacji społeczeństwa.

Zastosowanie *outsourcingu* w ramach strategii działania przedsiębiorstwa nie jest rzeczą nową. Pierwszą formą *outsourcingu* był *outsourcing* krajowy w oparciu o partnerów znajdujących się poza przedsiębiorstwem zlecającym, czyli *onshore* lub inaczej *off-site outsourcing*. Ponad sześćdziesiąt lat temu firma ADP (Automatic Data Processing) wdrożyła sposób działania, który dzisiaj oznaczany jest, jako *outsourcing* krajowy – *onshore*.

Po zakończeniu II wojny światowej dług wewnętrzny USA znacznie wzrósł, do 279 mld USD. Rząd chcąc spłacić zadłużenie posłużył się wieloma metodami. Jedną z nich było odprowadzanie przez pracowników podatku dochodowego. Obowiązkiem poprawnego obliczenia podatku i archiwizowania

dokumentów takich jak listy płac, zostali obciążeni pracodawcy. W 1949 roku firma ADP uświadomiła sobie, że może udostępnić swoją wiedzę w zakresie rozliczania podatków, zwłaszcza tym firmom, które nie miały jeszcze takiego doświadczenia. W związku z tym firma zaczęła świadczyć usługi innym przedsiębiorstwom w postaci outsourcingu. Polegało to na tym, że firma dostarczała do ADP pusty formularz listy płac, a ludzie z ADP wpisywali dane do niej, sporządzali czeki z wypłatą i właściwym naliczeniem podatku oraz prowadzili księgi rachunkowe. Komplet dokumentów wracał do firmy zanim nastąpił dzień wypłaty.

Ponad pół wieku temu firma ADP zdawała sobie sprawę z tego, że przedsiębiorstwa produkujące dobra konsumpcyjne, przemysłowe i świadczące usługi skupiały się głównie na swojej branży, nie na sporządzaniu listy płac. Kiedy listy płac stawały się coraz bardziej skomplikowane, to rynek dla ADP wzrastał, w ten sposób firma stała się jednym z prekursorów outsourcingu krajowego w oparciu o partnerów z poza firmy.

W 1946 roku William Russell Kelly mając biuro i dwóch pracowników zainicjował działanie firmy, która miała pomóc małym i średnim przedsiębiorstwom usytuowanym w mieście i okolicach Detroit. Firma świadczyła usługi inwentaryzacji, obliczała stany magazynowe, przepisywała dokumenty na maszynie i powieliała pisma. Na początku klienci przesyłali własne dokumenty wprost do firmy. Jednak z upływem czasu nabrali zaufania do Kelly'ego i prosili jego pracowników, by przyjeżdżali do ich firmy i na miejscu przepisywali i porządkowali dokumenty oraz obsługiwali sprzęt w biurze. W ten oto sposób Kelly już w latach pięćdziesiątych uświadomił sobie fakt, że organizacje chciałyby się skupić na głównym obszarze swojej działalności. Kelly odkrył w ten sposób *onshore, on-site outsourcing*, polegający na współpracy z krajowymi partnerami zlokalizowanymi wewnątrz przedsiębiorstwa zlecającego.

Trzecią formą, jest outsourcing oparty na zagranicznych dostawcach – *outsourcing offshore*. Powierzenie zadań firmom zagranicznym znane jest już od lat siedemdziesiątych XX wieku, na przykład działanie firmy Nike. Lecz offshoring nabrał poważnego znaczenia w latach 80-tych i 90-tych XX wieku. Wzrosła ilość i częstotliwość korzystania przedsiębiorstw z outsourcingu na niższym szczeblu zarządzania, zlecając proste prace o podrzędnym znaczeniu lokalnym przedsiębiorstwom, gdzie mogły być wykonane w tańszy i wydajniejszy sposób. Od lat dziewięćdziesiątych XX wieku amerykańskie przedsiębiorstwa z branży informatycznej zaczęły zlecać zagranicznym programistom, głównie z Indii, różne prace. Ich celem była pomoc firmom w wyprzedzeniu konkurencji i osiągnięciu krótszych terminów realizacji zadań. Wymogi te,

a także równoległy rozwój Internetu i technologii komunikacyjnych sprawiły, że praca na odległość może być o wiele tańsza i bardziej wydajna.

Z kolei *onshore outsourcing* opierający się na współpracy z krajowymi przedsiębiorstwami to sposób zlecenia zadań do wykonania zewnętrznym organizacjom usytuowanym w tym samym kraju. Podwykonawca może wykonać pracę niższym kosztem, korzystając z ekonomiki skali. Natomiast *outsourcing* opierający się na współpracy z przedsiębiorstwami zagranicznymi – *offshoring* lub *offshore outsourcing* to zlecenie na zewnątrz firmy wewnętrznych funkcji i całych działów kontrahentom biznesowym.

### **Siły napędzające i hamujące offshoring**

Analizując głębiej zjawisko offshoringu, należy zastanowić się nad siłami napędzającymi i hamującymi offshoring oraz czynnikami pozytywnymi i negatywnymi. Według M. Kłós (Kłós, 2007, s. 100) do czynników pozytywnie wpływających na offshoring (napędzających) zaliczamy:

- politykę państwa,
- globalizację,
- popularyzację gospodarki opartej na wiedzy,
- rozwój technologii,
- strategię korporacyjną.

Do czynników hamujących rozwój offshoringu (negatywnych) zaliczamy:

- stosunek opinii publicznej,
- bariery kulturowe,
- zmiany organizacyjne,
- naturalne granice przenoszenia procesów biznesowych,
- koszty poszukiwań dostawcy usług offshoringowych.

Odnosząc się do czynników napędzających rozwój offshoringu, do których należy polityka państwa, rząd może ułatwić lub utrudnić prowadzenie offshoringu przez swoje działania. Kraje, którym zależy na przyciągnięciu offshoringu, dają inwestorom czasowe zwolnienia podatkowe lub inne lokalne korzyści. Niektóre kraje tworzą specjalną instytucję wspierającą działania offshoringowe, na przykład NASSCOM w Indiach. Jedne kraje widzą offshoring, jako szansę do przyspieszenia wzrostu gospodarczego, jak Wielka Brytania, inne jako zagrożenie. W 2004 roku rząd federalny USA zabronił korzystania z offshoringu na podstawie funduszy federalnych, z obawy przed utratą lokalnych miejsc pracy. W długim okresie te obawy nie są uzasadnione, gdyż wzrasta ilość miejsc pracy zarówno w kraju oddającym część swoich procesów do wykonania jak i w kraju przyjmującym te procesy. Prawdą jest, że może wy-

stępować krótkookresowe bezrobocie w kraju wysyłającym swoje procesy biznesowe.

Kolejny pozytywny czynnik to promowanie gospodarki opartej na wiedzy. Korzystanie z Internetu i tworzenie coraz to lepszych sposobów komunikacji sprzyja pracy na odległość, a dystans fizyczny ma coraz mniejsze znaczenie. Ważna staje się informacja i przede wszystkim uznanie jej jako przedmiotu zakupu i sprzedaży.

Technologia, jest jak wydaje się jednym z najważniejszych czynników, po liberalizacji przepisów, która przyczynia się do rozwoju delokalizacji usług i produkcji. Przez ostatnie kilkadziesiąt lat obserwujemy wielokrotny wzrost przepustowości kanałów informacji. Sama technologia, jest tylko narzędziem w organizacji przedsiębiorstwa, liczy się także kultura organizacyjna i zarządzanie, jako czynnik napędzający rozwój firmy.

Obrana strategia korporacyjna może skupiać się na pozostawieniu w firmie kluczowych, konkurencyjnych kompetencji, a wszystko, co ponadto może być outsourcowane, choć znane są też przypadki outsourcingu głównej działalności. C. Handy (Handy, 1989, s. 163) wyróżnia trzy podstawowe grupy pracowników w przedsiębiorstwie:

- podstawowi pracownicy, zajmujący się kluczowymi zadaniami i część kadry zarządzającej,
- pracownicy na umowy kontraktowe, do prac dodatkowych,
- pracownicy tymczasowi, z elastycznymi godzinami pracy.

Przedsiębiorstwa ograniczając liczbę pracowników do zajmujących się tylko podstawową działalnością *core business*, ograniczają koszty i zwiększają wydajność, a więc osiągają lepsze efekty, niż mieliby sami wykonywać te zadania. Pozostawiając główną działalność należy odpowiedzieć sobie na pytania, co daje firmie przewagę konkurencyjną, co jest trudno naśladować, jak i czego nie może wykonać konkurent.

Do sił hamujących rozwój offshoringu należy koszt poszukiwań odpowiedniego vendora offshoringu<sup>1</sup>. Lecz w tej mierze następuje postęp, gdyż firmy konsultingowe doradzają, jakiego dostawcę usług offshoringowych wybrać. Koszty poszukiwań można oznaczyć szerzej i podzielić na pięć czynników. Pierwszy, gdzie offshorować, jaki wybrać kraj, sprawdzić jak jego ustawodawstwo odnosi się do wydzielenia procesów biznesowych naszej firmy. Należy zastanowić się czy będzie bardziej opłacalna budowa własnej spółki córki czy wykorzystanie pośrednika. Drugim czynnikiem kosztu jest dobre uzgodnienie umowy offshoringowej. Trzecim problemem jest odpo-

---

<sup>1</sup> Vendor offshoringu jest to spółka, której zlecamy część swoich procesów biznesowych.

wiedź na pytanie, które procesy przenieść za granicę i czwartym – jak odstąpić lub zmienić umowę. Koszty są tu określane, jako możliwe do poniesienia ryzyka. Kolejną siłą hamującą jest stosunek opinii publicznej skierowanej do offshoringu. Niekiedy kładziono zbyt duży nacisk na negatywne aspekty offshoringu, czyli możliwe krótkotrwałe zmniejszenie liczby miejsc pracy. Lecz niektóre media podają, jaki jest w rzeczywistości długotrwały pozytywny wpływ offshoringu na gospodarkę. Bariery kulturowe mogą polegać na innym sposobie bycia niż w gospodarkach zachodnich, innym podejściu do pracy, jak jest w Ameryce Południowej, Chinach i Indiach. W końcu naturalne bariery offshoringu są takie, że niektórych czynności nie da się fizycznie wykonać na odległość.

### Offshoring jako transfer technologii

Transfer technologii w formie offshoringu R&D z krajów rozwiniętych do rozwijających się można porównać do rozrastania się Doliny Krzemowej w Stanach Zjednoczonych, gdzie pracownicy zatrudnieni na specjalistycznych przedsiębiorstwach zakładali swoje biznesy. Tym samym powstawała pewna sieć firm technologicznych. Podobnie amerykańskie przedsiębiorstwa zakładając swoje filie w Indiach, dały impuls do tworzenia nowych firm technologicznych. Powstały firmy zwane *service providerami* – dostawcy usług, które potem na zlecenie zagranicznych firm wykonywały określone czynności.

Transfer technologii w formie offshoringu można też porównać do form organicznych, inaczej zarażania się wiedzą, przenikania jej i poszerzania dalej uzyskując przy tym wymierne korzyści. Transfer technologii (Żuber, 2009, s. 18). Jest to proces transmisji nowych technologii i udoskonaleń dotyczących produktów, maszyn i urządzeń oraz techniki. Przesyłane mogą też być procedury postępowania – odpowiednie umowy, patenty i licencje.

Jak odbywa się transfer technologii przez offshoring R&D? Transfer technologii odbywa się w tym przypadku po pierwsze przez wymianę informacji i wzorców zachowań. Offshoring jest ciekawą formą transferu technologii, gdyż transfer nie odbywa się między przedsiębiorstwem a uniwersytetem, tylko pomiędzy dwoma lub więcej przedsiębiorstwami, w takim przypadku dochodzą do głosu także czynniki konkurencyjne, gdy nie są to instytucje *non profit*. Service providerzy walczą o inwestycje, o wykonanie projektów, między sobą, a nie jak w przypadku współpracy przedsiębiorstwo – uniwersytet są zachęceni przez państwo.



Transfer technologii w formie offshoringu R&D można także porównać do przepływu bezpośrednich inwestycji zagranicznych, których celem jest osiągnięcie wyższej stopy zysku i dotarcie do większych i bardziej wydajnych zasobów.

Transfer technologii pomiędzy firmami w tym przypadku, polega na tym, że zlecający offshoring zlecają rozwijanie nowych produktów, rozwijanie istniejących technologii. Firmy porozumiewając się za pomocą łączy internetowych i kontaktów osobistych, wymieniają wiedzę o nowych technologiach w postaci wzorców wykonywania produktów, technologii wytwarzania i przetworu oraz w postaci przesyłu opisu działania nowych, wytworzonych przez service providera technologii, a także wzornictwa produktów.

Offshoring nie byłby możliwy bez liberalizacji przepisów i postępu technicznego, jaki dokonał się na przestrzeni ostatnich lat. Funkcja offshoringu jako transferu technologii nie była głównym celem offshoringu, ale jest jakby naturalnym następstwem tej formy. Przez dyfuzję wiedzy, technologii, kapitału i przedsiębiorczości może rozwijać się wiele krajów. Transfer wiedzy na temat nowoczesnych technologii może odbywać się za pośrednictwem korporacji międzynarodowych, jak i mniejszych firm z krajów rozwiniętych takich jak USA, Niemcy, Wielka Brytania, Francja i Japonia na rzecz krajów rozwijających się, zwłaszcza Chin i Indii.

## Zakończenie

Podsumowując: dostęp do naukowców i inżynierów w gospodarkach rozwijających się, na przykład w krajach BRIC (Brazylia, Rosja, Indiach i Chinach), szczególnie Chinach i Indiach. Wzrastające trudności w znalezieniu naukowców i inżynierów w gospodarkach rozwiniętych dały razem nowy trend sourcing S&E (Inżynierów i Naukowców), który jest jedną z przyczyn offshoringu R&D. Należy także zaznaczyć iż wiele firm pozostało przy tradycyjnej strukturze posiadania swojego działu badań i rozwoju wewnątrz firmy, a offshoring R&D jest jedną z form delokalizacji i internacjonalizacji ich działalności, które poszczególne firmy mogą rozważyć, czy będzie to dla nich opłacalne. Lecz offshoring badań i rozwoju może być nową szansą restrukturyzacji i pozyskania nowych technologii dla wielu firm. Dzięki wzrostowi liczby studentów i naukowców dziedzin wysokiej techniki może dalej wzrastać zapotrzebowanie na specjalistyczną wiedzę, a pracownicy z krajów rozwiniętych nabywając doświadczenia w firmach międzynarodowych mogą zakładać własne biznesy przyczyniając się do wzrostu gospodarczego swoich regionów i światowego PKB jako całości.

## Literatura

- Dominguez L. R. (2009), *Outsourcing krok po kroku dla menedżerów*, Wolters Kluwer Polska, Warszawa.
- Gupta A., Puranam P., Srikanth K. (2006), *Sourcing in the banking and financial services industries: exploding myths and describing emerging best practices*, Capco Institute Research in collaboration with London School of Business.
- Gupta S., K. Venditti (2007), *Smarter sourcing in a post-crisis environment*, Journal of Financial Transformation, Capco Institute.
- Handy C. (1989), *The Age of Unreason*, Arrow, London.
- Kłós M. (2007), *Przyszłość outsourcingu typu offshore, jako narzędzie zarządzania strategicznego*, [w:] Kopycińska D. (red.), *Działania Ekonomiczne podmiotów rynkowych*, Wyd. PRINT Group, Szczecin.
- Manning S., Massini S., Lewin A. Y. (2008), *A Dynamic Perspective on Next-Generation Offshoring: The Global Sourcing of Science and Engineering Talent*, ACADEMY OF MANAGEMENT PERSPECTIVES Vol. 22, Issue 3.
- Miklaszewski S., Molendowski E. (2009), *Gospodarka światowa w warunkach globalizacji i regionalizacji rynków*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Żuber R. (2009), *Technology transfer, Selected concepts of solutions*, Difin, Warszawa.

## Offshoring R&D as a Form of Technology Transfer in the Global Economy

**Key words:** offshoring, R&D, technology transfer, international corporations

### Summary

The article shows how the transnational corporations and small businesses contribute to technological development regions and thus to economic growth by the secretion of some of their business processes and offshoring mainly to the developing BRIC countries - Brazil, Russia, China, India from developed countries - Triad - the United States, European Union and Japan. Companies seeking not only to reduce costs, but above all with the right qualifications, place sections research – in countries such as China, where the number of students, particularly the technical direction is at least the same as in Europe, and even more, whether in India, where mathematical education, and good knowledge of English allow the creation of many

companies. Pioneering companies attracted to each other next to these countries. Companies creating a key for each of their centers of excellence focused not yet acquired the knowledge and use the potential those workers. Now comes the next stage, where employees of R&D, they will assume their businesses, using previously gained knowledge and experience, and known technologies. In the same way Silicon Valley has developed – through the transfer of experience and knowledge, creating new businesses. In this way, unintentionally, in implementing their own interests, increase profits, companies will lead to technology transfer and create knowledge-based economy.



**Adam Janiszewski, Marek Sergiel**

## **Transfer technologii ze sfery B+R do przemysłu na przykładach Polski i USA**

**Słowa kluczowe:** transfer technologii, innowacje, komercjalizacja wiedzy

**Abstrakt:** Innowacyjność gospodarki od zawsze była kołem napędowym rozwoju każdego państwa. Te które kładły duży nacisk na pozyskiwanie nowych technologii zdobywały przewagę nad innymi, Anglia na początku rewolucji przemysłowej czy Japonia po II Wojnie światowej. Przeznaczając środki na wspieranie nauki zyskuje się ogromne korzyści z tytułu pozyskiwania i eksploataowania nowych technologii. Celem artykułu jest przedstawienie zagadnień z zakresu transferu technologii oraz wiedzy naukowo-technicznej. W pracy skupiono się skupić na modelach funkcjonowania uczelni, funkcji naukowo-badawczej nauczania przedsiębiorczości oraz wysiłkach kładzionych na komercjalizację wiedzy. Poruszono również temat prawnych uregulowań współpracy między twórcami a odbiorcami technologii. Przedstawiono bolączki finansowania systemu badań naukowych, ogólną sytuację transferu technologii wraz z szansami na rozwój i przyczynami jego słabości, omawiając między innymi zjawisko tzw. „Rowu wdrożeniowego”. Dokonano porównania polskiego systemu z tym który jest dla nas wzorcem, do którego powinniśmy dążyć czyli z modelem funkcjonującym w Stanach Zjednoczonych. W opracowaniu posłużono się metodą opisową uznając ją za najbardziej adekwatną i wystarczającą do wybranego tematu.

### **Wprowadzenie**

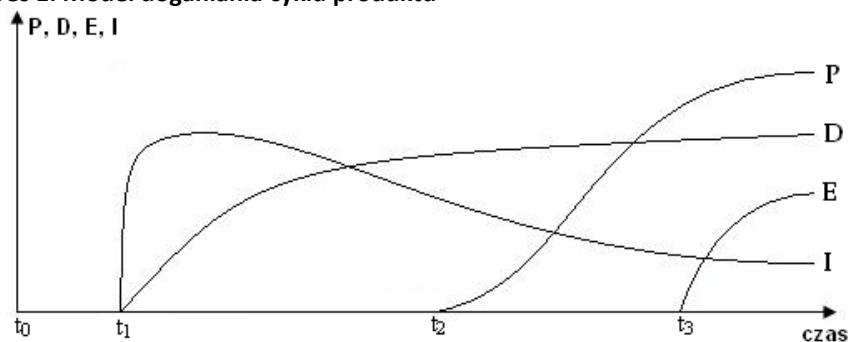
Celem artykułu jest zaprezentowanie genezy zjawiska niedorozwoju polskiego systemu innowacji, przedstawienie wpływu uwarunkowań terytorialnych na odmienną wykształconych modeli funkcjonowania uczelni, zobrazowanie sytuacji w Polsce i wskazanie na słabe punkty krajowego NSI oraz pokazanie innowacyjnych rozwiązań ze Stanów Zjednoczonych.

### Terminologia, model doganiania cyklu produktu oraz modele uczelni

Pojęcie transferu technologii jest samo w sobie bardzo nieprecyzyjne, ponieważ słowo „technologia” może być wszelako rozumiane. W Encyklopedii Popularnej PWN możemy przeczytać: „technologia oznacza wiedzę o przetwarzaniu surowców oraz wytwarzania półwyrobów oraz wyrobów, a także metodę ich wytwarzania”. Natomiast w języku nauki o zarządzaniu oznacza ona innowacje dotyczące konstrukcji i wyrobów niekonstrukcyjnych, przedmiotów niematerialnych, usprawnień w zakresie organizacji oraz metod prowadzenia działalności (Grzeszczak, Szewc, Ziolo, 2005/2006, s. 41). Transfer technologii jest rodzajem transferu wiedzy, przepływem wiedzy technicznej z placówek badawczych do przedsiębiorstw oraz wśród przedsiębiorstw (Fuss, 2006, s. 10-12).

Model dogadania cyklu produktu obrazuje, czemu transfer technologii jest koniecznym elementem rozwoju gospodarki. W miarę utrzymywania się zapotrzebowania na importowany produkt, kraje czy organizacje próbują poprzez transfer technologii, z krajowych ośrodków albo od zagranicznych dawców pozyskać wiedzę potrzebną do rozpoczęcia własnej produkcji lub do badań rozwojowych nad dalszym udoskonalaniem wynalazku, co jest równoznaczne z niezależnieniem się kraju od kontrahenta zewnętrznego. Poprzez pozyskanie technologii możliwe jest rozpoczęcie własnej produkcji na rynku krajowym zmniejszając koszty pozyskania towaru przez konsumenta krajowego, a w dłuższym okresie czasu pozwala również na udoskonalenie produktu oraz na import na obce rynki.

**Wykres 1. Model doganiania cyklu produktu**



P – produkcja, D – popyt krajowy, E – eksport, I – import

Źródło: Umiński (2002), *Znaczenie zagranicznych inwestycji bezpośrednich dla transferu technologii do Polski*, Gdańsk, 2002, s. 44.

Aby zrozumieć przyczyny dla których różne rejony świata zmagają się z odmiennymi problemami w procesie transferu technologii rozważania należy zacząć od zaprezentowania modeli uczelni specyficznych dla odmiennych regionów.

Według modelu humboldtowskiego, którego źródeł należy doszukiwać się w tradycji filozoficznej europejskiego Oświecenia, autonomia uczelni jest postrzegana jako wartość nadrzędna obok wolności nauki i nauczania, publicznego finansowania oraz silnych powiązań nauczania z badaniami, z tym że model ten doprowadził do rozwoju nauki jako celu samego w sobie. Wraz z postępującą specjalizacją zaczęły tworzyć się monodyscyplinarne wydziały i struktury hierarchiczne, co bez wątpienia nie sprzyjało współpracy i wymianie kadr. Uniwersytety szkockie, które skupiały w jednym miejscu nauczanie przedmiotów praktycznych, jak i klasycznego programu sztuk wyzwolonych rozwijały się według zgoła odmiennego modelu, a wszystko po to, by studenci mogli podejmować studia o charakterze praktycznym. Na bazie tych rozwiązań (znanych również jako anglosaskie) ukształtował się model amerykański, charakteryzujący się silnymi powiązaniem z rynkiem i prywatnym finansowaniem (Tamowicz, 2006, s. 10). Polskę dotyka problem braku instytucji pośrednich, które pełniłyby rolę łącznika pomiędzy rzeczywistością rynkową a szkołą wyższą, i w związku z tym wskazywanie na niedociągnięcia zaczyna się już od regulacji prawnych, natomiast rozwiązania w USA są przychylnie dla współpracy w tym zakresie już od samego początku.

### **Sytuacja w Polsce**

W Polsce występuje albo licencja ograniczona, kiedy licencjodawca jest upoważniony do korzystania z wynalazku ale wyłącznie w ograniczonym zakresie, np. do produkcji wyrobów objętych ochroną i użytkowania ich na potrzeby indywidualne albo dla importu i wprowadzania do obrotu, albo z licencją pełną. W tym przypadku licencjodawca korzysta z wynalazku w zakresie jak licencjodawca. Kiedy w umowie licencyjnej nie są dopracowane ograniczenia, które nie są związane bezpośrednio z przedmiotem licencji może dojść do działania wbrew prawu konkurencji. Za przykład tutaj niech posłuży przypadek, kiedy umowa określa cenę wyrobów produkowanych w oparciu o licencjonowany wynalazek, która dla licencjodawcy będzie stanowiła obligatoryjną cenę sprzedaży. Licencja dla przedsiębiorstwa to zagwarantowanie sobie dostępu do najnowszych technologicznych rozwiązań, „tylko zakup licencji dostarcza nabywcy szczegółową informację dotyczącą technologii produkcji danego wyboru, zdradza sekrety jego produkcji” (Roma-

nowski, 1998, t. LVIII, s. 207-208). Jedną z głównych korzyści płynącą z posiadania licencji jest możliwość jej dalszego rozwoju. Przedsiębiorstwa posiadających odpowiednie zaplecze często ponoszą ryzyko zakupu licencji będących jeszcze w fazie rozwojowej z wcześniejszych ogniw cyklu rozwoju techniki (Romanowski, 1999, t. LIX, s. 240). Jeżeli projekt się powiedzie daje to firmie możliwość zaadaptowania technologii przy niższych kosztach jej pozyskania. Taki sposób rozwoju nowych technologii bardzo dobrze funkcjonował w Japonii w okresie po II wojnie światowej, która zawdzięcza swój sukces m.in. pozyskiwaniu licencji i ich rozwojowi we własnych przedsiębiorstwach, centrach rozwojowo-badawczych. W Polsce prawo własności przemysłowej<sup>1</sup> zgodnie z art. 69 ust. 1 pkt 1 p.w.p dopuszcza używanie wynalazków w celach poznawczych, zalicza się do tego jego ocenę, analizę albo nauczanie. Możliwe jest również używanie wynalazku do celów doświadczalnych, badawczych. Dochodzi wówczas do wyjątku, który umożliwia dalszy rozwój technologii co jest jednym z podstawowych założeń w prawie własności przemysłowej, wyjątek ten nie pozwala w żaden sposób na „eksploatowanie” wynalazku w celach komercyjnych. W ostatnim dwudziestolecu PRL-u w Polsce w zauważalnym stopniu również zwiększyła się liczba pozyskiwania nowych licencji, jednak nieudolność działania systemu powodowała, że były one nieudolnie adaptowane do ówczesnych warunków, co uniemożliwiało ich efektywne wykorzystanie. Podstawową zasadą obowiązującą dla ochrony własności intelektualnej to prawo do danego rozwiązania, które należy się jego twórcy. Spotyka się jednakże wyjątki, które obejmują zwłaszcza kwestie tzw. twórczości pracowniczej, a ma to kluczowe znaczenie dla przedsiębiorcy. Kilka osób, które są współautorami powstałego dobra niematerialnego otrzymuje prawa do niego wspólnie zgodnie z zasadą współwłasności. Wkład twórczy to warunek ich uzyskania. Zaangażowanie, które jest pozbawione elementów twórczych, mogą to być czynności pomocnicze lub wypełnianie poleceń w sposób absolutny, bez żadnego sprzeciwu i własnej inwencji, nie stanowi podstaw do uzyskania statusu twórcy. Współtwórcy dysponują swoim prawem wspólnie, przepisy Kodeksu cywilnego odnośnie współwłasności odpowiednio znajdują tutaj zastosowanie. O wysokości udziału w prawie wspólnym przesądza wkład twórczy, co pokazuje jak bardzo jest on istotny. Jeżeli nie ma innych postanowień umownych to przyjmuje się że wkłady poszczególnych współtwórców są takie same, dlatego też dąży się do właściwego regulowania wysokości udziałów na mocy porozumienia między współauto-

---

<sup>1</sup>Według Ustawy z dnia 30 czerwca 2000 r. przez prawo własności przemysłowej projektów wynalazczych – rozumie się wynalazki, wzory użytkowe, wzory przemysłowe, topografie układów scalonych i projekty racjonalizatorskie.



rami. Odpowiednia umowa daje sposobność do rozwiązania tej kwestii. Dla przedsiębiorcy wyjątkiem o największym znaczeniu są sytuacje, które określa się mianem tzw. twórczości pracowniczej, w której to prawa co do zasady przenoszone są na rzecz pracodawcy. Obejmuje się tym rozwiązaniem te sytuacje, kiedy to przedmiot własności intelektualnej jest wykonany w ramach obowiązków pracowniczych. Treść umowy o pracę determinuje ich zakres. To wynalazca w tym przypadku jest faworyzowany przez Prawo Autorskie<sup>2</sup>, które wskazuje że prawa do utworu pracowniczego są przypisywane jego autorowi, czyli pracownikowi. Pracodawca ma uprawnienia, aby je uzyskać wraz z przyjęciem utworu, ale tylko w zakresie, który wynika z celu umowy o pracę i zgodnych zamiarów stron. Reguła ta nie obejmuje utworów zbiorowych, programów komputerowych i utworów audiowizualnych, w których to przypadku przypisanie na rzecz pracodawcy-producenta utworu audiowizualnego następuje natychmiast. Utwory o charakterze naukowym objęte są postanowieniami specjalnej regulacji, zgodnie z którą prawo jest nabywane przez pracownika, z tym że instytucji naukowej zatrudniającej twórcę przysługuje pierwszeństwo publikacji. Szczególną uwagę należy zwrócić na to, iż cała regulacja autorskiej twórczości pracowniczej odznacza się charakterem względnie obowiązującym, strony umowy o pracę mają prawo zastosować inne rozwiązania. Do omówienia pozostaje jeszcze problematyka własności przemysłowej, gdy w momencie utworzenia wynalazków (a także wzorów użytkowych i wzorów przemysłowych), pracodawcy przysługuje prawo do uzyskania ich automatycznie, z mocy ustawy. Tylko postanowienia zawarte w umowie o pracę mogą orzec o korzyści dla wynalazcy. Reguła ta znajduje zastosowanie także w przypadku realizacji obowiązków, które mają swoje źródło w innej umowie aniżeli o pracę. Przykładem może być umowa o realizację projektu badawczego.

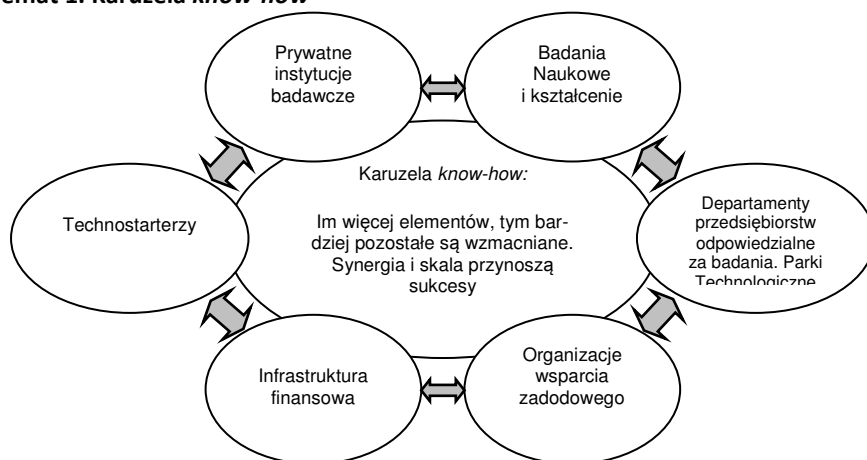
Jedną z przyczyn uaktywnienia się uniwersytetów w naszym kraju był fakt, iż wraz ze zwiększeniem znaczenia mechanizmów wolnorynkowych nastąpiło obniżenie poziomu budżetowego finansowania nauki i badań. W tym miejscu można zasygnalizować iż nadal w Polsce udział sektora publicznego w finansowaniu sektora B+R wynosi 2/3, podczas gdy w krajach wysoko rozwiniętych jest to 1/3 (Santarek, 2008, s. 102), na dodatek w miejsce dotacji podmiotowych zaczęły wstępować zlecenia badawcze ukierunkowane, co doprowadziło do przeprowadzania pomiarów efektywności wydatkowanych środków. Z drugiej strony wraz z rozwojem internetu opinia publiczna zaczęła coraz

---

<sup>2</sup>Według ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, przedmiotem prawa autorskiego jest każdy przejaw działalności twórczej o indywidualnym charakterze, ustalony w jakiejkolwiek postaci, niezależnie od wartości, przeznaczenia i sposobu wyrażenia (utwór).

bardziej naciskać w kierunku zwiększenia użyteczności dla społeczeństwa badań (Tamowicz, 2006, s. 10). Wtedy jednak, niezbędne jest uwolnienie się od narodzonego na bazie modelu humboldtowskiego stereotypu wśród polskich naukowców, zgodnie z którym komercjalizacja wiedzy widziana jako efekt uboczny działalności uczelni mogła być w najlepszym wypadku tolerowana, natomiast zmodyfikowany styl myślenia mówi iż powinna ona być nawet wspierana (Wissema, 2005, s. 37). Konkluduje się wręcz, iż szkoły wyższe konkurują, zarówno na polu dydaktycznym, jak i badawczym – i to jest ważnym wyróżnikiem współczesności od okresu humboldtowskiego, kiedy to zadania szkół wyższych i korporacji komercyjnych były rozdzielone w sposób nie podlegający wątpliwości (Wissema, 2005, s. 37). Dla grupy badaczy wysoce poziomu kształcenia i badań jest w dalszym ciągu bardzo ważny. Jeżeli myślimy o dydaktycznej funkcji uczelni, to możliwości w zakresie stawiania kroków naprzód będą zdeterminowane ich zdolnościami do przeistaczania się w międzynarodowe centrum transferu technologii, które jest grupą instytucji działających w granicach struktury uczelni lub też poza jej obrębem, z tym że wymagane jest aby w najbliższym sąsiedztwie. Kolejnym kryterium jest postrzeganie na arenie międzynarodowej grupy jako wiodąca w określonej dziedzinie nauki. Na MCTT składają się co najmniej: tradycyjny uczelniany ośrodek badawczo-rozwojowy, niezależne ośrodki rozwojowo-badawcze, obiekty dla „technostarterów”, jednostki badawcze współpracujących przedsiębiorstw, różne instytucje finansujące oraz duża liczba usługodawców branżowych: księgowi, konsultanci zarządzania, marketingu, specjaliści ds. własności intelektualnej. Siła centrum transferu technologii o funkcja ilości elementów w nim zawartych takich jak, technostarterzy czy infrastruktura finansowa oraz ich siły. Karuzela *know-how* opiera się na założeniu, iż osiągnięcie rezultatów na poziomie światowym w nauce może mieć miejsce tylko w sytuacji gdy częsty kontakt z istniejącymi i nowo powstałymi przedsiębiorstwami i innymi instytucjami, które zajmują się badaniami naukowymi i rozwojem technologii będzie przebiegał bez przeszkód. Prawidłowe funkcjonowanie karuzeli *know-how* prezentuje schemat 1.

Do słabości placówek o charakterze transferowym zalicza się także brak uchwalonych odpowiednich regulaminów własności intelektualnej, które stwarzają warunki do organizowania komercjalizacji technologii z wykorzystaniem własnych struktur. Konsekwencją tego jest natomiast brak jednoznaczności odnośnie do wynagrodzenia dla twórców pomysłów w momencie kiedy okaże się, iż komercjalizacja powiedzie się, a przecież wysokie bez wątpienia zachęcało by naukowców do prowadzenia badań nakierowanych na

Schemat 1. Karuzela *know-how*

Źródło: Wissema J. G. (2005), *Technostarterzy dlaczego i jak?*, Warszawa, s. 41.

zastosowanie w przemyśle. Kolejnym problemem dotyczącym przedsiębiorców jest fakt prowadzenia nisko innowacyjnych biznesów, w których de facto nie występuje zapotrzebowania na nowe wzory użytkowe. Ogólny brak świadomości u przedsiębiorców możliwości podjęcia współpracy z uczelnią wyższą lub innymi jednostkami z sektora B+R to główne powody tego stanu rzeczy. W dodatku przedsiębiorcy często nie mają wymaganego wyposażenia do wyszukiwania wynalazków, by następnie zarządzać tymi dobrami. Mankamentem polskiego ustawodawstwa jest również brak wyraźnego wyrażenia w ustawie Prawo o szkolnictwie wyższym uprawnień szkół wyższych do tworzenia spółek prawa handlowego, dodatkowo konieczna wydaje się zmiana postępowania uczelni w zakresie rozwijania kontaktów z przemysłem, co ma związek ze wskazanym już problemem zmiany mentalności pracowników nauki (Wściubiak, 2009, s. 18), co łączy się ze zjawiskiem powstawania przedsiębiorczości akademickiej, która została objęta przez uregulowania prawne dopiero od 2005 roku w ustawie Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. 2005 nr 164 poz. 1365). Ustawa ta stanowi, iż uczelnie wyższe powinny „współpracować z otoczeniem gospodarczym i szerzyć ideę przedsiębiorczości w środowisku akademickim”. Autonomia uczelni we wszystkich obszarach jej działania, jak również brak zewnętrznych ograniczeń w wyborze metod rozwoju przedsiębiorczości, tak aby nie zatracić jedności pomiędzy nimi, a profilem kształcenia, przy uwzględnieniu warunków regionalnych to kolejne postanowienia ustawy. Prowadzenie poza działalnością podstawową działalności gospodarczej, organizacyjnie i finansowo wydzielonej to kolejne stany, do osiągnięcia powinny dążyć uczelnie. Ponadto w ustawie dozwolono na zakła-

danie przy szkołach wyższych akademickich inkubatorów przedsiębiorczości i centrów transferu technologii. Wyraźnie jednakże wypisano formy prawne, pod jakimi mogą działać wcześniej wskazane instytucje- ustawa wymienia formę spółek handlowych, jednostek ogólnouczeniowych i fundacji.

## Wzorce z USA

W USA uczelnia zachowuje prawo do odkryć i wynalazków, które są owocem prowadzonych na niej projektów badawczych, jeżeli do odkrycia dochodzi przy współudziale zasobów uczelni, to w następnej kolejności przysługują one właśnie jej, stając się własnością uczelni. Państwo, jako że projekty są także finansowane z funduszy federalnych, w zamian otrzymuje nieodpłatną i niewyłączną<sup>3</sup> licencje umożliwiającą wykorzystanie wyników badań. Natomiast licencja wyłączna<sup>4</sup>, przyznana określönemu przedsiębiorstwu powoduje, iż jest ono zobowiązane do produkowania na terenie USA, gdzie zastosowanie znajdują również środki przymusu, których użycie spowodowane jest dążnością do zapewnienia ujęcia interesu małych i średnich firm w kwestii dostępu do licencji w sposób preferencyjny, przy czym pracownicy- wynalazcy nie odnotowują strat, a uniwersytet przekazuje im część przychodów uzyskanych na skutek sprzedaży licencji. W procesie transferu technologii uniwersytet wykazuje się pierwszeństwem w zakresie podejmowania inicjatyw. Skuteczność w promocji wyników uzyskanych z badań i patentów na Uniwersytecie Stanforda gwarantuje powołana dla tego celu instytucja, którą jest Biuro Licencjonowania Technologii (OTL). Oprócz promowania technologii biuro także tworzy przychody (Santarek, 2008, s. 36) *Technology Ventures*

---

<sup>3</sup>Licencja niewyłączna oznacza, że na tym samym terytorium uprawniony z patentu będzie mógł, nie tylko stosować samemu wynalazek, ale również udzielać dalszych licencji. Ich ustanowienie może być korzystne dla stron w przypadku udzielenia licencji jedynie w celu stworzenia dodatkowego źródła zaopatrzenia przedsiębiorcy w produkty wytworzone w oparciu o opatentowany wynalazek (Malczewski, 2008, s. 29).

<sup>4</sup>Wyróżniamy dwa rodzaje licencji wyłącznej: licencja wyłączna typu „*sole-license*” oznacza, że uprawniony z patentu jest zobowiązany do nie udzielania żadnemu innemu podmiotowi licencji na terytorium ochrony, jakkolwiek nie wyklucza to korzystania z wynalazku przez samego uprawnionego. Skutkuje to tym, że po udzieleniu takiej licencji na terytorium ochrony dochodzi do konkurowania uprawnionego z patentu z licencjobiorcą. Licencja wyłączna typu „*exclusive licence*” jest podobna do licencji typu „*sole licence*”, z tą różnicą że uprawniony zobowiązuje się do nie korzystania z wynalazku. Licencjobiorca jest zatem jedynym przedsiębiorcą korzystającym z wynalazku na danym terytorium. Wartość takich licencji dla licencjobiorcy jest najwyższa, gdyż czyni jego pozycję zbliżoną do pozycji uprawnionego z patentu. Z reguły uprawniony z licencji wyłącznej może dochodzić naruszeń patentu na równi z uprawnionym z patentu (Malczewski, 2008, s. 29).

*Program* to kolejna inicjatywa prowadzona na Uniwersytecie Stanforda. Jest ona realizowana w Szkole Technicznej Uniwersytetu, natomiast zarządzana przez Wydział Zarządzania i Techniki. Do głównych zadań programu należy wspieranie przedsiębiorczości akademickiej, której działanie w zakresie tworzenia, a w dalszej kolejności rozpowszechniania zaawansowanych technologii przy współpracy między przedsiębiorstwami ma odgrywać niebagatelną rolę dla rozwoju rodzimej gospodarki (Santarek, 2008, s. 36). Aukcja jest narzędziem za pomocą którego w USA jest komercjalizowana własność intelektualna. Przed jej rozpoczęciem uczestnicy zaznajamiają się z przedstawionym im opisem patentu sporządzonym maksymalnie dokładnie i kompletnie. Jest on analizowany z punktów widzenia potencjału ekonomicznego oraz z uwzględnieniem kwestii pewności prawnej. Aukcja przebiega w sposób standardowy, z tym że przedmiotem, który jest licytowany są prawa własności przemysłowej (Wściubiak, 2009, s. 18).

W USA za najczęściej wybraną formę współpracy uczelni z przemysłem uchodzi powstawanie firm odpryskowych. Ich fundamentem są zasoby technologiczne i kadrowe uczelni jak i współpraca z firmami. Opierając się dalej na przykładzie Uniwersytetu Stanforda, za jeden z kluczowych obszarów działalności OTL uznaje się podejmowanie wspólnych przedsięwzięć z firmami odpryskowymi (*start-ups*). Wymienia się również szereg warunków, które odgrywają istotną rolę dla zakładania firm odpryskowych np. skupienie na jednym nierozległym obszarze grupy małych i średnich firm umożliwiła wzajemność relacji między przedsiębiorstwami. (Sosnowska, 2003, s. 54).

Ekлекtyczny i uniwersalny model Stoerring i Daluma porusza kwestię firm spin-off jako etapu podczas kształtowania się klastra. Początek gronu dają regionalne aglomeracje kompetencji, które wraz z biegiem czasu i prowadzeniem zintensyfikowanej działalności przez przedsiębiorców przekształcają się w klaster, definiowany przez A. Hoen jako grupa sektorów, która czerpie korzyści z wykorzystywania swoich produktów w sposób częsty i intensywny, w tym samym czasie nie wykorzystuje niemalże wcale produkowanych przez inne sektory (Gotz, 2009, s. 37). Gdy aktywność firm w gronie jest coraz większa zaczynają powstawać organizacje nowe, które pełnią rolę usługową w stosunku do nich.. Fakt ten jest odbierany jako przyczyna do włączania się firm z zewnątrz oraz nowych pracowników, co tworzy fundament, na którym mogą być zakładane firmy nowe, właśnie o charakterze *spin-off*. W celu zwiększenia szybkości z jaką przepływają wiedza i informacja są tworzone układy pozarynkowe, czyli o charakterze nieformalnym, które są spoiwem dla firm stanowiących skład grona. Według tej koncepcji to korzyści aglomeracji wynikające z uwarunkowań przestrzennych oraz ich stopniowe ograniczanie

do wyznaczonego kręgu firm stanowi o przyczynie narodzin klastrów (Gotz, 2009, s. 55).

### **Rów wdrożeniowy**

Obecnie jedną z głównych przyczyn która utrudnia tworzenie nowych technologii, a co za tym idzie blokuje jego transfer między nauką, a biznesem jest tzw. zjawisko „rowu wdrożeniowego”. Tym terminem określa się niechęć niektórych środowisk naukowców do współpracy zarówno między sobą, jak i z sektorem prywatnym, co blokuje innowacyjność gospodarki. W Polsce na większości uczelni wyższych prowadzone są badania, które są związane z zainteresowaniami naukowców. Pracownicy naukowcy z niechęcią otwierają się na narzucane im w pewnym sensie, trendy panujące obecnie w światowej gospodarce. Współpraca między wydziałami o różnych zainteresowaniach na większości uczelni funkcjonuje miernie. Obecny sposób finansowania szkolnictwa wyższego nie promuje prac nad nowymi technologiami na które jest zapotrzebowanie, naukowcy więc zajmują się tym co robią już nierzadko od dekad. Skutkuje to tym, iż pojawiają się nowe „produkty” – patenty, na które nie ma chętnych. Projekty badawcze muszą być konsultowane z sektorem prywatnym. Musimy stworzyć system który będzie w pewnym sensie zmuszał uczelnie do inwestowania w rozwój nowych technologii, podejmowania się innowacyjnych projektów badawczych w sektorach które rokują największą szansę na rozwój w najbliższych latach, dekadach.

### **Zakończenie**

Podsumowując, mimo poprawy sytuacji w ostatnich latach transfer technologii w Polsce wykazuje się poważnymi słabościami, które jednakże dzięki, np. lepszemu zbadaniu strony popytowej i dzięki temu dopasowaniu ofert instytucji otoczenia biznesu do potrzeb przedsiębiorców mogą zostać zniwelowane.

### **Literatura**

- Fuss M. (2006), *Licencje jako forma transferu technologii*, Uniwersytet Śląski, Sosnowiec.
- Gotz M. (2009), *Atrakcyjność klastra dla lokalizacji bezpośrednich inwestycji zagranicznych*, Wydawnictwo Instytut Zachodni, Poznań

- Grzeszczak M., Szewc A., Ziolo K. (2005/2006), *Umowy jako prawne narzędzie transferu innowacji*. Warszawa.
- Matczewski A. (2008), *Zarządzanie własnością intelektualną w przedsiębiorstwie-regulaminy korzystania z wyników prac intelektualnych powstałych w przedsiębiorstwie*, Uniwersytet Jagielloński, Kraków.
- Okoń-Horodyńska E. (1998), *Narodowy System Innowacji w Polsce*, Wydawnictwo Uczelniane Akademii Ekonomicznej im. Karola Adamieckiego w Katowicach, Katowice.
- Romanowski G. (1998), *Problemy wyboru optymalnego kanału importu technologii przez kraje słabo rozwinięte*. „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. LVIII.
- Romanowski G. (1999), *Warianty „ścieżki pogoni technologicznej” opartej na imporcie licencji*, „Studia Prawno-Ekonomiczne”, t. LIX.
- Santarek K. (2008), *Transfer technologii z uczelni do biznesu. Tworzenie mechanizmów transferu technologii*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Sosnowska A. (2003), *Systemy wspierania innowacji i transferu technologii w krajach Unii Europejskiej i w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Tamowicz P. (2006), *Przedsiębiorczość akademicka. Spółki spin-off w Polsce*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Ustawa z dnia 27 lipca 2005 r. Prawo o szkolnictwie wyższym (Dz.U. 2005 nr 164 poz. 1365)
- Wissema J. (2005), *Technostarterzy*, Edist. Sp. z o. o., Warszawa.
- Wściubiak Ł. (2009), *Rynek własności intelektualnej*, „Nowator”, nr 2/2009.

## Technology Transfer from R&D to Industry in Poland and USA

**Key words:** technology transfer, innovations, knowledge commercialization

### Summary

Technical innovations have been the driving factor in the economical development of many countries. These who strive to obtain new technology/technologies have gained advantage over others. For example England at the turn of the 18th and 19th century Japan after second world war. By investing in new technologies we can ben-

enefit from the advantages the new technologies provide. This article aims to discuss the issues encountered during technology transfer. We try to focus on academy's models of functions, science and research of business learning and efforts towards knowledge commercialization. We also touch subjects of law regulations between technology's producers and receivers. We present financial problems of the entire science research system (general situation of transferring technology along with its development and weaknesses) by discussing phenomenon of "Implementation Issue". We compare the Polish system to the model which we consider as the raw model which is our ultimate objective – the model running in the US.



**Kinga Korniejko**

## **Możliwości dofinansowania transferu technologii i wiedzy naukowo-technicznej z jednostek naukowo-badawczych do sektora MSP w Polsce**

**Słowa kluczowe:** innowacje, transfer technologii, fundusze UE dla MSP

**Abstrakt:** Celem artykułu jest pokazanie możliwości finansowania transferu technologii i wiedzy naukowo-technicznej przy wykorzystaniu funduszy zewnętrznych, przede wszystkim środków z programów UE. Metody wykorzystywane w pracy badawczej to studia literaturowe oraz omówienie studiów przypadków firm korzystających z dofinansowania. Artykuł pokazuje, że omawiane narzędzia istnieją, jednak nie są one wykorzystywane przez przedsiębiorstwa w wystarczającej skali. Tekst podejmuje próbę analizy przyczyn niedostatecznego wykorzystywania możliwości finansowania przez przedsiębiorstwa z sektora MSP.

### **Wprowadzenie**

Jednym z głównych problemów polskich przedsiębiorstw jest niski poziom ich innowacyjności. Niezależnie od tego, jakie miary innowacyjności przyjmujemy przedsiębiorstwa polskie, na tle innych krajów Europy znajdują się na samym końcu. Poziom innowacyjności mierzony niemal wszystkimi rodzajami wskaźników, jakie stosuje się w literaturze przedmiotu i w polityce innowacyjnej dla krajowych organizacji, a w szczególności firm z sektora MSP jest bardzo niski (Wziątek-Kubiak, Balcerowicz, 2009, s. 3). Fakt ten jest szczególnie niepokojący, kiedy weźmiemy pod uwagę, że we współczesnym świecie innowacje stanowią najważniejszy element nowoczesnych strategii wzrostu gospodarczego, rozwoju firm i są podstawą do budowania społeczeństwa opartego na wiedzy. Niski poziom innowacyjności, w długiej perspektywie, może doprowadzić do stagnacji gospodarczej. Zaniechanie wdrażania nowoczesnych technologii w przedsiębiorstwach powoduje obniżenie poziomu ich konkurencyjności rynkowej. Stare technologie, nie tylko wytwarzają produkt,

który już nie jest atrakcyjny dla konsumenta, ale również cechują się wyższą energo- i kosztocłonnością.

Badania porównawcze z 2008 roku dotyczące innowacyjności krajów europejskich umieszczają Polskę w ostatniej z czterech wyodrębnionych grup krajów, uszeregowanych według malejącej wartości tzw. syntetycznego wskaźnika (indeksu) innowacyjności kraju (Wziątek-Kubiak, Balcerowicz, 2009, s. 5). Odległa pozycja stanowi sygnał ostrzegawczy i sugeruje, że jak najszybciej należy podjąć działania mające na celu określenie przyczyn zaistniałej sytuacji, a po postawieniu diagnozy skutecznych działań, które będą stymulowały innowacyjność.

### **Możliwości transferu rozwiązań innowacyjnych**

Jednym z możliwych podziałów innowacji jest zaproponowane przez „Podręcznik Oslo Manual 2005” rozróżnienie na dwie grupy (Stawisz, Nie-dbalska, 2008, s. 306):

Innowacje techniczne, w tym:

- innowacje – produkty,
- innowacje – procesy.

Innowacje o charakterze nietechnicznym:

- innowacje organizacyjne,
- innowacje marketingowe.

Innowacje produktowe to przede wszystkim wytwarzanie przez przedsiębiorstwo nowego produktu lub zmiana cech poprzez modernizację lub udoskonalenie wytwarzanego wyrobu. W tego rodzaju innowacjach przedsiębiorstwa koncentrują się na zmianach wzornictwa, zakupach patentów, technologii, znaku firmowego. Należy przy tym zauważyć, że zmiany o charakterze estetycznym lub zmiany wyglądu produktu nie są uznawane za innowacje (Wziątek-Kubiak, Balcerowicz, 2009, s. 15).

Innowacje procesowe to zmiany polegające na udoskonaleniu lub wprowadzeniu nowych metod i technologii wytwarzania. Tego rodzaju innowacje oznaczają zmianę metod produkcji i pociągają za sobą zmianę kosztów wytwarzania, które często są przyczyną wprowadzania innowacji procesowych (*ibidem*, 2009, s. 15).

Warto przy tym zauważyć, że innowacje produktowe i procesowe w praktyce gospodarczej są ze sobą często powiązane. Wprowadzenie innowacji produktowych, w wielu przypadkach wymaga od przedsiębiorstw produkcyjnych wprowadzenia również innowacji procesowych. Przykładowo zmiana materiału, z którego wytwarzany jest produkt może wymagać zmiany techno-

logii jego wytwarzania, a więc zmiany procesowej. Zmieniając część metalową, do której stosowaliśmy technologię odlewania, na wyrób z kompozytu termoplastycznego, spółka zostaje zmuszona do wymiany parku maszynowego.

Opisywana zmiana może dać w dłuższej perspektywie czasowej korzyści dla firmy (technologie mniej kosztochłonne, zwiększenie ilości sprzedaży wolumenu ze względu na lepsze dopasowanie do potrzeb klientów, oszczędności wynikające z kosztów transportu czy zmniejszenie poziomu opłat środowiskowych). W każdym jednak z tych przypadków potencjalne korzyści są odroczone w czasie, a wydatki na technologię przedsiębiorstwo musi ponieść na początku, biorąc na siebie ryzyko biznesowe związane z wdrożeniem innowacyjnych rozwiązań. Według badań prowadzonych przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości to właśnie koszty początkowe stanowią największą barierę w przypadku polskich mikro i małych przedsiębiorstw. Dlatego do zapewnienia w Polsce wzrostu poziomu innowacji niezbędne jest zapewnienie organizacją możliwości skorzystania ze specjalistycznych instrumentów finansowych.

Kolejną istotną barierą wzrostu innowacyjności tego sektora jest brak współpracy przedsiębiorstw ze sferą naukową. Większość przedsiębiorców w ogóle nie widzi potrzeby współpracy pomiędzy nauką a biznesem, a jednostki naukowe również nie próbują wyjść z ofertą do przemysłu. Za przyczynę takiego stanu rzeczy można winić odmienną sferę naukową i biznesową (Głodek, Matusiak, 2008, s. 354). Ten punkt widzenia nie jest pozbawiony racji, warto jednak zastanowić się nad pierwotnymi przyczynami takiego stanu rzeczy. Być może przedsiębiorcy nadal postrzegają proces innowacyjny w tradycyjny sposób, jako zamknięte badania wykonywane w firmie, które są jej ściśle tajemnicą. Nie dostrzegają korzyści, płynących z nowego spojrzenia na innowacje, jako na proces otwarty. Nowe spojrzenie to zauważanie, że (Bąkowski, 2008, s. 220):

- warto jest korzystać z usług ekspertów zewnętrznych (wiedzy najlepszych specjalistów w danej dziedzinie);
- zlecone na zewnątrz badania mogą być źródłem znaczącej wartości dodanej (badania prowadzone wewnątrz firmy będą stanowiły jedynie uzupełnienie);
- firma nie musi być wykonawcą badań, aby odnosić z nich korzyści;
- skuteczny model biznesowy przynosi dla organizacji większe korzyści niż pierwszeństwo na rynku;
- firmy powinniśmy korzystać z wykorzystania swoich chronionych pomysłów przez inne przedsiębiorstwa, jak i kupować prawa własności od in-

nych patentów czy wynalazków zawsze, gdy pozwala to zrealizować planowane przedsięwzięcie biznesowe.

Dopiero postrzegając innowacje, jako proces otwarty możemy mówić o transferze technologii i wiedzy naukowo-technicznej z jednostek naukowo-badawczych do przedsiębiorstw. Transfer technologii to przekazywanie określonej wiedzy technicznej, organizacyjnej i związanej z nią *know-how* (odpłatne lub nieodpłatne) celem gospodarczego (komercyjnego) wykorzystania (Głodek, Matusiak, 2008, s. 354; Sosnowska A., 2005, s. 70). Transfer ten może odbywać się wieloma metodami, najważniejsze z nich to (Głodek, Matusiak, 2008, s. 355):

- zamówienia na realizację B+R;
- inwestycje bezpośrednio, współpraca i fuzje firm, *joint-ventures*;
- rynek technologii obejmujący obrót patentami, licencjami, *know-how*;
- proces dydaktyczny (studenci przenoszą nabytą wiedzę w życie zawodowe);
- publikacje naukowe i popularno-naukowe, konferencje, seminaria, targi;
- wymiana/przechodzenie pracowników;
- naśladownictwo (kopiowanie) obcych rozwiązań;
- rozwój przedsiębiorczości akademickiej i tworzenia małych technologicznych firm;
- rozwój systemów wspierania przedsięwzięć innowacyjnych obejmujących doradztwo i pośrednictwo technologiczne;
- rozwój struktur sieciowych (klastry, środowisko innowacyjne).

### **Dofinansowanie badań naukowych, jako czynnik sprzyjający rozwojowi innowacji**

Według opublikowanej na początku roku *Strategii rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020* struktura i mechanizmy finansowania badań naukowych w Polsce wymagają poprawy. W dokumencie tym postuluje się, aby większa ilość środków wydatkowanych z budżetu na badania odbywała się na zasadach konkursowych, ma to poprawić jakość realizowanych badań. Wskazany jest też problem niedostatecznego informowania przedsiębiorców o możliwościach skorzystania z rezultatów realizowanych prac badawczych lub przeprowadzenia prac badawczych przez ośrodki, w szczególności przez uczelnie wyższe.

Z praktyki jednak wynika, że nie są to jedyne problemy przy zetknięciu nauki z biznesem. Za przykład może posłużyć mikro przedsiębiorstwo, które zrezygnowało ze współpracy z uczelnią z powodu nadmiernych uciążliwości

administracyjnych. Projekt obejmował wykonanie symulacji numerycznych dla zadania projektowego, a jednym z decydujących czynników powodzenia całości przedsięwzięcia był termin realizacji. Z braku możliwości terminowej realizacji zadań ze strony uczelni firma ta zrezygnowała z usług jednostki i zdecydowała się na rezygnację z części planowanych zadań.

### **Dofinansowanie wdrożenia innowacyjnych rozwiązań w sektorze MSP**

Przy finansowaniu inwestycji innowacyjnych pojawiają się szczególne problemy z finansowaniem projektów o tzw. wysokiej innowacyjności, czyli wprowadzających innowacje na skalę krajową czy światową z jednej strony są atrakcyjną możliwością rozwoju przedsiębiorstwa, z drugiej zaś stanowią inwestycje o bardzo wysokim poziomie ryzyka. Dlatego na tego rodzaju przedsięwzięcia firmy mają z reguły problemy z pozyskaniem kapitału w postaci tradycyjnych pożyczek czy kredytów bankowych. Przy tych inwestycjach najczęściej finansowanie zewnętrzne możliwe jest do pozyskania przez nowe wkłady właścicieli lub przyjęcie nowych wspólników albo *venture capital*, *private equity*. Dodatkową możliwością, z której mogą obecnie korzystać organizacje są środki pochodzące z programów Unii Europejskiej, w obecnym okresie programowania pochodzą one przede wszystkim z Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka. Poniżej zostanie zaprezentowanych kilka przykładów działań oraz możliwości finansowania z nich transferu technologii i wiedzy naukowo-technicznej z jednostek naukowo-badawczych do sektora MSP.

Działanie 1.4-4.1. Wsparcie na prace badawcze i rozwojowe oraz wdrożenie wyników tych prac ma zachęcić firmy do inwestowania w prowadzenie badań, a w szczególności do intensyfikacji współpracy między nauką a biznesem. Konstrukcja tego działania opiera się na jednym wniosku, który jest składany na odbywa działania jednocześnie. Każdy projekt jest złożony z dwóch części – badawczej (przeprowadzenia badań przemysłowych lub prac rozwojowych), a następnie wdrożenia ich wyniku. W ramach działania możliwe są do sfinansowania działania obejmujące przedsięwzięcia techniczne, technologiczne lub organizacyjne prowadzone przez przedsiębiorców samodzielnie lub we współpracy z jednostkami naukowymi (szkołami wyższymi, jednostkami B+R etc.). Działanie to pozwala na finansowanie opracowania rozwiązania innowacyjnego oraz jego transferu ze sfery nauki do przedsiębiorstw. Przykładem może być firma składająca wniosek o prowadzenie prac badawczych nad udoskonaleniem układu hamulcowego. W pierwszym etapie prace koncepcyjne zostają zlecone politechnice, aż do

momentu opracowania prototypu układu. W drugim etapie następuje transfer rozwiązania do przedsiębiorstwa i jego wdrożenie do seryjnej produkcji.

Inną możliwością sfinansowania transferu technologii jest uzyskanie dofinansowania z działania 4.3 Kredyt technologiczny. Działanie to ma na celu wsparcie projektów przedsiębiorców z sektora MSP, polegających na wdrożeniu własnej lub nabytej nowej technologii i rozpoczęciu sprzedaży produktów, procesów bądź usług powstających z zastosowaniem tej technologii. Warunkiem niezbędnym do uzyskania wsparcia w tym działaniu jest posiadanie przez przedsiębiorcę zaświadczenia o innowacyjności danej technologii. Pierwszym etapem ubiegania się o środki unijne jest złożenie wniosku o kredyt komercyjny, który może stanowić do 75% wartości kosztów kwalifikowanych inwestycji technologicznej. Pozostałą część musi zapewnić przedsiębiorca we własnym zakresie. Drugim etapem jest złożenie wniosków do Banku Gospodarstwa Krajowego (BGK) o przyznanie dofinansowania w ramach działania 4.3, czyli tzw. premii technologicznej. Poziom dofinansowania wynosi od 30% do 70% wartości kosztów kwalifikowanych, zgodnie z Mapą pomocy regionalnej na lata 2007-2013. Środki w postaci premii technologicznej są wpłacane na podstawie faktur sprzedażowych dostarczonych przez firmę wraz z wnioskami o płatność do BGK. Przykładem projektu jest zakup nowoczesnej linii diagnostycznej przez firmę motoryzacyjną. Największym problemem dla przedsiębiorcy w tym przypadku okazało się zapewnienie 25% wkładu własnego, który w przypadku inwestycji na 2 mln PLN wyniósł 500 tyś. PLN, zaś bank komercyjny zażądał przedstawienia posiadania tych środków na koncie przy składaniu wniosku. Zamrożenie takiej sumy kapitału, bez gwarancji późniejszego uzyskania wsparcia oznaczało pozbawienie firmy możliwości inwestycyjnych przez okres, co najmniej 2 miesiące.

Działanie 4.4. Nowe inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym jest dedykowane dla projektów inwestycyjnych, które zakładają zastosowanie w przedsiębiorstwach najnowszych rozwiązań technologicznych. Założeniem działania jest, aby te rozwiązania były stosowane nie dłużej niż 3 lata na świecie bądź posiadały niewielki stopień rozprzestrzenienia na świecie w danej branży (nieprzekraczający 15%,). Efektem każdego projektu, który ubiega się o dofinansowanie w ramach tego działania powinno być wprowadzenie na rynek docelowy (o zasięgu minimum krajowym) nowego lub znacząco ulepszanego produktu. Przy ocenie jest również brany pod uwagę efekt ekologiczny przedsięwzięcia. Ograniczeniem dla MSP jest tutaj wielkość projektu – minimalna kwota wsparcia na inwestycje o wysokim potencjale innowacyjnym wynosi 2,4 mln złotych. Ta bariera może blokować bardzo wielu przedsiębiorstwom dostęp do środków.

Nieco inne możliwości dofinansowania transferu technologii i wiedzy naukowo-technicznej są oferowane przedsiębiorstwom w 7. Programie Ramowym. Program ten jest skierowany zarówno do przedsiębiorstw stosujących najbardziej zaawansowane technologie i prowadzących samodzielnie badania, jak i do tych o niewystarczającym potencjale badawczym, ale zainteresowanych opracowaniem nowego procesu, produktu lub nowej technologii. Warunkiem udziału w Programie jest wejście w międzynarodowe konsorcjum. Dla MSP, które nie prowadzą własnej działalności badawczej w ramach programu Możliwości (*Capacities*) zostało umożliwione dofinansowanie zlecenia usług badawczych na zewnątrz. Usługi te mogą wykonywać na ich rzecz jednostki badawczo-naukowe i firmy prowadzące działalność badawczo-rozwojową, a jednostka może uzyskać częściowy zwrot kosztów poniesionych na zakup tych usług.

Dla najmniejszych przedsiębiorstw, które jeszcze nie współpracowały z jednostkami naukowymi zachętę do podjęcia takiej współpracy ma stanowić program „Bon na Innowacje”. W odróżnieniu od poprzednich inicjatyw ta finansowana jest ze środków krajowych, Umożliwia ona zakup badań na niewielką kwotę (do 15 tys. PLN) od wybranej jednostki naukowej. Przedsiębiorstwa powinny z niej korzystać szczególnie chętnie, ponieważ mają możliwość odzyskania włożonych środków na badania w 100%.

Nie tylko jednak transfer najbardziej innowacyjnych rozwiązań jest możliwy. Firmy mają możliwość uzyskania dofinansowania również na wdrożenia rozwiązań innowacyjnych jedynie w skali regionu tzw. niska innowacyjność w programach regionalnych (w zależności od województwa – różnią się one działaniami, które oferują organizacjom). Przykładem tutaj może być modernizacja przez przedsiębiorstwo oprogramowania komputerowego i zakup nowych serwerów. Przy wdrażaniu rozwiązań przedsiębiorstwo może współpracować z jednostką B+R lub zakupić od niej rozwiązanie. Nie jest to jednak w przypadku programów regionalnych wymagane, a jedynie stanowi jedną z możliwości.

### **Współpraca pomiędzy jednostkami naukowymi a sektorem MSP – transfer wiedzy naukowej poprzez wymianę personelu**

Ciekawą możliwością oferowaną przez inicjatywy unijne jest wymiana personelu między jednostkami naukowymi a przedsiębiorstwami. Przykładowo przedsiębiorstwo może starać się o dofinansowanie pensji naukowca, którego zamierza zatrudnić do realizacji planowanego projektu. Takie możliwości są m.in. w 7. Programie Ramowym czy programach regionalnych, np.

w Małopolskim Regionalnym Programie Operacyjnym na lata 2007-2013. W ramach 7. Programu Ramowego inicjatywa Ludzie (*People*) pozwala na m.in. nawiązanie współpracy naukowej z jednostką naukowo-badawczą poprzez wymianę personelu, organizację wspólnych szkół letnich, konferencji czy seminariów. Program ma na celu stworzenie ciekawych miejsc pracy naukowej również w sektorze prywatnym oraz kształcenie specjalistów odpowiadających na potrzeby przedsiębiorstw.

Z podobnymi inicjatywami mającymi na celu intensyfikację przepływu kadr pomiędzy sferą biznesu a nauki mamy również do czynienia w innych krajach europejskich, Niektóre z tych pomysłów mogą być warte przeniesienia na nasze warunki. Przykładem może być Belgia, gdzie naukowców zachęca się do przejścia do sfery przemysłu oferując im zwolnienia podatkowe (Herstad, Bloch, Ebersberger, Velde, 2010, s. 118). Innym przykładem jest modyfikacja programu studiów doktoranckich o profilu technicznym w Norwegii i Dani, gdzie wprowadzono obowiązek aby student połowę czasu przeznaczanego na zajęcia spędzał na uczelni, połowę zaś w przedsiębiorstwach przemysłowych (ibidem, s. 118).

### **Sieci współpracy, jako element sprzyjający transferowi technologii**

Coraz więcej badań wskazuje na rosnącą rolę środowiska, w jakim funkcjonują przedsiębiorstwa na ich poziom innowacji. Dzieje się tak, ponieważ procesy innowacyjne przebiegają najczęściej w specyficznym układzie powiązań obejmującym sieci przedsiębiorstw, instytucje naukowo-badawcze i porządowe oraz rząd, administrację publiczną i inicjatywy obywatelskie. Przy czym głównymi przesłankami do podjęcia współpracy w takiej sieci są: obniżenie kosztów i ograniczenie ryzyka (Srholec, 2009, s. 48).

W Polsce przykładem podjęcia podobnej inicjatywy jest Krajowa Sieć Innowacji (KSI). Zrzesza ona grupę usługodawców świadczących usługi doradcze o charakterze proinnowacyjnym np. przeprowadzenie audytu technologicznego, ocena potencjału i potrzeb technologicznych przedsiębiorcy oraz przeprowadzenie procesu transferu technologii. Sieć ta składa się z mniejszych ośrodków Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw. Głównymi zadaniami realizowanymi przez te ośrodki są:

- informacje dla przedsiębiorców i osób zamierzających rozpocząć działalność gospodarczą, w szczególności mające charakter proinnowacyjny;
- analiza wniosków aplikacyjnych o fundusze unijne w ramach działań omawianych w niniejszym artykule (w szczególności działania 4.4 Programu Operacyjnego Innowacyjna Gospodarka);



- wsparcie finansowe – udzielanie pożyczek dla przedsiębiorców;
- pomoc w uzyskaniu wsparcia finansowego – udzielanie poręczeń kredytów lub pożyczek dla przedsiębiorców.

Podobnych inicjatyw jest w naszym kraju więcej, dzięki możliwościom uzyskania znacznego finansowania na politykę innowacyjną w okresie programowania finansowego 2007-2013 liczba sieci współpracy zaczęła wzrastać. Nadal jednak, w żadnym województwie nie powstał dobrze funkcjonujący regionalny system innowacji, rozumiany jako specyficzne zorganizowane forum współpracy różnego rodzaju organizacji i instytucji działających w regionie, których celem głównym jest rozwój innowacyjnej przedsiębiorczości (Krupowicz, 2010). Głównymi problemami w tej sferze są braki w sferze informacyjno-organizacyjnej, a w szczególności niska edukacja i świadomość proinnowacyjna podmiotów publicznych odpowiedzialnych za kształtowanie regionalnej polityki innowacyjnej oraz niedostateczne informowanie i wspieranie przedsiębiorstw sektora prywatnego (główna uwaga jest poświęcona podmiotom publicznym współpracującym w ramach takiej sieci).

## Zakończenie

Inwestycje w innowacyjność polskich przedsiębiorstw mogą dać efekty, które będą niewspółmierne wysokie do nakładów, pozwolą na rozwinięcie gospodarki opartej na wiedzy oraz przyniosą efekty w postaci wzrostu konkurencyjności polskich organizacji na rynkach światowych. Transfer technologii i wiedzy naukowo-technicznej z jednostek naukowo-badawczych do sektora MSP ma na celu wdrożenie i promocję nowoczesnych rozwiązań, które umożliwią nam budowę społeczeństwa opartego na wiedzy i realizacją przedsięwzięć o dużym potencjale. Żeby jednak zrealizować te cele musi być zapewniony odpowiedni poziom wsparcia dla przedsiębiorstw.

Na podstawie powyższego przeglądu można wnioskować, że zamierzenia rozwoju polityki proinnowacyjnej idą w dobrym kierunku, chociaż nadal są w tym względzie duże braki. Niepokojący jest nadal bardzo niski poziom innowacyjności przedsiębiorstw i miejsce Polski na końcu klasyfikacji pod tym względem. Dla poprawy sytuacji niezbędne jest podjęcie kompleksowych działań skierowanych w szczególności do sektora prywatnego, a mających na celu promocję już istniejących rozwiązań, o których przedsiębiorcy często nie mają pojęcia. Podmioty prywatne często też zniechęcają do skorzystania z pomocy wspomniane skomplikowane procedury administracyjne oraz często długi czas oczekiwania na decyzję o dofinansowaniu z funduszy zewnętrznych.

Istotną barierą dla większości podmiotów sektora MSP są wysokie progi wartości projektów lub konieczność zapewnienia wkładu własnego w znacznej wysokości na początku realizacji projektu, zanim będzie on mógł przynieść jakiegokolwiek zyski dla przedsiębiorstwa. Zagadnienie to wiąże się z kolei z problemem wysokiego ryzyka projektów innowacyjnych, którego częściowe rozwiązanie mogłyby stanowić sieci współpracy, jednak nie są one jeszcze w pełni wykształcone w naszym kraju.

W przyszłości problem może stanowić również fakt, że większość instrumentów pomocy istniejących w naszym kraju opiera się o środki unijne. Działania finansowane z budżetu stanowią jedynie marginalny wycinek całości możliwego do pozyskania wsparcia. Po zakończeniu finansowania w okresie programowania 2007-2013 pula funduszy przeznaczonych na Polskę ulegnie prawdopodobnie znacznemu okrojeniu. Istnieje więc realne niebezpieczeństwo, że w tym okresie proces transferu rozwiązań zostanie gwałtownie przerwany, co przy braku odpowiednich mechanizmów może doprowadzić do stagnacji rozwoju przedsiębiorstw.

## Literatura

- Barrierey współpracy przedsiębiorców i ośrodków naukowych* (2006), Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, Warszawa.
- Bąkowski A. (2008), *Otwarta innowacja*, [w:] Matusiak K. B. (red.), *Innowacje i transfer technologii* (2008), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Choi H. J. (2009), *Technology Transfer Issues and a New Technology Transfer Model*, „The Journal of Technology Studies”, 1/2009.
- Choi S., Jang H., Hyun J. (2009), *Correlation between innovation and performance of construction firms*, „Canadian Journal of Civil Engineering”, 36.
- Dotacje na innowacje – Przewodnik po działaniach PO IG realizowanych przez PARP* (2009), <http://www.parp.gov.pl/files/74/81/305/7264.pdf> (stan na: 09.03.2010).
- Głodek P., Matusiak K. B. (2008), *Transfer technologii* [w:] Matusiak K. B. (red.), *Innowacje i transfer technologii* (2008), Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Herstad S. J., Bloch C., Ebersberger B., Velde E. (2010), *National innovation policy and global open innovation: exploring balances, tradeoffs and complementarities*, *Science and Public Policy*, 37(2).
- Krupowicz M. R. (2010), *Brak regionalnych systemów innowacji*, <http://pi.gov.pl/pl/aktualnosci/14172.html> (stan na 16.04.2010).

- Maszewska A., Bąkowski A. (2007), *Badania na rzecz MŚP*, [http://www.kpk.gov.pl/pliki/7368/Badania%20na%20rzecz%20MSP\\_v7.pdf](http://www.kpk.gov.pl/pliki/7368/Badania%20na%20rzecz%20MSP_v7.pdf) (stan na 09.03.2010).
- Oslo Manual. Guidelines for Collecting and Interpreting Technological Innovation Data* (2005), 3rd Edition, OECD/Eurostat, Paryż.
- Sazali, A. W, Raduan, C. R, Jegak, U., Haslinda A. (2009), *Effects of Inter-Firm Technology Transfer Characteristics on Degree of Inter-Firm Technology Transfer in International Joint Ventures*, „European Journal of Scientific Research”, Vol.35 No.3.
- Srholec M. (2009), *Does foreign ownership facilitate cooperation on innovation? Firm-level evidence from the enlarged European Union*, „European Journal of Development Research”, 21.
- Sosnowska A. (2005), *Jak wdrażać innowacje technologiczne w firmie*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Stawisz E., Niedbalska G. (2008), *Rodzaje innowacji* [w:] Matusiak K. B. (red.) *Innowacje i transfer technologii*, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa.
- Strategia rozwoju szkolnictwa wyższego w Polsce do 2020* (2010), [http://www.uczelnie2020.pl/docs/file/SSW2020\\_strategia.pdf](http://www.uczelnie2020.pl/docs/file/SSW2020_strategia.pdf), Ernst & Young Bussines Advisory, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową (stan na 28.04.2010).
- Wziątek-Kubiak A., Balcerowicz E. (2009), *Determinanty rozwoju innowacyjności firmy w kontekście poziomu wykształcenia pracowników*, CASE – Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.

## **The Possibilities of Funding for Technology Transfer and Scientific Knowledge from the Research Units to the SME Sector in Poland**

**Key words:** innovation, technology transfer, EU funding for SMEs

### **Summary**

The aims of the article is to show the possibilities for financing technology transfer and scientific (especially technical) knowledge using external funds, especially funds from EU programs. Methods used in research work are literature studies and case studies of companies, which are grantee. The article presents that the tools facilitate

the transfer exist in Poland, but they are not used by the company on a sufficient scale. The text attempts to analyze the reasons for insufficient use of funding opportunities by companies from the SME sector.

**CZEŚĆ IV**  
**PRZEMIANY ZACHODZĄCE WE WSPÓŁCZESNEJ**  
**GOSPODARCE**



**Anna Śleszyńska –Świderska**

## **Zjawisko ucieczki od podatków a wzrost gospodarczy**

**Słowa kluczowe:** ucieczka od podatków, wzrost gospodarczy

**Abstrakt:** Obserwowany w ostatnich latach wzrost skali zjawiska ucieczki od podatków i podejmowane na arenie krajowej i międzynarodowej liczne działania mające na celu ograniczenie tego zjawiska, wskazują na istotne znaczenie podatków dla wzrostu gospodarczego. Celem artykułu jest wskazanie uwarunkowań rozwoju skali ucieczki od podatków, przedstawienie roli podatków we wzroście gospodarczym i skutków, jakie niesie ze sobą w tym kontekście ich unikanie oraz zaprezentowanie metod mających przeciwdziałać uchylaniu się od płacenia podatków. Metodą badawczą zastosowaną w artykule są studia literaturowe. Z analizy badanego zagadnienia wynika, że za szerzenie się problemu ucieczki od podatków odpowiedzialni są zarówno podatnicy, którzy pod wpływem określonych przyczyn w różnorodny sposób świadomie decydują się na takie działanie oraz państwo, którego cechą charakterystyczną polityki podatkowej jest nadmierny fiskalizm. Z uwagi na fakt, że podatki stanowią główne źródło dochodów budżetowych państwa, będących jednym z czynników decydującym o tempie wzrostu gospodarczego, powyższe podejście wydaje się być w pełni uzasadnione.

### **Wprowadzenie**

Podatki towarzyszą praktycznie każdemu procesowi gospodarczemu i każdej działalności zarobkowej podmiotu gospodarczego. Są one nieodpłatnym, przymusowym i bezzwrotnym świadczeniem, nakładanym przez państwo. Choć ich płacenie jest obowiązkiem każdego obywatela, nie wszyscy wywiązują się z niego i decydują się na ucieczkę od podatków.

Celem artykułu jest wskazanie uwarunkowań rozwoju skali ucieczki od podatków, przedstawienie roli podatków we wzroście gospodarczym i skutków, jakie niesie ze sobą w tym kontekście ich unikanie oraz zaprezentowanie metod mających przeciwdziałać uchylaniu się od płacenia podatków.

Obserwowany w ostatnich latach dynamiczny wzrost skali zjawiska ucieczki od podatków i podejmowane na arenie krajowej i międzynarodowej liczne działania mające na celu ograniczenie tego zjawiska, wskazują na istotne znaczenie podatków dla rozwoju gospodarki.

Podatki spełniają bardzo ważną rolę w gospodarce. Nie skłania to jednak podatników do zaniechania praktyk unikania opodatkowania. Postępowanie podatników w sytuacji zbyt wysokich podatków jest różnorodne i najczęściej jest świadomym wyborem podatnika. Wpływa na to wiele uwarunkowań. Jednym z nich są raje podatkowe, które z jednej strony stanowią szansę uniknięcia uszczuplenia dochodów podatnika, a drugiej strony są zagrożeniem dla funkcjonowania gospodarek państw. Dostrzeżone w tym kontekście przez organizacje krajowe i międzynarodowe zagrożenia, jakie niesie ze sobą zjawisko ucieczki od podatków, sprawiło, że państwa nienależące do rajów podatkowych, prowadzą aktywną politykę ograniczenia ucieczki od podatków.

### **Uwarunkowania ucieczki od podatków**

Rosnące obciążenia podatkowe są powodem niezadowolenia wszystkich podatników. Ich zachowanie charakteryzuje się przyjmowaniem różnorodnych postaw obronnych wobec podatków, które są w głównej mierze wyrazem wzrastających wydatków publicznych.

Literatura przedmiotu wymienia kilka rodzajów reakcji podatników na nowe obciążenia podatkowe. Należą do nich (Bernal, 2008, s. 16-19):

- dostosowanie się do podatku, czyli wypełnianie obowiązku podatkowego;
- działania zmierzające do przerzucenia podatku;
- unikanie podatku, czyli redukcja obciążeń podatkowych przy wykorzystaniu metod i środków dozwolonych przez prawo;
- próby nadrobienia podatku;
- nielegalne uchylanie się od podatku, czyli podejmowanie działań niezgodnych z prawem (oszustwa podatkowe);
- odmowa zapłaty podatku;
- wycofywanie się z działalności będącej przedmiotem opodatkowania.

Przyczyn takiego zachowania podatników należy szukać w czterech dziedzinach: moralnej, politycznej, ekonomicznej i technicznej (Gaudemet, 2000, s. 575).

Występowania moralnych przyczyn unikania podatków należy szukać przede wszystkim w tym, że opodatkowanie często nie ma charakteru powszechnego, choćby z racji tendencji do personifikacji podatku, zaś same



podatki ustanawiane są bardzo często z woli politycznej klasy rządzącej w swoim własnym interesie. Przez to podatnik nie postrzega państwa jako prawodawcy, lecz jako wierzyciela. Dodatkowo obciążenia podatkowe są zbyt duże, sięgając często połowy dochodów lub nawet ją przekraczając i co ważniejsze, ten sam przedmiot lub czynność bywa opodatkowana wielokrotnie. Sprawia to, że podatnik jest prowokowany do oszustw podatkowych w celu ochrony przed, w jego mniemaniu, rabunkowymi stawkami podatku (Borowski, 2007, s. 3).

Prawidłowe i efektywne funkcjonowanie systemu podatkowego wymaga przejrzystych reguł. Jednak, gdy są one zbyt skomplikowane, podatnik zaczyna odczuwać niechęć do realizowanej przez aparat władzy polityki podatkowej, wraz z czym zaczyna się wkradać jednocześnie brak akceptacji dla panującego ustroju. Te polityczne przyczyny unikania podatków są dowodem na występowanie błędów w polityce fiskalnej. Dlatego też podatnik dla wyrażenia swojego protestu wobec niepoprawnie prowadzonej polityki, ucieka przez podatkami (Madej, 2004, s. 114-115).

Wśród przyczyn skłaniających podatnika do poszukiwania nowych rozwiązań obniżenia lub obejścia podatku są także względy ekonomiczne. Z reguły wynikają one m.in. z: braku możliwości przerzucenia rosnących obciążeń na innych podmiot, dążenia do powiększenia rozmiarów zysku i osłabienia koniunktury gospodarczej stwarzającej ryzyko bankructwa firmy oraz funkcjonowanie w szarej strefie, a także słabe sankcje za uchylenia się od zobowiązań podatkowych.

Uchylenie się od podatków z przyczyn technicznych występuje w warunkach istnienia skomplikowanych systemów podatkowych. Brak precyzyjnie określonych przepisów podatkowych sprawia, że dla przeciętnego podatnika bywają one zbyt niejasne i nieczytelne. W rezultacie nie mogą zrozumieć treści ustawodawczych, stwarza to podatnikom możliwości różnej interpretacji przepisów prawa podatkowego. Mogą to także wykorzystać urzędnicy skarbowi, co prowadzi do zjawisk korupcyjnych.

Istnienie licznych preferencji w postaci ulg i zwolnień z podatku jest również okazją do uchylenia się od obowiązku podatkowego. Podatnicy wywiązują się z obowiązku, ale płać podatek pomniejszony o ulgi i zwolnienia. Wykorzystując luki i nieścisłości w przepisach podatkowych, podatnik ma pełne prawo do takiego działania w świetle „zasady wolności unikania opodatkowania” (Krajewska, 2004, s. 143). Aczkolwiek działanie to jest zgodne z prawem, to nie jest to zgodne z wolą ustawodawcy i jest dla niego sygnałem do zmiany przepisów w tym zakresie. Mimo, że zwolnienia i ulgi przez niektórych podatników często wykorzystywane są w sposób nierzetelny, preferencje

podatkowe są potrzebne w stymulowaniu działalności gospodarczej przedsiębiorstw, ponieważ wzmacniają motywację do zaangażowania kapitału.

Współczesne państwo dążąc do opodatkowania wszystkich dochodów podatników, w tym również dochodów osiągniętych za granicą, stwarza sytuację, w której podatnik stara się unikać podwójnego opodatkowania. Jednocześnie z problem unikania podwójnego opodatkowania ujawnił się też problem krajów określanych mianem rajów podatkowych, które gwarantują korzystny poziom podatku dochodowego lub spadkowego, tj. zezwalają na płacenie relatywnie niższego podatku, oraz oferują możliwość uniknięcia obciążeń podatkowych w kraju rezydencji podatnika (Folfas, 2008, s. 16).

### **Implikacje ucieczki od podatków dla wzrostu gospodarczego**

Świadomość podatników, że unikanie płacenia podatków wywiera negatywny wpływ na gospodarkę kraju jest ograniczona. Podstawowym warunkiem zrozumienia tego problemu jest analiza roli podatków we wzroście gospodarczym, a następnie określenie skutków jakie niesie w tym kontekście ucieczka od podatków.

Literatura przedmiotu wymienia trzy zasadnicze funkcje podatku w gospodarce, do których zalicza się:

- funkcję fiskalną,
- funkcję redystrybucyjną,
- funkcję stymulacyjną (Głuchowski, 2006, s. 497).

Zasadnicze znaczenie funkcji fiskalnej przypisują jej m.in. zwolennicy teorii neoliberalnej, w świetle, której stawki podatków powinny być niewysokie a cały system podatkowy pozbawiony elementów interwencyjnych (Żabiński, 2006, s. 158). Sprowadza się ona przede wszystkim do tego, że podatki są głównym źródłem dochodów budżetowych państwa. Udział dochodów podatkowych w ogóle dochodów budżetowych w Polsce w 2008 roku wynosił 87,75% (Rada Ministrów 2009, s. 1), natomiast w roku 2009 w stosunku do roku 2008 zmniejszył się o 9,44%. (*ibidem*, s. 1).

Zagwarantowanie państwu wpływów podatkowych w takim zakresie, aby wystarczyły na pokrycie wydatków związanych z realizacją przedsięwzięć gospodarczych, które są jednym z podstawowych czynników wzrostu gospodarczego, jest bardzo ważne. Słaby poziom inwestycji osłabia, bowiem tempo wzrostu gospodarczego. W tym kontekście istotne wdaje się odpowiednie kształtowanie stawek podatkowych tak, aby przyczyniały się one do wzrostu gospodarczego, pobudzały gospodarkę i jednocześnie były akceptowane przez podatników. Działanie takie jest ważne nie tylko z punktu interesów

państwa, ale także z punktu widzenia interesów sektora MSP, który jest ważny dla wzrostu gospodarczego, przede wszystkim z powodu wysokiego udziału w tworzeniu PKB. Zbyt wysokie opodatkowanie w wielu przypadkach zmusza podmioty do uciekania się do nie płacenia podatków, ograniczenia działalności, a w skrajnych sytuacjach nawet do jej zaniechania. W rezultacie dochodzi do zmniejszenia liczby podmiotów gospodarczych, a tym samym do spadku poziomu PKB (Gorzałczyńska-Koczkodaj, 2008, s. 175).

Funkcja redystrybucyjna podatków związana jest natomiast z kształtowaniem przez państwo majątku i dochodów będących w posiadaniu podatników. Dzięki temu, że podatki pozwalają przemieszczać środki finansowe do budżetu państwa, zapewnione jest pokrycie niektórych funkcji państwa takich jak np. zapewnienie dostatecznej podaży dóbr i usług czy zwiększenie efektywności czynników wytwórczych.

Aktywna redystrybucja za pośrednictwem podatków ponadto przyczynia się m.in. do:

- zmieszenia rozpiętości w poziomie dochodów gospodarstw domowych, co stymulować może popyt konsumpcyjny,
- zmniejszenie rozpiętości w poziomie możliwości wydatkowych jednostek samorządu terytorialnego,
- przeciwdziałania niekorzystnej, w wyniku działania czynników rynkowych sytuacji dochodowej niektórych grup społeczno-zawodowych, która spowalniać może wzrost gospodarczy (Wernik, 2007, s. 128-129).

Ucieczka od podatków, zwłaszcza „dużych podatników” sprawia, że ma miejsce nieproporcjonalna redystrybucja dochodów pomiędzy wszystkich uczestników życia gospodarczego.

Funkcja stymulacyjna podatku ma charakter uniwersalny, co wynika z wykorzystywania jej w państwach o różnych ustrojach. W praktyce można mówić o stymulacji gospodarczej i pozagospodarczej. Ta pierwsza związana jest z oddziaływaniem na strukturę gospodarki. Wpływa na kierunki i lokalizacje działalności gospodarczej, efektywność ekonomiczną oraz kształtowanie akumulacji i konsumpcji. Instrumentami służącymi wymienionym zadaniom są głównie: różnicowanie stawki podatkowej oraz stosowanie ulg, zwolnień i zwolnień. Natomiast pozagospodarcza stymulacja podatkowa obejmuje stosowanie sankcji wobec określonych warstw ludności, preferencje wobec działalności rzemieślniczej czy artystycznej (Głuchowski, 2006, s. 501).

Realizując funkcję stymulacyjną, podatki stają się istotnym narzędziem polityki ekonomicznej państwa, umożliwiającym efektywne sterowanie procesami zachodzącymi w gospodarce. Aby zmobilizować podmioty gospodarcze do aktywności gospodarczej, skłaniać do inwestowania i tworzenia no-

wych miejsc pracy, polityka ta wykorzystuje różnorodne rozwiązania prawno podatkowe. Przejawem efektywnego wykorzystywania podatków na tej płaszczyźnie jest osiągnięcie „stabilnego wzrostu gospodarczego przy zachowaniu optymalnego poziomu i struktury inwestycji, konsumpcji i oszczędności” (Sosnowski, 2006, s. 206). Jednak często nadmierne wykorzystywanie podatku jako narzędzia motywującego pod przymusem do uczestnictwa w kreowaniu wzrostu gospodarczego, budzi niechęć społeczeństwa i skłania go poszukiwania dróg omijania opodatkowania. Tym samym zbyt wysoki podatek, odbierany przez podatników jako „zło konieczne”, staje się nieefektywnym instrumentem w stymulowaniu wzrostu gospodarczego. Zamiast pomagać, spowalnia wzrost gospodarczy, zwłaszcza przez ucieczkę podatników do szarej strefy, która jest działalnością prowadzoną poza rejestracją i regulacją państwową, a więc nieobjętą opodatkowaniem (Krajewska, 2004, s. 263).

### **Sposoby ograniczenia ucieczki od podatków**

Duże starty, jakie ponosi budżet z tytułu ucieczki przed opodatkowaniem niesie konieczność poszukiwania skutecznych metod zwalczania tego zjawiska. Chociaż niektórzy podatnicy twierdzą, że legalnie, zgodnie z przepisami prawa unikają podatków, to w wielu przypadkach ma miejsce nadużycie prawa. Aczkolwiek żadna ustawa nie nakazuje też podatnikowi płacenia wyższych podatków, to nie jest zamiarem ustawodawcy, aby wykorzystywać wszelkie legalnie dostępne formy prawne, pozwalające na osiągnięcie założonego celu ekonomicznego, przy jednoczesnym maksymalnym zmniejszeniu ciężaru podatkowego (Kalinowski, 2001, s. 37).

Akceptowane z pozoru, powyżej opisane postępowanie podatników przez szereg krajów, nie jest do końca prawdą. Równoległe z działaniem tym we wszystkich krajach podejmowane są jednocześnie starania zmierzające do zwalczania zjawiska ucieczki przed podatkami różnymi środkami prawnymi. O wiele bardziej skomplikowane jest jednak zwalczanie oszust podatkowych.

Szczególnym sposobem zapobieganiu zjawisku ucieczki przed podatkami są tzw. metody prewencyjne, do których należy zaliczyć (Pietrewicz, 1996, s. 72):

- prowadzenie skutecznej kontroli podatkowej;
- poprawę stosunków między administracją skarbową, a podatnikiem;
- unikanie nadmiernego fiskalizmu;
- prowadzenie edukacji podatkowej społeczeństwa.

Doskonalenie kontroli podatkowej jest bardzo ważnym elementem polityki zwalczającej uchylanie się od podatków. Jeżeli podatnik jest świadomy, że prawdopodobieństwo wykrycia nadużycia jest znaczne to prawdopodobnie zrezygnuje z czynu przestępczego, jakim jest w omawianym przypadku oszustwo podatkowe. Należy jednak podkreślić, że nie stanowi to reguły. Czynnikiem wzmacniającym w analizowanym przypadku może być upowszechnianie przeprowadzonych dotychczas kontroli, w których wykryto duże nieprawidłowości i jakiego rodzaju sankcje zostały nałożone na kontrolowanego.

Ograniczeniu ucieczki przed podatkami sprzyja także poprawa stosunków urzędów skarbowych z podatnikami. Dostarczenie podatnikom przez urzędników rzetelnych informacji na temat ich praw i obowiązków oraz porad w zakresie podatku jest podstawą zasadą, która mogłaby przyczynić się do zaniechania ucieczek przed opodatkowaniem. W rzeczywistości urzędnicy w obawie przed tym, że podatnicy wykorzystają udzielone im informacje i porady do obchodzenia zobowiązań podatkowych, unikają tej formy pomocy podatnikom (Lipowski, 2003, s. 26-27)

Państwo, jeżeli pragnie, aby podatnicy wywiązywali się z zobowiązań podatkowych powinno unikać nadmiernego fiskalizmu. W przypadku zainwestowania przez przedsiębiorstwo dużych środków pieniężnych w określone przedsięwzięcie, które jest wysoko opodatkowane, a przedsiębiorstwo nie jest w stanie ich zapłacić, mając do wyboru likwidację działalności i obejście podatku, z całą pewnością wybierze obejście podatku, co pozwoli mu dalej funkcjonować na rynku (Sokołowski, 1994, s. 148).

Wysokie obciążenia podatkowe mogą prowadzić do tzw. zjawiska, kanibalizmu podatkowego. W jego efekcie następuje zmniejszenie aktywności przedsiębiorców oraz liczby osób, które decydują się na zakładanie działalności gospodarczej. Agresywna polityka fiskalna jest zatem niekorzystna zarówno dla samych przedsiębiorstw, jak i dla gospodarki, która w efekcie traci jedno z największych źródeł dochodów, którym są podatki przedsiębiorstw.

W obszarze polityki finansowej w celu ograniczenia zjawiska ucieczki od podatków, państwo powinno również:

- przestrzegać zasady stabilności obciążeń podatkowych, ponieważ częste zmiany stawek podatkowych mogą np. negatywnie wpłynąć na rentowność przedsiębiorstw;
- dążyć do obciążenia podmiotu tylko jednym podatkiem, gdyż podwójne opodatkowanie nie tylko prowadzi do uchylania się podatnika od opodatkowania, ale zwiększa też koszty administracyjne związane z funkcjonowaniem kilku podatków;

- przestrzegać względnie równomiernego obciążenia dochodów przedsiębiorstw niezależnie od ich formy organizacyjnej i własnościowej. Brak takiej równomierności powoduje bowiem dążenie do zmian organizacyjnych lub własnościowych, w celu uzyskania bardziej korzystnego opodatkowania (Sokołowski, 1994, s. 148-149).

Istotnym posunięciem w przypadku eliminowania działań zmierzających do unikania podatków jest podniesienie świadomości podatkowej podatników. Edukacja podatkowa społeczeństwa powinna odbywać się w trzech kierunkach. Pierwszym jest uświadomienie ścisłej zależności między świadczeniami podatkowymi obywateli na rzecz budżetu państwa, a świadczeniami państwa w zakresie finansowania oświaty, nauki, ochrony zdrowia itp. Drugim kierunkiem jest informowanie przez środki masowego przekazu o zakresie podmiotowym i przedmiotowym podatków, a więc o sytuacjach, w których obywatele są zobowiązani do płacenia określonych podatków. I w końcu trzecim kierunkiem jest wpajanie zasad etycznych młodszemu pokoleniu społeczeństwa (Sokołowski, 1994, s. 153). Z uwagi na długofalowy charakter tego działania, może okazać się ono jednym z lepszych sposobów zwalczania unikania opodatkowania.

Zjawisko ucieczki przed podatkami dotyczy nie tylko jednego państwa, może odbywać się także poza granicami kraju. Wówczas staje się to problemem międzynarodowym, czemu sprzyjają raje podatkowe. Efektywne przeciwdziałanie wykorzystywaniu rajów podatkowych wymaga koordynacji działań legislacyjnych na forum międzynarodowym. Występujące w poszczególnych jurysdykcjach „antyrajowych” rozwiązania legislacyjne nietworzące spójnego systemu, w tym w szczególności rozbieżności w definicji kraju stosującego szkodliwą konkurencję podatkową, a także praktyczna trudność aplikacji przyjętych regulacji, sprzyja unikaniu barier stawianych podatnikom. Dlatego też państwa nakładające wysokie podatki, wypracowały wspólną politykę, której celem jest przeciwdziałanie wykorzystywaniu rajów podatkowych (Krasnodębski, 2006, s. 30). Jej wyrazem jest Raport OECD pt. „Szkodliwa konkurencja podatkowa”, który zawiera m.in. kilkanaście metod przeciwdziałania szkodliwej konkurencji podatkowej<sup>1</sup> (Kasprzycki, 2005, s. 53).

Podejmowana na szczeblu krajowym i pomiędzy państwami ścisła współpraca mająca na celu przeciwdziałanie szerzeniu się zjawiska ucieczki przed

---

<sup>1</sup> Szkodliwa konkurencja podatkowa związana jest z krajami, których systemy podatkowe oferują dla podatników liczne udogodnienia podatkowe, co przyciąga liczne rzesze zainteresowanych inwestorów. Z uwagi na to, że podatki są głównym źródłem dochodów budżetowych państwa, rozwiązania takie wpływają destrukcyjnie na gospodarkę krajów o mniej liberalnych systemach podatkowych.

podatkami jest ważnym elementem międzynarodowej polityki podatkowej i gospodarczej. Działanie takie potwierdza wzrost świadomości państw, w odniesieniu do zagrożeń, jakie niesie ze sobą wzrost skali omawianego problemu dla wzrostu gospodarczego, zarówno na poziomie kraju, jak i gospodarki światowej, której stan uzależniony jest właśnie od rozwoju gospodarek poszczególnych państw. Nie oznacza to jednak, że w celu zrekompenzowania strat budżetowych, państwo powinno podnosić podatki. Działanie takie nasili bowiem jeszcze skalę ucieczki od podatków.

## Zakończenie

Podatki odgrywają istotną rolę we wzroście gospodarczym, dlatego też zjawiskiem niepożądanym są praktyki ucieczki od podatków. Z jednej strony za szerzenie się zjawiska ucieczki od podatków odpowiedzialni są sami podatnicy, którzy pod wpływem określonych przyczyn, w różnorodny sposób, świadomie decydują się na unikanie opodatkowania, a z drugiej – państwo, którego najważniejszym celem polityki powinno być doprowadzenie do tego, aby podatnicy uznawali płacenie podatków za swój obowiązek nie tyle wobec państwa, ale wobec społeczeństwa, do którego należą, i z którym się identyfikują.

Przekonanie podatników do płacenia podatków nie jest zadaniem łatwym. Stanowi to dla państwa ogromne wyzwanie. Intensywna praca państwa sprawić może, że przynajmniej częściowo uda mu się ograniczyć ten problem. Jednak, aby tak się stało, państwo powinno skonstruować system podatkowy, który byłby sprawiedliwy, tzn. obciążał obywateli podatkami w taki sposób, aby były one proporcjonalne do ich możliwości.

## Literatura

- Bernal A. (2008), *Zjawisko uchylania się od podatków dochodowych i metody jego ograniczenia*, Difin, Warszawa.
- Borowski M. (2007), *Daniny publiczne*, [http://www.huby.seo.pl/D3/index.php?option=com\\_content&task=view&id=36&Itemid=56&limit=1&limitstart=2](http://www.huby.seo.pl/D3/index.php?option=com_content&task=view&id=36&Itemid=56&limit=1&limitstart=2) (stan na 01.012007).
- Folfas P. (2008), *Przenoszenie działalności gospodarczej do rajów podatkowych jako strategia zarządzania finansami korporacji transnarodowych: motywy, formy, korzyści, zagrożenia*, „Bank i Kredyt”, nr 12/2008.
- Gaudemet P. M., Moliner J. (2000), *Finanse publiczne*, PWE, Warszawa.

- Głuchowski J. (2006), *System dochodów publicznych*, [w:] Kosikowski C., Ruśkowski E., *Finanse publiczne i prawo finansowe*, Wyd. II, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.
- Gorzłczyńska-Koczkodaj M. (2008), *System podatkowy*, [w:] Filipiak B. (red.), *Finanse publiczne. Podstawy teoretyczne i praktyczne zastosowania*, Uniwersytet Szczeciński, Szczecin.
- Kalinowski M. (2001), *Granice legalności unikania opodatkowania w polskim systemie podatkowym*, Dom Organizatora Tonik, Toruń.
- Kasprzycki M. (2005), *Rola OECD w tworzeniu polskiego prawa podatkowego w zakresie zwalczania szkodliwej konkurencji podatkowej*, Zeszyty Naukowe, Nr 665, Akademia Ekonomiczna w Krakowie, Kraków.
- Krajewska A. (2004), *Podatki. Unia Europejska. Polska. Kraje Nadbałtyckie.*, PWE, Warszawa.
- Krasnodębski R. (2006), *Polityka OECD w zakresie zwalczania szkodliwej konkurencji podatkowej. Raje podatkowe w XXI wieku*, „Prawo i podatki”, nr 1/2006.
- Lipowski T. (2003), *Kontestowanie władzy podatkowej w ujęciu psychologicznym*, „Glosa”, Nr 3/2003.
- Madej E. (2004), *Zjawisko ucieczki od podatków – cz.1*, „Studia Kolegium Zarządzania i Finansów. Zeszyt Naukowy”, 50.
- Pietrewicz M. (1996), *Polityka fiskalna. Wydanie III, Studia Finansowo-Bankowe SGH*, Poltex, Warszawa.
- Rada Ministrów (2009), *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2008 r.*, Tom 1, Warszawa, <http://www.mf.gov.pl/index.php?const=5&dzial=36&wysw=2&sub=sub1> (stan na 07.07. 2010).
- Rada Ministrów (2010), *Sprawozdanie z wykonania budżetu państwa za okres od 1 stycznia do 31 grudnia 2009 r.*, Tom 1, Warszawa, <http://www.mf.gov.pl/index.php?const=5&dzial=36&wysw=2&sub=sub1> (stan na 07.07. 2010).
- Sokołowski J. (1994), *Strategia podatkowa przedsiębiorstwa. Jak zmniejszyć obciążenia podatkowe*, PWN, Warszawa.
- Sosnowski M (2006), *Funkcja motywacyjna systemu podatkowego i jej realizacji w polskich warunkach*, [w:] Kopycińska D., *Regulacyjna rola państwa we współczesnej gospodarce*, Printgroup, Szczecin.
- Wernik A. (2007) *Finanse publiczne, Cele. Struktury. Uwarunkowania*, PWE, Warszawa.
- Zabiński A. (2006), *Warunki realizacji celów polityki fiskalnej przez system podatkowy*, [w:] Kopycińska D., *Zakres i formy interwencjonizmu we*



*współczesnych systemach gospodarczych*, Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.

## **Escape from the Tax and Economic Growth**

**Key words:** escape from the tax, economic growth

### **Summary**

Observed in recent years, increased scale of the phenomenon of escape from taxes and taken nationally and internationally a number of measures aimed at reducing this phenomenon indicates the importance of taxes for economic growth. This article aim is to identify determinants of scale development to escape taxes, to highlight the role of taxes in economic growth and the consequences that entails in this context, their avoidance and to present methods to prevent evasion of taxes. An analysis of the test subjects show that the spread of the problem of escape from taxes, are both responsible taxpayers, who under the influence of certain causes in different ways, deliberately choosing to such action and the State, which features tax policy is excessive fiscal stringency. The main research methods used in the article are literature studies..For the reason that taxes are a major source of state revenues, which are one of the factors determining the rate of economic growth, this approach seems fully justified.



**Jarosław Bielicki**

## **Szara strefa w krajach transformacji ustrojowej**

**Słowa kluczowe:** szara strefa, kraje transformacji ustrojowej, podatki, zakres regulacji

**Abstrakt:** Zjawisko szarej strefy jest obecne w znacznym stopniu w każdym rodzaju gospodarki. Ludzie angażują się w tę sferę działalności gospodarczej z różnych względów. Obciążenia podatkowe, złożoność systemu podatkowego i intensywność regulacji są trzema czynnikami podjęcia tejże działalności omówionymi w tym artykule. Aby pokazać wielkość i rozwój szarej strefy w 25 krajach transformacji (w latach 1999-2006), wykorzystano wyniki badań metodą DYMIMIC przeprowadzonych przez Friedricha Schneidera. Dla gospodarek analizowanych krajów szara strefa osiągnęła wyjątkowo duże rozmiary. Szara strefa w tym czasie nieznacznie wzrosła, choć nie w wyniku przedstawionych powodów.

### **Wprowadzenie**

Zjawisko szarej strefy jest znane na całym świecie. Dzięki szeregom badań prowadzonym w ostatnich latach jest dosyć dobrze poznane przez teorię. Fenomen szarej strefy polega na tym, iż nawet znając przyczyny jej występowania, nie da się jej wyeliminować. Można co najwyżej ograniczać jej zasięg. Jak dotąd nie wypracowano jednej uniwersalnej i precyzyjnej metody pomiaru wielkości szarej strefy, a ona sama budzi wiele kontrowersji.

Celem artykułu jest zestawienie i analiza najważniejszych przyczyn wpływających na wielkość szarej strefy w krajach transformacji ustrojowej, przedstawienie dynamiki wielkości szarej strefy w analizowanych gospodarkach oraz próba odpowiedzi na pytanie, czy podane przyczyny wyjaśniają kształtowanie się szarej strefy w analizowanych krajach. Przy podawaniu wielkości szarej strefy wykorzystano wyniki badań metodą DYMIMIC przeprowadzonych przez Friedricha Schneidera, zaś przy analizie przyczyn posłużono się ogólnodostępnymi raportami renomowanych instytucji.

### Pojęcie szarej strefy

W literaturze występuje wiele definicji szarej strefy, w opracowaniu przyjęto tę, zaproponowaną przez najczęściej cytowanego badacza – F. Schneidera, która głosi, iż szara strefa to wszelkie działania gospodarcze, które przyczyniają się do oficjalnego (albo obserwowalnego) tworzenia (wzrostu) PKB, ale które pozostają bezpośrednio niezarejestrowane (Schneider, 2006, s. 4).

Niezależnie jednak od podejścia szara strefa określana jest mianem gospodarki równoległej bądź gospodarki drugiego obiegu. Działalność w tej strefie gospodarki najczęściej przyjmuje postać:

- działalności prowadzonej bez wymaganych zezwoleń,
- nieprzestrzegania przepisów prawnych regulujących działalność gospodarczą,
- prowadzenia działalności gospodarczej – zarejestrowanej lub nie – i uchylania się od płacenia podatków i para podatków (Gołębiowski, 2007, s. 2).

Szara strefa była obecna przez wszystkie lata realnego socjalizmu, potwierdzając tezę, iż większa ilość zakazów w obrocie gospodarczym ma sprzyjający wpływ na rozwój nieformalnych działań w gospodarce. Główna różnica pomiędzy szarą strefą w systemie rynkowym a socjalistycznym jest taka, że w drugim przypadku działała ona przeciwko celom wyznaczonym przez centralnego planistę, poprzez wzmocnienie nierówności w majątku i dochodach (Grabowski, 1995, s. 17).

Okres transformacji pociągnął za sobą radykalną zmianę reguł gry w gospodarce i stworzył nowe, niespotykane wcześniej, często kuszące możliwości uzyskiwania nierejestrowanych dochodów, związane z dostępem do informacji, realizacją swoistej renty władzy i statusu społeczno-zawodowego. W ostatnich dwóch dekadach dał się zauważyć burzliwy rozwój różnych form niekontrolowanego przepływu aktywów finansowych między uczestnikami życia społeczno-gospodarczego i politycznego. Istotny jest tutaj zwłaszcza styk polityki, administracji i biznesu, lobbying oraz drażliwa kwestia finansowania partii politycznych. Rozbudowany i niezbyt przejrzysty system koncesjonowania w połączeniu z niejednoznacznymi przepisami dotyczącymi np. organizacji przetargów stwarza pole do korupcji i nadużyć (przykładowo w ustawie o zamówieniach publicznych można znaleźć wiele luk, umożliwiających faworyzowanie wybranego oferenta, zdarzają się przypadki preparowania przetargów, które wygrywają wcześniej ustalone firmy lub osoby) (Mróz, 2004, s. 3).

## Przyczyny występowania szarej strefy

Z szeregu badań na świecie nad zjawiskiem szarej strefy w gospodarce wynika, iż zestaw przyczyn wywołujących i potęgujących to zjawisko w różnych krajach jest do siebie zbliżony. Przyjrzyjmy się teraz trzem, najczęściej analizowanym w różnego rodzaju raportach przyczynom występowania szarej strefy (wysokości podatków, zawichości systemu podatkowego, stopniowi regulacji gospodarki), jak również ich kształtowaniu się na przełomie lat. Pozwoli to potem zastanowić się nad ich wpływem na kształtowanie się wielkości szarej strefy w analizowanych gospodarkach.

Prawie wszystkie przeprowadzone dotąd badania (Schneider, 2006, s. 5) wskazują, iż głównymi przyczynami istnienia szarej strefy są obciążenia podatkami i składkami na ubezpieczenie społeczne. Wysokość podatków stymuluje również podaż pracy w szarej strefie, dlatego też zniekształcenie ogólnego obciążenia podatkami stanowi dla ekonomistów bardzo poważny problem. Im większa jest różnica pomiędzy ogólnym kosztem pracy a wysokością dochodów (z pracy) po opodatkowaniu w gospodarce oficjalnej, tym większą stanowi to zachętę do unikania tej różnicy i zatrudniania się w szarej strefie. Ponieważ różnica ta zależy w głównej mierze od obciążenia/wysokości składek na ubezpieczenie społeczne oraz ogólnego obciążenia podatkami, te właśnie kwestie mają największy wpływ na istnienie i powiększanie się szarej strefy. Tabela 1 pokazuje wysokość podstawowych podatków w 22 krajach transformacji ustrojowej w 2009 roku.

Jak wskazują dane z tabeli 1, wysokość podatków w analizowanych krajach nie jest znacząca. Należy przy tym zwrócić uwagę, iż następuje proces stopniowych obniżek podatków, w tym szczególnie podatku dochodowego od osób prawnych. W kraju takim jak Mołdawia podatek ten nie występuje, zaś w państwach bałkańskich i Uzbekistanie wynosi jedynie 10%. Podatek CIT zaczął odgrywać coraz istotniejszą rolę w polityce gospodarczej wielu krajów, w tym zwłaszcza w programach przyciągania i wspierania inwestycji (w szczególności BIZ). Liczne badania potwierdzają, iż decyzje o obniżeniu stawek nominalnych CIT podejmowane przez inne państwa (zwłaszcza te graniczące z nim oraz państwa tego samego regionu) mają wpływ na analogiczne decyzje w danym kraju (Grycuk, 2010, s. 1).

**Tabela 1. Wysokość stawek podatkowych w 22 krajach transformacji ustrojowej**

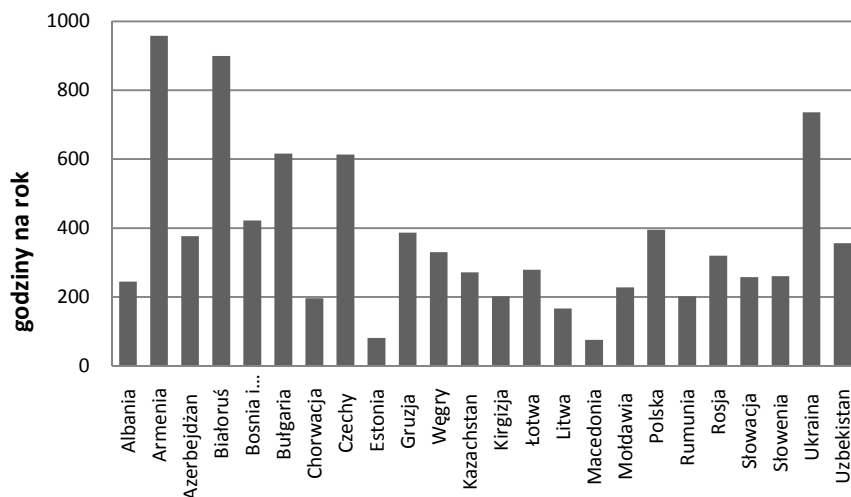
Kraj	CIT	VAT	PIT
Albania	10	20	10
Armenia	20	20	10/20
Azerbejdżan	22	18	14/35
Bośnia i Hercegowina	10	17	8/10
Bułgaria	10	20	10
Chorwacja	20	22	15-45
Czechy	20	19	15
Estonia	21	18	21
Gruzja	15	18	20
Węgry	16	20	18/36
Kazachstan	20	12	10
Łotwa	15	21	23
Litwa	20	13	15/20
Macedonia	10	18	10
Mołdawia	0	20	7/18
Polska	19	22	18/32
Rumunia	16	19	16
Rosja	20	18	13
Słowacja	19	19	19
Słowenia	21	20	16-41
Ukraina	25	20	15/30
Uzbekistan	10	20	12-22

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PricewaterhouseCoopers, *Taxes at a Glance 2009*, [http://www.pwc.com/en\\_CZ/cz/studie-analzy/taxes-at-a-glance-2009.pdf](http://www.pwc.com/en_CZ/cz/studie-analzy/taxes-at-a-glance-2009.pdf) (12.04.2010).

Nawet gruntowne reformy podatkowe zakładające dużą obniżkę stawek podatku nie są w stanie doprowadzić do znacznego ograniczenia szarej strefy (Schneider, 2006, s. 6), mogłyby one jedynie doprowadzić do stabilizacji jej rozmiarów i zapobiec jej dalszemu wzrostowi. Dla podmiotów gospodarczych często ważniejsza jest złożoność i przejrzystość systemu podatkowego.

Jednym z bardzo ważnych elementów jest średni czas poświęcany przez konsumentów i przedsiębiorców na załatwianie formalności podatkowych. Tego typu obliczenia od kilku lat dla 183 krajów na świecie przygotowuje Bank Światowy we współpracy z firmą PricewaterhouseCoopers. Obejmuje on czas potrzebny do przygotowania dokumentów, ich wypełnienia i zapłaćenia trzech głównych typów podatków: dochodowego dla osób prawnych, dochodowego od osób fizycznych i podatku od wartości dodanej.

**Wykres 1. Średni czas poświęcany przez konsumentów i przedsiębiorców na załatwianie formalności podatkowych w 24 krajach transformacji ustrojowej**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie PricewaterhouseCoopers, *Paying Taxes 2010*, <http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2010/Paying-Taxes-2010.pdf> (13.04.2010).

Jak wynika z analizy wykresu 1, konsumenci i przedsiębiorstwa poświęcają wiele czasu na przygotowanie, wypełnianie i dokonanie płatności podatkowych. Średnia liczba godzin w analizowanych gospodarkach wynosi aż 370 godzin. Dla porównania: na świecie czas potrzebny na dopełnienie czynności podatkowych wynosi „tylko” 232 godziny (Zumbach, 2009). Najniższy nakład czasu cechuje takie kraje, jak Estonia (81 godzin) i Macedonia (75 godzin). W połowie stawki znajdują się m.in. Polska (395 godzin), Węgry (330 godzin) i Rosja (320 godzin). Zdecydowanie najgorzej jest na Ukrainie, Białorusi i Armenii, gdzie ten czas wynosi odpowiednio: 736, 900 i 958 godzin.

Czas potrzebny do załatwienia kwestii podatkowych jest podstawą ogólnego rankingu przyjazności systemu podatkowego. Bierze on pod uwagę takie czynniki, jak ilość podatków płaconych przez firmy w ciągu roku podatkowego, średni czas poświęcany przez podmioty gospodarcze na załatwianie formalności podatkowych, a także wysokość obciążeń fiskalnych.

**Tabela 2. Ranking przyjazności systemu podatkowego dla 24 krajów transformacji ustrojowej w 2010 roku**

Kraj	Ranking przyjazności systemu podatkowego	Ilość podatków	Czas	Wysokość obciążeń podatkowych
Albania	138	142	99	113
Armenia	153	152	179	69
Azerbejdżan	108	76	151	89
Białoruś	183	181	177	177
Bośnia i Herc.	129	154	159	27
Bułgaria	95	55	172	45
Chorwacja	39	55	73	50
Czechy	121	37	171	122
Estonia	38	30	16	131
Gruzja	64	59	154	9
Węgry	122	43	137	151
Kirgizja	156	178	79	153
Kazachstan	52	21	114	66
Łotwa	45	9	121	54
Litwa	51	37	63	99
Macedonia	26	129	10	12
Mołdawia	101	150	93	42
Polska	151	129	155	98
Rumunia	149	182	79	108
Rosja	103	35	131	129
Słowacja	119	96	103	130
Słowenia	84	76	104	75
Ukraina	181	183	175	149
Uzbekistan	178	180	145	176

Źródło: Opracowanie własne na podstawie PricewaterhouseCoopers, *Paying Taxes 2010*, <http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2010/Paying-Taxes-2010.pdf> (14.04.2010).

Jak wynika z tabeli 2, kraje transformacji ustrojowej zajmują odległe miejsca w rankingu (aż 15 z nich znajduje się w drugiej setce). Bardzo źle sytuacja wygląda na Białorusi, Ukrainie i Uzbekistanie. Kraje te zajmują jedne z ostatnich miejsc w rankingu. Wysoką pozycję zajmują Macedonia (26), Estonia (38) i Chorwacja (39).



**Tabela 3. Indeks wolności ekonomicznej**

Kraj	2010	2009	2008	2007	2006	2005	2004	2003	2002	2001	2000	1999
Albania	66,0	63,7	62,4	61,4	60,3	57,8	58,5	56,8	56,8	56,6	53,6	53,4
Armenia	69,2	69,9	69,9	68,6	70,6	69,8	70,3	67,3	68,0	66,4	63,0	56,4
Azerbejdżan	58,8	58,0	55,3	54,6	53,2	54,4	53,4	54,1	53,3	50,3	49,8	47,4
Białoruś	48,7	45,0	45,3	47,0	47,5	46,7	43,1	39,7	39,0	38,0	41,3	35,4
Bośnia i Hercegowina	56,2	53,1	53,9	54,4	55,6	48,8	44,7	40,6	37,4	36,6	45,1	29,4
Bułgaria	62,3	64,6	63,7	62,7	64,1	62,3	59,2	57,0	57,1	51,9	47,3	46,2
Chorwacja	59,2	55,1	54,1	53,4	53,6	51,9	53,1	53,3	51,1	50,7	53,6	53,1
Czechy	69,8	69,4	68,1	67,4	66,4	64,6	67,0	67,5	66,5	70,2	68,6	69,7
Estonia	74,7	76,4	77,9	78,0	74,9	75,2	77,4	77,7	77,6	76,1	69,9	73,8
Gruzja	70,4	69,8	69,2	69,3	64,5	57,1	58,9	58,6	56,7	58,3	54,3	52,5
Węgry	66,1	66,8	67,6	64,8	65,0	63,5	62,7	63,0	64,5	65,6	64,4	59,6
Kazachstan	61,0	60,1	61,1	59,6	60,2	53,9	49,7	52,3	52,4	51,8	50,4	47,3
Kizgizja	61,3	61,8	61,1	60,2	61,0	56,6	58,0	56,8	51,7	53,7	55,7	54,8
Łotwa	66,2	66,6	68,3	67,9	66,9	66,3	67,4	66,0	65,0	66,4	63,4	64,2
Litwa	70,3	70,0	70,9	71,5	71,8	70,5	72,4	69,7	66,1	65,5	61,9	61,5
Macedonia	65,7	61,2	61,1	60,6	59,2	56,1	56,8	60,1	58,0	-	-	-
Mołdawia	53,7	54,9	57,9	58,7	58,0	57,4	57,1	60,0	57,4	54,9	59,6	56,1
Polska	63,2	60,3	60,3	58,1	59,3	59,6	58,7	61,8	65,0	61,8	60,0	59,6
Rumunia	64,2	63,2	61,7	61,2	58,2	52,1	50,0	50,6	48,7	50,0	52,1	50,1
Rosja	50,3	50,8	49,8	52,2	52,4	51,3	52,8	50,8	48,7	49,8	51,8	54,5
Słowacja	69,7	69,4	70,0	69,6	69,8	66,8	64,6	59,0	59,8	58,5	53,8	54,2
Słowenia	64,7	62,9	60,2	59,6	61,9	59,6	59,2	57,7	57,8	61,8	58,3	61,3
Ukraina	46,4	48,8	51,0	51,5	54,4	55,8	53,7	51,1	48,2	48,5	47,8	43,7
Uzbekistan	47,5	50,5	51,9	51,5	48,7	45,8	39,1	38,3	38,5	38,2	38,1	33,8
<b>Średnia</b>	<b>61,9</b>	<b>61,3</b>	<b>61,4</b>	<b>61,0</b>	<b>60,7</b>	<b>58,5</b>	<b>57,8</b>	<b>57,1</b>	<b>56,1</b>	<b>55,7</b>	<b>55,0</b>	<b>53,0</b>

Źródło: Opracowanie własne na podstawie The Heritage Foundation, The Wall Street Journal, *The 2010 Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/index/> (14.04.2010).

Wzrost intensywności uregulowań stanowi inny ważny czynnik przyczyniający się do ograniczenia swobody (wyboru) osób uczestniczących w gospodarce oficjalnej. Można tu wymienić np. uregulowania dotyczące rynku zatrudnienia, bariery handlowe czy ograniczenia w zatrudnianiu obcokrajowców. Uregulowania prowadzą do znacznego zwiększenia kosztów pracy

w gospodarce oficjalnej, a możliwość przerwania większości kosztów na pracowników sprawia, iż stają się one kolejnym powodem zatrudniania się w szarej strefie, gdzie można ich uniknąć. W tym kontekście warto przyjrzeć się jednemu z wskaźników wolności gospodarczej, opracowanym przez „The Wall Street Journal” i Fundację Heritage, tj. *The 2010 Index of Economic Freedom*, który mierzy stopień wolności ekonomicznej. Wartości bliskie 100 świadczą o występującej w dużym stopniu w danym kraju wolności ekonomicznej.

Poza Mołdawią i Rosją (spadek o 2,4 punkty oraz 4,2 punkty) we wszystkich analizowanych krajach w okresie jedenastu lat nastąpił mniejszy lub większy wzrost indeksu wolności ekonomicznej. Przeciętnie wartość indeksu w krajach transformacji ustrojowej wzrosła z 53 punktów w 1999 roku do 61,9 punktów w 2010 roku. Wyjątkowo duży wzrost wartości indeksu nastąpił w latach 1999-2006.

### **Szara sfera gospodarki w 25 państwach w okresie transformacji**

Pomiary rozmiaru i rozwoju szarej strefy w państwach znajdujących się w okresie transformacji ustrojowej zostały zapoczątkowane pod koniec lat 80. Wszystkie wykorzystują metodę wkładu fizycznego (elektrycznego), a ich wyniki dały dość duże liczby. Część ekonomistów na początku XXI wieku w swoich pracach poddaje krytyce wyżej wymienione badania dowodząc, że szacowane rozmiary gospodarki nieoficjalnej są w znacznym stopniu zjawiskiem historycznym i częściowo zdeterminowanym przez czynniki instytucjonalne (Schneider, 2009, s. 2).

Najpełniejszą analizę wielkości szarej strefy przedstawił F. Schneider na podstawie metody DYMIMIC. Istotą metody modelu jest uwzględnianie w sposób wyraźny wielu przyczyn istnienia i wzrostu szarej strefy, jak i wielu skutków szarej strefy w czasie. Model DYMIMIC składa się ogólnie z dwóch części: z modelu pomiaru łączącego nieobserwowalne zmienne z obserwowanymi wskaźnikami. Model równań strukturalnych określa zależności przyczynowe między nieobserwowanymi zmiennymi. W tym przypadku istnieje jedna nieobserwowalna zmienna, tj. wielkość szarej strefy. Założono, że wpływa na nią zbiór wskaźników, a tym samym model oddaje strukturalną zależność szarej strefy od zmiennych, która przydatna może być przy przewidywaniu tendencji i przyszłej wielkości tej strefy (*ibidem*, s. 2-3). Wadą tej metody jest uzyskiwanie wyłącznie relatywnych szacunków i konieczność zastosowania dodatkowej metody umożliwiającej uzyskanie wielkości abso-

lutnych. Schneider jako uzupełnieniem tej metody posłużył się metodą popytu na pieniądź (Stawasz, 2008, s. 51).

**Tabela 4. Wielkość szarej strefy gospodarczej 25 państw Europy Środkowo-Wschodniej i państw dawnego Związku Radzieckiego**

Lp.	Państwo	Szara strefa (w % oficjalnego PKB) przy zastosowaniu metod DYMIMIC i popytu na pieniądź						
		1999/00	2001/02	2002/03	2003/04	2004/05	2005/06	2006/07
1	Albania	33,4	34,6	35,3	36,1	36,3	37,0	36,0
2	Armenia	46,3	47,8	49,1	50,6	51,2	52,6	52,0
3	Azerbejdżan	60,6	61,1	61,3	61,5	61,9	62,3	61,5
4	Białoruś	48,1	49,3	50,4	51,2	52,1	53,1	52,2
5	Bosnia i Hercegowina	34,1	35,4	36,7	37,2	38,1	39,1	38,2
6	Bułgaria	36,9	37,1	38,3	39,1	40,0	40,6	39,4
7	Chorwacja	33,4	34,2	35,4	36,1	37,2	37,5	36,5
8	Czechy	19,1	19,6	20,1	20,2	19,8	19,0	18,2
9	Estonia	38,4	39,2	40,1	39,4	38,6	37,2	36,0
10	Gruzja	67,3	67,6	68,0	68,2	68,6	69,1	68,2
11	Węgry	25,1	25,7	26,2	26,4	26,1	25,3	24,4
12	Kazachstan	43,2	44,1	45,2	46,3	47,0	47,5	46,5
13	Kirgizja	39,8	40,3	41,2	41,9	42,7	43,4	43,0
14	Łotwa	39,9	40,7	41,3	40,6	39,8	38,2	37,1
15	Litwa	30,3	31,4	32,6	31,3	30,4	29,2	28,2
16	Macedonia, BJRM	34,1	35,1	36,3	37,3	38,4	39,1	38,3
17	Moldawia	45,1	47,3	49,4	50,1	51,2	52,3	51,4
18	Polska	27,6	28,2	28,9	29,0	28,7	27,3	26,5
19	Rumunia	34,4	36,1	37,4	38,2	38,9	38,3	37,4
20	Federacja Rosyjska	46,1	47,5	48,7	49,3	50,1	50,3	49,4
21	Serbia i Czarnogóra	36,4	37,3	39,1	40,3	41,1	42,2	41,4
22	Słowacja	18,9	19,3	20,2	19,6	19,0	18,4	17,4
23	Słowenia	27,1	28,3	29,4	29,0	28,6	27,2	26,4
24	Ukraina	52,2	53,6	54,7	55,6	57,3	58,1	57,3
25	Uzbekistan	34,1	35,7	37,2	38,6	39,8	40,6	39,5
<b>Średnia nieważona</b>		<b>38,1</b>	<b>39,1</b>	<b>40,1</b>	<b>40,5</b>	<b>40,9</b>	<b>41,0</b>	<b>39,9</b>
Śr. krajów WNP		44,6	45,6	46,6	47	47,5	47,7	46,8
Śr. z pozostałych krajów		34,0	34,8	35,8	36,3	36,6	36,7	35,8

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Schneider F., *The Size of the Shadow Economy for 25 Transition Countries over 1999/00 to 2006/07: What do we know*, [http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/ShadEcon\\_25Transitioncountries.pdf](http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/ShadEcon_25Transitioncountries.pdf) (10.04.2010).

Wykazując wielkość i rozwój szarej strefy gospodarczej w okresie 1999/2000 do 2006/2007 dla 25 państw znajdujących się w okresie transformacji ustrojowej, które różnią się poważnie pod względem położenia i stadium rozwoju, należy być świadomym, że takie porównania między państwami dają jedynie powierzchowny obraz wielkości i dynamiki szarej strefy gospodarczej w tych państwach, gdyż metody DYMIMIC i metoda popytu na pieniądź mają swoje ograniczenia. Ze względu na te ograniczenia, szczegółowe omówienie (względne) miejsca w rankingu wielkości szarej strefy gospodarczej nie zostanie przeprowadzone (Schneider, 2009, s. 8).

W tabeli 4 przedstawiona została wielkość i rozwój szarej strefy gospodarczej 25 państw Europy Środkowo-Wschodniej i państw dawnego Związku Radzieckiego. Omawiając najpierw wielkość szarej strefy gospodarczej w czasie, należy stwierdzić, że średnio szara strefa gospodarki w tych 25 państwach Europy Środkowo-Wschodniej obejmowała 38,1% oficjalnego PKB w 1999/2000 r. oraz że wzrosła do 39,9% w 2006/2007 r., co oznaczało wzrost o niecałe 2 punkty procentowe w ciągu tych 6 lat. Najwyższy poziom szarej strefy odnotowano w Gruzji, Azerbejdżanie i na Ukrainie, odpowiednio w wysokości 68,2%, 61,5% i 57,3%. Pośrodku klasyfikacji znajduje się Bułgaria wraz z Serbią i Czarnogórą, gdzie szara strefa lokuje się na poziomie 39,4% oraz Rumunia z 37,4%. Na dole tabeli znajduje się Słowacja 17,4%, Czechy z 18,2% i Węgry z 24,4% oficjalnego PKB.

## Zakończenie

Analiza szarej strefy w krajach transformacji ustrojowej pozwoliła na sformułowanie następujących wniosków.

We wszystkich analizowanych krajach wielkość szarej strefy jest znacząca. Średnia wielkość szarej strefy dla 25 krajów znajdujących się w okresie przejściowym wynosiła 38,1% (oficjalnego PKB) w 1999/00 i wzrosła do 39,9% w 2006/07 r. Wzrost ten dotyczy obu „typów” krajów; zarówno byłych republik radzieckich, jak i krajów Europy Środkowej.

Ma świecie, jak i w analizowanych krajach, następuje proces stopniowych obniżek podatków, w tym szczególnie podatku dochodowego od osób prawnych. Nie wiąże się to jednak z uproszczeniem i zwiększeniem przejrzystości systemu podatkowego. W krajach transformacji ustrojowej system podatkowy jest bardzo złożony (podmioty gospodarcze są obciążone dużą ilością podatków i paropodatków) i bardzo „czasochłonny”. Z drugiej strony obserwuje się znaczący postęp jeśli chodzi o zmniejszenie zakresu regulacji gospodarki. Wymienione tu elementy zdają się wyjaśniać dlaczego wielkość szarej

strefy w analizowanych gospodarkach jest znacząca, jednakże jeśli połączymy je z analizą rozwoju szarej strefy, możemy dojść do wniosku, że nie te czynniki wpływają na zmiany wielkości szarej strefy. Należałoby dokonać głębszej analizy problemu, uwzględniając kształtowanie się w czasie innych, nie opisanych w artykule i pomijanych przez szeroki nurt badań czynników.

Zjawisko szarej strefy w omawianych krajach jeszcze przed transformacją gospodarki wydaje się być częściowo wyjaśniana potrzebą obejścia nieefektywnej polityki często stosowanej w gospodarkach centralnie sterowanych. W przechodzeniu do gospodarki rynkowej, tradycja gospodarki drugiego obiegu, co Feige nazywa „dziedzictwem niezgodności” i niedociągnięcia mechanizmów umożliwiających określanie państwa i egzekwowania prawa wydaje się wzmacniać rolę gospodarki cienia (Fleming, Roman, Farrell, 2000, s. 18-19).

Walka z szarą strefą, co nie ulega wątpliwości, powinna odbywać się przez osłabianie bodźców skłaniających do działania poza oficjalnym obiegiem gospodarczym. Jednocześnie jej skalę występowania należy traktować jako sygnał wskazujący na konieczność zmiany kursu polityki gospodarczej, w tym polityki fiskalnej.

## Literatura

- Fleming M. H., Roman J., Farrell G., *The Shadow Economy*, <http://magpie.lboro.ac.uk:8080/dspace-jspui/bitstream/2134/642/3/Shadow%252520Economy.pdf> (stan 10.04.2010).
- Gołębiowski G. (2007), *Zjawisko szarej strefy z uwzględnieniem gospodarki polskiej*, [http://www.golebiowski.stansat.pl/publikacje\\_g/szara.pdf](http://www.golebiowski.stansat.pl/publikacje_g/szara.pdf) (stan na 10.04.2010).
- Grabowski M. (1995), *Szara strefa w transformacji gospodarki*, Instytut Badań nad Gospodarką Rynkową, Gdańsk.
- Grycuk A., *Podatek CIT jako narzędzie polityki gospodarczej*, [http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/51ACF4391C28FD82C12576CF00343F4C/\\$file/Infos\\_74.pdf](http://parl.sejm.gov.pl/WydBAS.nsf/0/51ACF4391C28FD82C12576CF00343F4C/$file/Infos_74.pdf) (stan na 12.04.2010).
- Mróz B. (2004), *Szara strefa a dylematy polityki gospodarczej*, <http://www.univ.rzeszow.pl/ekonomia/Zeszyt4/21.pdf> (stan 10.04.2010).
- PricewaterhouseCoopers, *Paying Taxes 2010*, <http://www.doingbusiness.org/documents/FullReport/2010/Paying-Taxes-2010.pdf> (stan na 13.04.2010).

- Schneider F. (2006), *Shadow Economies of 145 Countries all over the World: What do we really know?*, [http://www.brookings.edu/metro/umi/events/20060904\\_schneider.pdf](http://www.brookings.edu/metro/umi/events/20060904_schneider.pdf) (stan na 10.04.2010).
- Schneider F. (2009), *The Size of the Shadow Economy for 25 Transition Countries over 1999/00 to 2006/07: What do we know?*, [http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/ShadEcon\\_25Transitioncountries.pdf](http://www.econ.jku.at/members/Schneider/files/publications/LatestResearch2010/ShadEcon_25Transitioncountries.pdf) (stan na 10.04.2010).
- Stawasz E. (red.) (2008), *Zarządzanie wzrostem małych i średnich przedsiębiorstw w kontekście szarej strefy*, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- The Heritage Foundation, The Wall Street Journal, *The 2010 Index of Economic Freedom*, <http://www.heritage.org/index/> (stan na 13.04.2010).
- Zumbach E. (2009), *Paying Taxes 2010. Polska najgorsza w całej UE*, <http://www.biznes.banzaj.pl/Paying-Taxes-2010-Polska-najgorsza-w-calej-UE-3608.html> (stan na 13.04.2010).

## Shadow Economy in Transition Countries

**Key words:** shadow economy, transition countries, taxes, intensity of regulations

### Summary

Shadow economy is a complex phenomenon present in every type of economy. People engage in shadow economic activity for a variety of reasons. Tax burden, complexity of the tax system and intensity of regulations are three factors exclusively discussed in this article. To show the size and development of the shadow economy in 25 transition countries (over the period 1999 - 2006), the DYMIMIC method has been used. The research shows that for analyzed countries shadow economies have reached a remarkably large size. Shadow economy in that time slightly increased though for reasons other than the ones presented in the article.

**Maciej Grodzicki**

## **Reformy systemów emerytalnych w Europie Środkowo-Wschodniej wobec przemian demograficznych. Między repartycyjną a kapitałową metodą finansowania**

**Słowa kluczowe:** reformy systemów emerytalnych, starzenie się społeczeństw, Europa Środkowo-Wschodnia, metoda kapitałowa, metoda repartycyjna

**Abstrakt:** Kraje Europy Środkowo-Wschodniej są podwójnie narażone na negatywne konsekwencje starzenia się społeczeństw. Po pierwsze, przemiany demograficzne przebiegają w nich znacznie szybciej niż w innych krajach rozwiniętych. Po drugie, zmiany te nakładają się na ciągle trwającą transformację społeczno-gospodarczą, co oznacza mniej rozwinięte i stabilne otoczenie instytucjonalne – szczególnie w obszarach finansów publicznych, rynku pracy i rynków kapitałowych. Prognozy mówiące o problemach z wypłacalnością systemów emerytalnych zmusiły rządy wielu państw do ich antycypacji i podjęcia reform. Różne strategie dostosowywania systemów emerytalnych wybrane w tych krajach oznaczały między innymi wybór w dylemacie między kapitałową oraz repartycyjną metodą finansowania. W artykule przedstawione zostały prognozy demograficzne dla krajów Europy Środkowo-Wschodniej, zestawione z danymi dla innych grup krajów, oraz wynikające z nich zagrożenia dla wypłacalności systemów emerytalnych. Zawarte zostało także zestawienie działań reformatorskich w obszarze zabezpieczenia emerytalnego w poszczególnych krajach regionu. Artykuł wyjaśnia konsekwencje wyboru pomiędzy repartycją a metodą kapitałową, w szczególności dla krajów przechodzących transformację gospodarczą i pokazuje wady i zalety obu opcji. Wprowadzenie filaru kapitałowego w systemie emerytalnym, między innymi w Polsce i na Węgrzech, miało na celu zapewnienie systemowi wypłacalności. Zanim jednak zostanie ona osiągnięta, finanse publiczne tych krajów ponoszą wysokie koszty okresu transformacji. Finansowanie kapitałowe przyczyniło się także do rozwoju rynków finansowych i zwiększenia płynności obligacji rządowych w wymienionych państwach. Kraje, które pozostały przy w pełni repartycyjnych systemach, jak Czechy i Słowenia, choć nie ponoszą ryzyka wahań na rynkach finansowych, a także kosztów wprowadzenia i utrzymywania funduszy prywatnych, muszą szukać innych sposobów, aby zapewnić stabilność systemów w przyszłości – gdy prognozy dotyczące starzenia się ludności

staną się faktem.

## **Wprowadzenie**

Oparcie funkcjonowania systemów emerytalnych w większości krajów świata na zasadzie repartycyjnej powoduje ich zależność od aktualnych trendów demograficznych. Aktualne prognozy demograficzne przewidują starzenie się społeczeństw, co oznacza, że wiele krajów może mieć w przyszłości duże problemy z finansowaniem świadczeń emerytalnych.

Jednym z proponowanych rozwiązań tego problemu jest rozszerzenie stosowania logiki kapitałowej, która uniezależnia sytuację finansową systemu od zmian demograficznych. To rozwiązanie ma jednak wiele ograniczeń i z tego powodu dotychczas niewiele krajów zdecydowało się na jego wprowadzenie w postaci obowiązkowej – pierwsze były kraje Ameryki Łacińskiej, a pod koniec lat 90. filar kapitałowy wprowadziły państwa Europy Środkowo-Wschodniej (EŚW). Choć wszystkie kraje tego regionu na przełomie wieków zreformowały swoje systemy emerytalne, to obrały one jednak w swych reformach różne drogi – obecne systemy prezentują całe spectrum możliwych konstrukcji systemu. Decyzje podjęte przez rządy tych państw oraz konsekwencje podjętych reform obrazują w dużej mierze istotę dylematu między repartycją, a metodą kapitałową.

Artykuł przedstawia właściwości obu tych metod, ich wady i zalety. Opisuje także doświadczenia reform w EŚW i podejmuje próbę oceny, czy kapitalizacja jest słusznym rozwiązaniem dla krajów transformacji ustrojowej.

## **Repartycja a kapitalizacja**

W konstrukcji ubezpieczeń emerytalnych możliwe są dwa rozwiązania sposobu ich finansowania: repartycja i kapitalizacja. Repartycja (z ang. również *pay-as-you-go*, PAYG) polega na finansowaniu świadczeń emerytalnych w danym roku ze składek pobranych w tym samym roku od pracujących. W tym rozwiązaniu środki pieniężne jedynie „przepływają” w systemie od płacących składki do emerytów. W metodzie kapitałowej natomiast, tworzony jest fundusz, w którym środki ze składek są akumulowane przez cały okres pracy jednostki aż do momentu jej przejścia na emeryturę. W międzyczasie mogą one podlegać pomnażaniu poprzez inwestycje na rynku kapitałowym (Muszalski, 2004, s. 108).

Ze swojej logiki oba rozwiązania są wystawione na działania różnych ryzyk (zestawione w tabeli 1). Repartycja jest powiązana z rynkiem pracy –



stabilność finansowa systemu zależy od bieżących przychodów ze składek pracowników i potrzeb wydatkowych związanych z bieżącymi świadczeniami. Przy stałych parametrach systemu (dana wysokość składki i świadczenia, wiek emerytalny) sprowadza się to do relacji między liczbą osób płacących składki a liczbą osób pobierających świadczenia. Ta z kolei zależy od stopy zatrudnienia w danej gospodarce i od charakterystyk demograficznych danego społeczeństwa. Kluczowy jest tutaj stosunek między liczbą osób w wieku poprodukcyjnym, a liczbą osób w wieku produkcyjnym – wyrażany współczynnikiem obciążenia demograficznego.

System kapitałowy jest natomiast zależny od rynków finansowych. Z racji tego, że świadczenia emerytów pochodzą z ich własnych składek, zależności demograficzne nie wpływają na wypłacalność systemu. Na realną wartość zebranego przez cały okres zatrudnienia kapitału mają za to wpływ wahania na rynkach finansowych oraz wysoka inflacja. System repartycyjny jest względnie odporny na inflację – jedynie gwałtowne wzrosty cen, „wyprzedzające” przepływy wewnątrzsystemowe, mogą obniżyć realne świadczenia.

Oba systemy są podatne na ingerencje polityków, ale to parametry systemów repartycyjnych są dużo łatwiejsze do zmienienia. W procesach politycznych instrumentem często wykorzystywanym jako argument są przywileje branżowe. W kapitalizacji w organizacji systemu występują prywatne podmioty (fundusze) oraz instytucje kontrolne rynku finansowego i ich potencjalny sprzeciw znacznie utrudnia politykom arbitralne decyzje.

**Tabela 1. Podatność systemów repartycyjnych i kapitałowych na różne rodzaje ryzyk**

Rodzaj zagrożenia	Repartycja	Kapitalizacja
Starzenie się ludności	Podatna	Niepodatna
Bezrobocie	Podatna	Niepodatna
Spadek produkcji/płac realnych	Podatna	Niepodatna
Przetargi polityczne	Podatna	Mniej podatna
Załamanie rynku finansowego	Niepodatna	Podatna
Wysoka inflacja	Mniej podatna	Podatna

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Muszalski W. (2004), *Ubezpieczenia społeczne: podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa, s. 109.

Dodatkowym argumentem za wprowadzeniem systemów kapitałowych jest to, że stają się one źródłem kapitału dla inwestycji i mają się przyczyniać do rozwoju rynków finansowych. Dotychczasowe doświadczenia nie

potwierdzają tej ostatniej tezy – choć fundusze kapitałowe zwiększają istotnie podaż kapitału na giełdach krajowych to są jednak inwestorami dość pasywnymi i zachowawczymi. Inwestycje w akcje są często dodatkowo ograniczone przezornościową regulacją i to obligacje rządowe stają się główną formą lokowania kapitału (Raddatz, Schmuckler, 2008).

Do kluczowych argumentów przeciwko wprowadzaniu funduszy kapitałowych zaliczają się wysokie koszty ich funkcjonowania, o wiele wyższe niż w przypadku pojedynczego funduszu publicznego. Oprócz zwiększonych kosztów wynikających z mniejszej skali działania pojedynczych podmiotów, występują wysokie wydatki wynikające z konkurencji między nimi – na reklamę oraz sieć sprzedaży. W celu ochrony interesu emerytów państwa wprowadzają limity opłat, które mogą pobierać fundusze.

Tworzenie systemu kapitałowego obok już istniejącego repartycyjnego wiąże się z dużymi kosztami okresu przejściowego. Oba systemy potrzebują środków: repartycyjny na finansowanie wysokich „starych” emerytur, a kapitałowy na akumulację kapitału na „nowe” emerytury. Można tego dokonać albo poprzez zwiększenie dotychczasowej składki albo jej podział na dwie części. To drugie rozwiązanie zmniejsza ilość środków dostępnych i może doprowadzić do deficytu, który będzie musiał zostać pokryty z budżetu. Ostatecznie w obu przypadkach koszty reformy ponosi pokolenie pracujące w okresie przejściowym, które opłaci zarówno emerytury swoich rodziców jak i swoje własne. Kwestia kosztów okresu przejściowego była dla wielu państw argumentem przesądającym o niewprowadzeniu systemu kapitałowego. Inne kraje szukały rozwiązań tego problemu m.in. w stopniowym zwiększaniu składki na system kapitałowy (Golinowska, Hausner, 1998, s. 62).

Patrząc historycznie, fundusze kapitałowe były powszechnym rozwiązaniem w początkowym okresie ubezpieczeń społecznych – w XIX wieku i w 1. poł. XX wieku. Po II Wojnie Światowej nastąpiło przejście do repartycji – ze względu na hiperinflację i pilną potrzebę powszechnych świadczeń dla społeczeństw zniszczonych wojną. Przez dziesięciolecia powojennego wzrostu: gospodarczego oraz demograficznego, systemy repartycyjne działały bardzo sprawnie. Sprzyjające warunki brzegowe pozwalały na zapewnienie wysokich świadczeń oraz stopniowe obniżanie wieku emerytalnego. Dopiero odwrócenie się obu tych tendencji w latach 70. i 80. zapoczątkowało problemy z wypłacalnością systemów emerytalnych. Obecne trendy występujące w krajach rozwiniętych oraz w części krajów rozwijających się polegają na wydłużaniu się przeciętnego trwania życia oraz spadku dzietności. Łącznie te dwie tendencje składają się na efekt starzenia się społeczeństw – wzrostu udziału ludzi starszych w populacji. Przy

jednoczesnym obniżeniu aktywności zawodowej, systemy repartycyjne stały w obliczu niewypłacalności.

W tej sytuacji w latach 80. powróciła idea kapitalizacji. Udana wprowadzenie systemu kapitałowego w Chile w 1981 r. zachęciło Bank Światowy (BŚ) do propagowania tego modelu na szerszą skalę. Opublikowany w 1994 roku raport 'Averting the old age crisis' zawierał wytyczne jak uzdrowić systemy emerytalne. Upraszczając, sednem reform według BŚ powinno być stworzenie trójfilarowego systemu, składającego się z:

- obowiązkowego filaru państwowego, o zasadzie repartycyjnej;
- obowiązkowego filarem prywatnego, o zasadzie kapitałowej;
- dobrowolnego filaru kapitałowego (indywidualny lub zakładowy).

Obecnie kolejne państwa zmieniają konstrukcję swoich systemów emerytalnych dopuszczając w części kapitalizację. Po krajach Ameryki Łacińskiej w latach 90. dokonały tego transformujące się kraje Europy Środkowo-Wschodniej, a z państw rozwiniętych – Szwecja.

### **Reformy emerytalne w Europie Środkowo-Wschodniej**

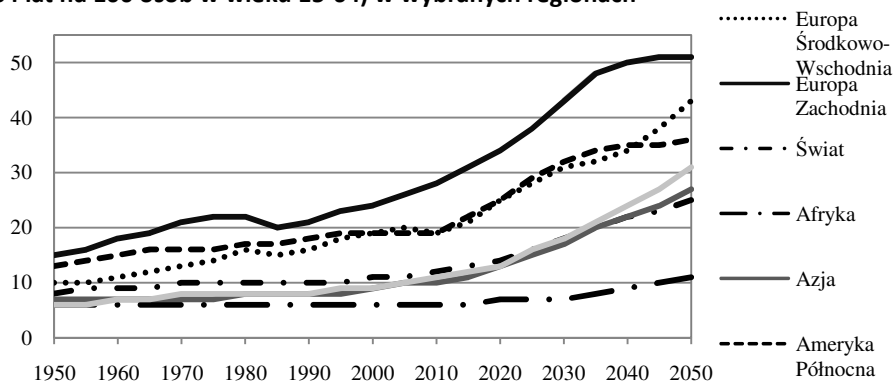
Pierwszy etap transformacji byłych krajów socjalistycznych ominął systemy emerytalne, jednak szybko okazało się, że także i w tym obszarze będą konieczne głębokie reformy. W latach 90. kraje EŚW weszły z socjalistycznymi systemami emerytalnymi. Do ich specyfiki należały następujące cechy: opierały się na metodzie repartycyjnej, miały ustalony stosunkowo niski wiek emerytalny, występowały liczne przywileje branżowe i zawodowe. Świadczenia były na relatywnie wysokim poziomie, z dużym zakresem redystrybucji, a niskim powiązaniem między wysokością składki i świadczenia. Ubezpieczenia emerytalne były wtedy niewyodrębnioną częścią całego systemu ubezpieczeń społecznych, co powodowało małą przejrzystość ich działania.

Transformacja ustrojowa wpłynęła na wiele obszarów związanych z zabezpieczeniem emerytalnym. Zmiany, które wystąpiły w pierwszych latach transformacji – zarówno te egzogenne wobec systemu, zachodzące w całej gospodarce, jak i endogenne, dotyczące tylko emerytur – dodatkowo pogorszyły sytuację. Gwałtowny spadek zatrudnienia i produkcji spowodował niższe przychody ze składek, niewystarczające do pokrycia świadczeń. W wielu krajach podjęte zostały zmiany w parametrach systemu: w reakcji na hiperinflację wprowadzono przyspieszoną indeksację, co dodatkowo zwiększyło obciążenie systemu. Kolejną decyzją, która odbiła się na jego stabilności było obniżenie wieku emerytalnego (powodowane chęcią

obniżenia bezrobocia). Nieprzejrzystość systemów powodowała, że niekorzystnie wpływały one na motywację do pracy i do opłacania składek.

Dodatkowo, dynamiczne przemiany w sferze gospodarczej i społecznej przełożyły się na decyzje obywateli o posiadaniu dzieci. W rezultacie przeciętna dzietność w całym regionie spadła z 2,09 w okresie 1985-90 do 1,29 w latach 1995-2000 (dane za United Nations). Podobne zmiany w krajach rozwiniętych zajmowały kilka dziesięcioleci. W rezultacie stopniowo zaczął wzrastać współczynnik obciążenia demograficznego, kluczowy dla zobrazowania sytuacji systemu emerytalnego. Jego gwałtowny wzrost jest jednak przewidziany dopiero na lata 2010-2030 (wykres 1).

**Wykres 1. Współczynnik obciążenia demograficznego (ilość osób w wieku powyżej 64 lat na 100 osób w wieku 15-64) w wybranych regionach**



Źródło: opracowanie własne na podstawie United Nations 2007.

Niska aktywność zawodowa oraz rozbudowana szara strefa powodowały, że rzeczywiste obciążenie systemu emerytalnego było o wiele wyższe od współczynnika demograficznego. W latach 90. stu pracujących utrzymywało w zależności od kraju od 53 do aż 83 świadczeniobiorców. Najlepiej wyglądała sytuacja w krajach bałtyckich, a najgorzej w Bułgarii i na Węgrzech (Golinowska, Hausner, 1998, s. 55-56).

Tak działające systemy emerytalne były bardzo kosztowne dla finansów publicznych (*ibidem*, s. 58). Dodatkowo pojawiły się pierwsze prognozy pokazujące wzrost deficytu systemu emerytalnego w przyszłości: gdyby nie podjęto reform sięgnąłby on w 2050 roku 5% PKB w Polsce i na Węgrzech, a na Słowacji zbliżyłby się do aż 10% PKB (Holzman, Guven, 2009, s. 4). W wielu krajach zaczęto dostrzegać pilną potrzebę reform. Wspólne motywy za nią stojące to: zapewnienie wypłacalności systemu (zarówno w tamtym

momencie, jak i w przyszłości, w obliczu prognoz demograficznych), zmiana struktury świadczeń i stworzenie odpowiednich bodźców do aktywności zawodowej oraz rozwój rynków finansowych.

Tymczasem warunki do przeprowadzania reform były trudne. W porównaniu do krajów zachodnich, EŚW charakteryzowała się mało rozwiniętym a jednocześnie bardzo dynamicznym otoczeniem – finansowym, instytucjonalnym, politycznym, ekonomicznym i społecznym. Rynki kapitałowe w latach 90. były dopiero w fazie tworzenia, co oznaczało małe możliwości inwestowania, duże wahania i podatność na szoki. Wprowadzenie obowiązkowych funduszy kapitałowych było postrzegane jako ryzykowne rozwiązanie, ale również jako szansa dla samych giełd – w postaci zwiększonej podaży długoterminowych inwestycji. W otoczeniu politycznym również brakowało stabilności potrzebnej do zaprojektowania i przeprowadzania głębokich reform. Wreszcie, społeczeństwa państw regionu były przyzwyczajone do wysokich świadczeń i tym samym odporne wobec radykalnych zmian.

**Tabela 2. Uwarunkowania reform emerytalnych w EŚW**

<b>Przyczyny reform</b>	<b>Cele reform</b>	<b>Bariery reform</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chroniczne zadłużenie systemów</li> <li>- Nieprzejrzystość i zła motywacja</li> <li>- Zagrożenie ze strony zmian demograficznych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Zwiększenie wypłacalności systemu</li> <li>- Przygotowanie do zmian demograficznych</li> <li>- Powiązanie świadczeń ze składkami</li> <li>- Dywersyfikacja ryzyka</li> <li>- Rozwój rynków finansowych</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Koszty transformacji</li> <li>- Brak zgody politycznej</li> <li>- Opór społeczny</li> <li>- Płytkie rynki finansowe</li> </ul>

Źródło: opracowanie własne.

W połowie lat 90. pierwsze kraje regionu zaczęły podejmować działania na szerszą skalę. W Czechach i na Węgrzech, odpowiednio w 1994 i w 1995 roku, umożliwiono funkcjonowanie dobrowolnych prywatnych funduszy emerytalnych, które bardzo szybko zyskały dużą popularność. Na kolejne zmiany duży wpływ miał raport BŚ, pozytywne pierwsze doświadczenia z Ameryki Łacińskiej (w szczególności modelu argentyńskiego) oraz osobiste zaangażowanie się ekspertów z BŚ w sprawy regionu. W rezultacie debata wokół reform w większości krajów dotyczyła wprowadzenia lub nie metody kapitałowej oraz tego, jak sfinansować okres przejściowy. W dyskusji przywoływane były argumenty za i przeciw kapitalizacji opisane w pierwszej części artykułu.

Warto w tym momencie zaznaczyć, że w części raportu poświęconej krajom EŚW, Bank Światowy podkreślał, że u podstaw reformy powinno leżeć uporządkowanie filara repartycyjnego. Reformy powinny bazować na zniesieniu przywilejów emerytalnych, podniesieniu wieku emerytalnego i wprowadzeniu indeksacji płacowej, a dopiero w dalszej kolejności na wprowadzeniu funduszy kapitałowych (The World Bank, 1994, s. 263-269).

Pierwszym krajem, który podjął reformy według wytycznych Banku Światowego były Węgry. W 1998 r. utworzyły one trójfilarowy system, a koszty utworzenia drugiego filara miały zostać sfinansowane z pożyczek z BŚ. Rok później weszły w życie reformy w Polsce, które poszły o krok dalej niż proponował BŚ i ograniczyły do minimum redystrybucję w pierwszym filarze (poprzez system o zdefiniowanej składce – NDC). Tutaj natomiast okres przejściowy miał zostać sfinansowany z wpływów z prywatyzacji.

W obu krajach nowe rozwiązania kapitałowe okazały się bardzo popularne – na przystąpienie do nowego systemu zdecydowało się, z osób, które miały możliwość wyboru, ponad 60% osób w Polsce i ponad 50% na Węgrzech. Było to więcej niż przewidywali autorzy reform, w związku z czym także i koszty transformacji w początkowym okresie stały się wyższe. Taka sytuacja spowodowała, że w Czechach, Słowenii, Estonii oraz na Litwie wstrzymano się z planami wprowadzenia filaru kapitałowego.

Mimo tych wątpliwości w kolejnych krajach podejmowano reformy i tworzone systemy trójfilarowe. Szukano przy tym możliwości zminimalizowania kosztów okresu przejściowego. Estonia i Litwa ostatecznie utworzyły II filar, aby jednak nie narażać budżetu państwa w Estonii zdecydowano się na odpowiednie zwiększenie składki – które pozwoli finansować obydwie systemy, a na Litwie II filar ma charakter dobrowolny. Z kolei Rumunia zwlekała z reformą aż do 2008 roku, a aby zminimalizować negatywne efekty transformacji ustaliła początkową składkę do II filara na jedynie 2%. Ostatecznie, jedynie Czechy i Słowenia nie zdecydowały się na utworzenie II filaru kapitałowego i ograniczyły się do zmian parametrów dotychczasowych repartycyjnych systemów. Jednakże w obu przypadkach dużą popularnością cieszą się dobrowolne fundusze – w Czechach indywidualne, a w Słowenii zakładowe (Allianz, 2007). Podsumowanie działań zawiera tabela 3.

**Tabela 3. Właściwości zreformowanych systemów emerytalnych w Europie Środkowo-Wschodniej**

Kraj	Rok reformy	I filar	II filar	Wydatki em. (%PKB)	Stawka łącznie (%)	Stawka II filar (%)	Wiek emerytalny (M/K)
Bułgaria	2002	zreformowany PAYG	obowiązkowy	9,1	23	5	63/60
Chorwacja	2002	zreformowany PAYG	obowiązkowy	13,1	20	5	65/60
Czechy	-	zreformowany PAYG	brak	8,5	28	-	65/65
Estonia	2002	zreformowany PAYG	obowiązkowy	6,7	20	6	63/60
Litwa	2004	zreformowany PAYG	dobrowolny	6,7	23,7	5,5	62,5/60
Łotwa	2001	NDC	obowiązkowy	6,8	20	4	62/60
Polska	1999	NDC	obowiązkowy	13,9	19,5	7,3	65/60
Rumunia	2008	zreformowany PAYG	obowiązkowy	6,7	31,3	2,5	65/60
Słowacja	2005	zreformowany PAYG	obowiązkowy	7,2	18	9	62/62
Słowenia	-	zreformowany PAYG	Brak	11	24,35		63/61
Węgry	1998	zreformowany PAYG	obowiązkowy	10,4	33,5	8	65/65

Źródło: Opracowanie własne na podstawie Allianz Global Investors (2007), ILO (2009) i informacji z ministerstw poszczególnych państw.

## Ocena reform

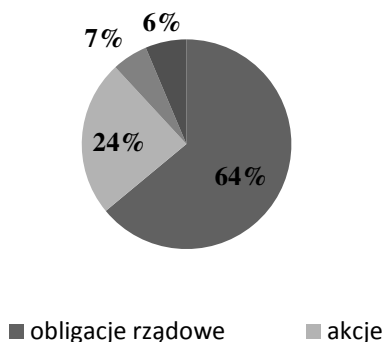
Wprowadzenie funduszy kapitałowych do zabezpieczenia emerytalnego patrząc przez pryzmat założonych celów należy ocenić pozytywnie. Zewnętrzne opinie firm Allianz i AON pokazują, że kraje, które podjęły radykalne reformy znacząco polepszyły funkcjonowanie systemów emerytalnych w różnych wymiarach. Na tle Europy Zachodniej szczególnie dobrze oceniana jest ich wypłacalność. Krajem najgorzej ocenianym w tych zestawieniach jest Słowenia, która nie podjęła radykalnych zmian. Z kolei przykład Czech, które postąpiły podobnie, ale zdołały uporządkować swój publiczny system, pokazuje, że kapitalizacja nie jest konieczna do zapewnienia stabilności (AON, 2007; Allianz, 2009).

Problemy, które nadal nękają systemy wynikają z niedokończonych reform pierwszego filara. Okazało się, że podniesienie wieku emerytalnego oraz likwidacja przywilejów branżowych są politycznie trudniejsze do przeprowadzenia niż całościowe, o wiele szersze reformy. Bank Światowy przewiduje, że deficyt systemów w większości krajów będzie się nadal utrzymywał (na poziomie 2-3% PKB), jeśli nie zostaną podjęte konieczne zmiany. Najgorzej znowu wygląda sytuacja w Słowenii – już za 10 lat zacnie

ona odczuwać skutki starzenia się społeczeństwa i jej publiczny system będzie miał duże problemy z finansowaniem (Holzman, Guven, 2009, s. 50).

Wyniki działalności inwestycyjnej drugiego filara są dla wielu niezadawalające. Wynikają one z zachowawczej polityki funduszy emerytalnych oraz z wysokich opłat. Większość środków lokowana jest w bezpiecznych papierach rządowych. Z drugiej strony taka polityka pozwoliła na przejście przez załamania na rynkach finansowych w 2008 i 2009 roku bez znaczących strat (IGTE, 2010). Wraz z rozwojem lokalnych rynków finansowych i zwiększaniem ich stabilności, można spodziewać się zaangażowania większej części środków w akcje.

**Wykres 2. Alokacja funduszy II filara w krajach EWS w 2006 r. (w przypadku Czech i Słowenii - III filara)**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Allianz Global Investors (2007), *Central and Eastern European Pensions 2007*, [http://publications.allianzgi.com/SiteCollectionDocuments/July\\_07\\_Central\\_and\\_Eastern\\_European\\_Pensions\\_2007.pdf](http://publications.allianzgi.com/SiteCollectionDocuments/July_07_Central_and_Eastern_European_Pensions_2007.pdf) (28.04.2010).

## Zakończenie

Po ponad 10 latach od rozpoczęcia reform emerytalnych wprowadzenie kapitalizacji wydaje się być odpowiednim rozwiązaniem dla krajów EŚW. Podstawowy cel reformy, czyli polepszenie sytuacji finansowej został bowiem osiągnięty. Odpowiednia regulacja pozwala na sprawne i bezpieczne funkcjonowanie funduszy kapitałowych. Wpłynęły one pozytywnie na rynki finansowe, choć nie aż w takim stopniu jak tego oczekiwano. Co bardzo ważne, nowe rozwiązania zostały zaakceptowane przez ich odbiorców – społeczeństwa, które z chęcią przystąpiły do funduszy kapitałowych.

Z drugiej strony podjęte reformy miały wiele niedociągnięć, które bardzo niekorzystnie wpływają na ich ocenę. Po pierwszym etapie reform, zabrakło



woli politycznej do ich dokończenia, a bez tego problemy z wypłacalnością nie zostaną rozwiązane. Wydaje się także, że lepsze planowanie i bardziej zachowawcze podejście pozwoliłoby ograniczyć wysokie koszty reformy w Polsce i na Węgrzech. Późniejsi reformatorzy już wyciągnęli z tych dwóch przykładów odpowiednie wnioski. Kolejna kwestia to wysokie opłaty pobierane przez fundusze, które są zbyt wysokie jak na sektor ubezpieczeń społecznych. Wreszcie, nadal aktualnym problemem jest niezadowolenie społeczeństw z niższych niż dotychczas świadczeń. Zmiany w mentalności i wzrost motywacji do pracy, które miała wywołać reforma, zostaną jednak zapewne osiągnięte dopiero w dłuższym okresie.

## Literatura

- Allianz Global Investors (2007), *Central and Eastern European Pensions 2007*, [http://publications.allianzgi.com/SiteCollectionDocuments/July\\_07\\_Central\\_and\\_Eastern\\_European\\_Pensions\\_2007.pdf](http://publications.allianzgi.com/SiteCollectionDocuments/July_07_Central_and_Eastern_European_Pensions_2007.pdf) (stan na 28.04.2010).
- Allianz Global Investors (2009), *Pension Sustainability Index 2009*, [https://www.allianz.com/static-resources/en/economic\\_research/images\\_english/pdf\\_downloads/specials/agi-pensionsustindex.pdf](https://www.allianz.com/static-resources/en/economic_research/images_english/pdf_downloads/specials/agi-pensionsustindex.pdf) (stan na 28.04.2010).
- AON Consulting (2007), *2007 European Pension Barometer*, <http://www.imsersomayores.csic.es/documentos/documentos/pensions-barometer-report.pdf>, (stan na 28.04.2010).
- Chawla M., Betcherman G., Banerji A. (2007), *From Red to Grey: The "Third Transition" of Aging Populations in Eastern Europe and the Former Soviet Union*, The World Bank, Waszyngton.
- Golinowska S., Hausner J. (1998), *Ekonomia polityczna reformy emerytalnej*, CASE Centrum Analiz Społeczno-Ekonomicznych, Warszawa.
- Góra M., Rutkowski M. (2000), *The Quest for Pension Reform: Poland's Security through Diversity*, „William Davidson Institute Working Paper” 286.
- FIAD, (2003), *Investment strategies of pension funds in CEE countries. Research Report*, <http://www.pfsprogram.org/> (stan na 28.04.2010).
- Holzman R., Guven U. (2009), *Adequacy of Retirement Income after Pension Reform in Central, Eastern and Southern Europe*, The World Bank, Waszyngton.
- ILO Subregional Office for Central and Eastern Europe (2009), *Pension Reform in Serbia from international and regional perspectives*, [http://www.ilo.org/public/english/region/eurpro/budapest/download/so\\_csec/pension\\_reform\\_serbia.pdf](http://www.ilo.org/public/english/region/eurpro/budapest/download/so_csec/pension_reform_serbia.pdf) (stan na 28.04.2010).

- Izba Gospodarcza Towarzystw Emerytalnych (2010), *Informacja o wynikach otwartych funduszy emerytalnych – 1 marca 2010 r.* <http://www.igte.com.pl/matiinf/2010/2010-04.pdf> (stan na 28.04.2010).
- Muszalski W. (2004), *Ubezpieczenia społeczne: podręcznik akademicki*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Raddatz C., Schmuckler S.L. (2008). *Pension Funds and Capital Market Development. How Much Bang for the Buck?*, „The World Bank Policy Research Working Paper”, 4787.
- The World Bank (1994), *Averting the old age crisis: Policies to Protect the Old and Promote Growth*, Oxford University Press, Nowy Jork.
- United Nations, *World Population Prospects: The 2008 Revision Population Database*, <http://esa.un.org/unpp/> (stan na 28.04.2010).

## **Pension Reform in Central and Eastern Europe and the Demographic Change. Between Repartition and Fully-Funded Method**

**Key words:** pension reform, demographic change, Central and Eastern Europe, PAYG, funded pension plans

### **Summary**

Central and Eastern Europe (CEE) countries are twofold exposed to negative consequences of society ageing. Firstly, demographic changes unfold at a much higher pace than in other developed countries. Secondly, these changes coincide with social and economic transition, which means less developed and less stable institutional surrounding – particularly in the areas of public finance, labour market and capital markets. Forecast of problems with pension systems accountability made governments of number of countries undertake the reforms. Different strategies chosen in these countries contained also the choice between the fully-funded pension plans and repartition. The paper presents demographic forecasts for CEE, compared with ones for other regions and threats they pose for pension systems. It includes also a record of reform actions in the area of retirement security in CEE countries. Article explains differences between the PAYG method and funded pension plans, their advantages and disadvantages and their consequences for transition countries. Introduction of funded pillar in Hungary, Poland and other countries was to assure systems accountability. However, before it's reach, public finance of these countries pay the costs of transition period. The reform contributed also to the

development of capital markets and improved liquidity of governmental bonds. Countries that stuck to repartition system, like Czech Republic and Slovenia, though don't take the risk of financial markets instability nor the costs of introduction and maintenance of private funds, have to look for other ways to ensure systems' stability in the future – when the predictions of society ageing fulfill.



**Niziołek Katarzyna**

**Reforma stosunków własnościowych dotyczących ziemi  
sposobem podniesienia produktywności  
sektora rolnego w krajach nierozwiniętych.  
Studium przypadku Etiopii**

**Słowa kluczowe:** państwowa i prywatna własność ziemi, niepewność trwałości prawa do użytkowania zajmowanych gruntów, produktywność sektora rolnego, pozyskanie mikrokredytu inwestycyjnego

**Abstrakt:** Celem artykułu jest zaproponowanie pożądanych – z perspektywy wzrostu produktywności sektora rolnego – reform w zakresie stosunków własnościowych dotyczących ziemi w Etiopii. Dominującą metodą badawczą jest dedukcja oparta o przegląd literatury. Zamiarem jest zwięzłe przedstawienie kształtowania się owych stosunków własnościowych na przestrzeni czasu, skupiając szczególną uwagę na konserwatywnej polityce obecnego rządu. Autorka pragnie przedstawić w jaki sposób utrzymanie w znacznej mierze niefunkcjonalnego systemu przez obecny rząd wpływa na bieżące niedomagania sektora rolnego. Ponadto, celem pracy jest wykazanie, że w warunkach państwowej własności ziemi, oddolne inicjatywy poszczególnych federacji skierowane na wzrost subiektywnej pewności trwałości prawa do użytkowania ziemi (*subjective tenure security*) (m.in. dzięki nadaniu tytułu dożywotniego użytkowania, zakazowi rządowej redystrybucji gruntów bez rekompensaty) oraz stworzenie podwalin dla rynku obrotu ziemią (m.in. uregulowanie zezwolenia na dzierżawę) służą podniesieniu produktywności gruntów rolnych dzięki bardziej zrównoważonemu modelowi uprawy oraz podejmowaniu długofalowych inwestycji. Celem pośrednim jest wykazanie, że przesłanka sprawiedliwości społecznej o nadzórnej, dla doświadczonych feudalizmem chłopów, wartości może harmonijnie współgrać (a nawet wzmacniać) przesłankę efektywności postulowaną przez Zachód. Zamiarem jest wskazanie, że jeśli podjęte zostaną odpowiednie reformy w zakresie regulacji prawnych dotyczących warunków kupna ziemi oraz opracowany i wdrożony byłby kompleksowy program rozwoju wsi, potencjalne zagrożenia wynikające z prywatyzacji ziemi zostaną skutecznie oddalone.

## Znaczenie formy własności

W odczuciu przeciętnego mieszkańca kraju rozwiniętego własność prywatna jest zdecydowanie dominującą formą stosunku prawnego jaki łączy człowieka z ziemią. Ta utrwalona w odpowiednim dokumencie rejestracyjnym relacja daje właścicielowi poczucie pewności bytu i bezpieczeństwa, które motywuje go do inwestowania w posiadany na wyłączność czynnik produkcji, tzn. zarządzania nim zgodnie z osobistym interesem. Jeśli jednak poszerzyć spektrum obserwacji, nieuchronnie dostrzeże się, że w materii stosunków własnościowych dotyczących ziemi społeczeństwo globalne jest niezmiernie zróżnicowane. Setki milionów mieszkańców krajów rozwijających się nie posiada dokumentu własności gruntu, który zamieszkuje i uprawia rolniczo, ponieważ ziemia należy tam do zasobu państwowego. Posiadając jedynie status użytkownika, owi ludzie choć zajmują daną ziemię, w każdej chwili muszą liczyć się z jej ekspropriacją, jeśli tylko taka będzie wola władz państwowych (bądź lokalnych). Jaki sens ma zatem podejmowanie długofalowych inwestycji w użytkowany zasób, skoro i tak, w razie deprywacji, nie otrzyma się (adekwatnego) zadośćuczynienia? Po co przeciwdziałać erozji gruntów rolnych kosztem bieżącego wolumenu produkcji, jeśli okres użytkowania może się niebawem niespodziewanie skończyć? M.in. takie dylematy mieszkańców krajów rozwijających się przekładają się bezpośrednio na słabe wyniki ich produkcji rolnej.

## Stosunki własnościowe ziemi w Etiopii na przestrzeni czasu

Etiopia może posłużyć za emblemat kraju, w granicach którego wszystkie ziemie są dobrem publicznym, a własność prywatna jest zakazana. Jak stanowi artykuł 40 Konstytucji Federalnej Demokratycznej Republiki Etiopii (The Government, 1995, s. 63): *The right to own rural and urban land as well as natural resources belongs only to the state and the people. Land is an inalienable common property of the nations, nationalities and peoples of Ethiopia*<sup>1</sup>.

Nie sposób dokonać rzetelnej oceny obecnych stosunków własnościowych dotyczących ziemi w Etiopii bez uprzedniego zarysowania kierunku ewolucji polityki w tej kwestii na przestrzeni ostatnich stuleci. Historycznie, stosunki własnościowe dotyczące ziemi kształtowały się odmiennie w obrę-

---

<sup>1</sup> Prawo do posiadania ziemi wiejskiej i miejskiej, jak również surowców naturalnych, należy do państwa i narodu. Ziemia jest nierozłączną, wspólną własnością narodów, narodowości oraz mieszkańców Etiopii (tłumaczenie własne)

bie kraju. Można wyróżnić dwa równoległe funkcjonujące systemy własności gruntów: jeden na północy, a drugi na południu kraju. System północny charakteryzował się rodzinną własnością danych gruntów. Ta właściwość implikowała dziedzicznie jako jedyną formę transferu umownego prawa do owej własności. System południowy natomiast oparty był na kolektywistycznej własności ziemi przez członków plemienia. W praktyce, oznaczało to wspólną uprawę roli i takie też dzielenie owoców pracy (tj. według potrzeb, a nie zasług). Ten tradycyjny model współzależności utrzymał się w niemal nie tkniętej czasem formie do roku 1898, w którym to ówczesny cesarz Abisynii (pierwotna nazwa Etiopii) – Menelik z Shewa – dokonał konkwisty terenów leżących na południe od cesarstwa. W wyniku tego historycznego wydarzenia podbite ziemie zostały przekazane w prywatne użytkowanie możliwym dworom, zasłużonym oficerom oraz głowom Kościoła. Pozbawieni tradycyjnej własności chłopci południowi, w obliczu braku alternatyw zatrudnienia umożliwiającego im przeżycie, pozostawali na dawnych ziemiach. Nie pracowali już oni jednak na pożytek własny, lecz w interesie właściciela ziemskiego, któremu zobligowani zostali oddawać lwią część produkcji rolnej w ramach podatku (Jemma, 2004, s. 1-9). Stosunek do ziemi przybrał zatem wówczas charakter systemu feudalnego.<sup>2</sup> Wzysk chłopca pańszczyźnianego wzrastał w siłę wraz z objęciem tronu przez Haile Selasji, który przeprowadzał masowe przesiedlenia kłopotliwych poddanych, co skłaniało lud do posłuszeństwa wasalowi i jeszcze cięższej pracy. Nieustanne powiększanie aparatu policyjno-militarnego ówczesnego cesarstwa było wysoce kosztowne, a ciężar finansowania w całości spadł na chłopów. Szereg regionalnych rewolucji wewnętrznych zwieńczony został przejęciem władzy przez partię komunistyczną (*Derg*, 1974), która zaprowadziła zmiany: wywłaszczyła właścicieli ziemskich i upaństwowiła własność ziemi i surowców naturalnych Etiopii. Każdy obywatel danego kraju otrzymał prawo do użytkowania ziemi na własne potrzeby. Zakazano pracy najemnej oraz wszelkich form transferu praw użytkowania ziemi inne niż dziedziczenie (sprzedaż, zastaw, wynajem). Ustalono górny limit powierzchni gruntów, jaki mógł posiadać każdy obywatel (do 10 ha). Zdecentralizowano zarządzanie gruntami rolnymi powołując Stowarzyszenie Chłopów funkcjonujące w każdej wiosce (*kebele*)<sup>3</sup>. Poprawa warunków egzy-

---

<sup>2</sup> Warto zauważyć, że system feudalny został narzucony w Etiopii w ponad sto lat po oficjalnym zniesieniu jego praktyki w Europie (Rewolucja Francuska, 1789). Co więcej, ta „średniowieczna”, w odczuciu Europejczyka, forma stosunków agrarno-społecznych utrzymała się w badanym kraju do 1974 roku, tzn. żyjąca część Etiopczyków (relatywnie niewielka z uwagi na krótką przeciętną długość życia: 56 lat) nadal pamięta czasy feudalnego poddaństwa.

<sup>3</sup> W gestii Stowarzyszeń Chłopów leżało przede wszystkim: sprawiedliwe przydzielenie

stencji Etiopczyka wskutek powyższych reform nie trwała jednak długo. Podobnie jak Haile Selasji, *Derg* opierał swoją władzę na silnie rozbudowanym wojsku, co prowadzi do zniesienia władz państwowych i eksploatacji narodu. Ten drugi podmiot zobowiązany był do sprzedaży Stowarzyszeniu Chłopów pewnej arbitralnie ustalonej kwoty zboża po preferencyjnej cenie. W rezultacie, część chłopów musiała uciekać się do sprzedaży bydła, aby móc dokupić brakujący wolumen ziaren. Pozbawiono Stowarzyszenia dawnych funkcji oraz powołano Spółdzielnie Producentów Rolnych zrzeszające najbardziej wpływowych mieszkańców *kebele*. Ich głównym zadaniem był lobbing tych drobnych użytkowników ziemskich, którzy zajmowali najżyźniejsze ziemie. I dla tego reżimu nastał kres: w 1991 roku władzę w państwie przejął Etiopski Ludowy Front Rewolucyjno-Demokratyczny (EPRDF) tworzący rząd aż do dnia dzisiejszego.

### **Reformy stosunków własnościowych dotyczących ziemi przeprowadzone przez obecny rząd**

Pomimo zasadniczych zmian w polityce gospodarczej zaprowadzonych przez nowy rząd, w kwestii rolnictwa nie wiele uległo zmianie. W konstytucji proklamowanej w 1995 roku utrzymano bowiem państwową własność ziemi (tak wiejskiej, jak i miejskiej), zakaz prywatnej własności i konsekwentnie zakaz sprzedaży ziemi. Władza zatrzymała prawo do wywłaszczenia chłopca w obronie interesu publicznego, jeśli zajdzie taka potrzeba. Jednocześnie zobowiązała się do uiszczenia rekompensaty poszkodowanemu. Utrzymała ograniczenie nadania praw użytkowania gruntów w danej wsi (*kebele*) wyłącznie do jej mieszkańców. Brak jednak w nowej konstytucji wzmianki o zakazie dzierżawy praw użytkowania ziemi oraz pracy najemnej czy utrzymaniu górnego limitu powierzchni gospodarstwa wielkości 10 ha. Przyjmuje się zatem, że rząd milcząco przyzwolił na realizację powyższych praktyk, które stanowią innowację w temacie stosunków własnościowych w porównaniu z konstytucją proklamowaną przez *Derg* w 1975 roku (Crewett&Korf, 2008, s. 204-206). Wyrażają one intencję zmian w kierunku pewnego stopnia urynkowania czynnika ziemi.<sup>4</sup>

---

ziemi pod uprawę mieszkańcom wsi, redystrybucja gruntów gdy zaszła taka potrzeba, świadczenie usług doradztwa rolnikom, dostarczanie im niezbędnego input rolnego, rozwiązywanie konfliktów wewnętrznych, utrzymanie porządku i ładu społecznego. Stowarzyszenia Chłopów działały w porozumieniu z Ministerstwem Administracji Gruntów (*the Ministry of Land Administration*).

<sup>4</sup> Poczynione przez rząd zmiany w zakresie stosunków własnościowych zmierzające w kie-



## Oficjalne stanowisko rządu

Zapytany o motyw uporu przy utrzymaniu państwowej własności ziemi rząd tłumaczy, że prywatyzacja doprowadziłaby do skupienia praw własności w rękach elity, która następnie eksploatowałaby ludność wiejską, jak to miało miejsce w czasach cesarskich Menelika i Haile Selasji. Rząd zakłada, że nadanie wyłącznych praw do własności gruntów obecnym ich użytkownikom, w obliczu dramatycznej sytuacji materialnej sporej ich części, popchnęłoby ich ku sprzedaży tych praw. Jednakże, z powodu ubogości alternatyw zatrudnienia, niskiemu wykształceniu oraz nieznanomości innych rzemiosł poza rolnictwem, ci bezrolni chłopcy, po wyczerpaniu oszczędności pochodzących ze sprzedaży ojcowizny, zmuszeni byłiby powrócić na rolę i tam pracować dla jej właściciela, co oznaczałoby realny powrót do systemu poddańczego, tj. systemu feudalnego. Ponadto, równolegle wzmogłaby się fala odpływu demograficznego ze wsi do miast, które nie tylko nie są w stanie wchłonąć nadwyżki siły roboczej, ale także z powodu zatłoczenia od dawna nie są już funkcjonalne pod względem infrastruktury (nierazko przyjmują kilkakrotnie razy więcej mieszkańców niż pozwala na to ich model zagospodarowania przestrzennego co powoduje, m.in. uciążliwe korki drogowe, rozrost dzielnic nędzy, niewydolność systemu kanalizacyjnego co zagraża wybuchem epidemii, wzrost przestępczości). Wskutek owej migracji opustoszałaby wieś, migracja ludzi młodych spowodowałaby starzenie się wsi, co wpływa ujemnie na ich produktywność i innowacyjność. Mogłoby dojść do sytuacji, w której część ziem uprawnych byłaby niepotrzebnie pozostawiona odłogiem, z powodu braku siły roboczej (Crewett&Korf, 2008, s. 205-206). Trudno nie zgodzić się z rządem: taki scenariusz zdarzeń miałby duże prawdopodobieństwo urzeczywistnienia się. Nie usprawiedliwia to jednak bezczynnego stanowiska rządu w tej sprawie.

## Ocena obecnej sytuacji w świetle współczesnej ekonomii

Stanowisko władz Etiopii spotkało się z negatywną, jak można było przewidzieć, reakcją Zachodu. Neoklasycy twierdzą bowiem, że brak prywatnej własności ziemi powoduje niepewność wśród użytkowników (*tenure insecurity*), która powstrzymuje ich od przedsięwzięcia długoterminowych inwestycji,

---

runku pewnego stopnia urynkowania ziemi, przede wszystkim zezwolenie na dzierżawę i brak górnego limitu powierzchni użytkowanych gruntów, implikują zagrożenie ze strony zagranicznych inwestorów, którzy znajdują się obecnie w ferworze obejmowania w dzierżawę ogromnych połaci gruntów rolnych krajów Trzeciego Świata.

co skutkuje niezrównoważonym modelem kultury rolnej (erozja gleb) oraz niską produktywnością. Co więcej, w dziedziczeniu praw użytkowania gruntów dopatrują się oni spadku produktywności sektora, jako że uprawiane powierzchnie kurczą się z pokolenia na pokolenie wraz z ich podziałem na wszystkich prawowitych spadkobierców. Ponadto, wyznawcy tej doktryny ekonomii obwiniają etiopski system własności ziemi za brak rynku obrotu gruntami, co z jednej strony uniemożliwia podmiotom przedsiębiorczym dokupienie powierzchni i korzystanie z efektów skali, a z drugiej utrzymuje ceny czynnik ziemi w użytkowaniu jednostek nieporadnych z ekonomicznego punktu widzenia (Crewett&Korf, 2008, s. 206-207).

### Współczesne tendencje wewnątrz kraju

Spór o pożądany charakter stosunków własnościowych dotyczących ziemi między rządem Etiopii a neoklasykami może posłużyć za kwintesencję immanentnej sprzeczności celów gospodarowania: sprawiedliwości społecznej z jednej, i efektywności z drugiej strony. Jednakże, jak się okazuje, te dwie pozornie antagonistyczne przesłanki mogą harmonijnie współgrać, a nawet wzajemnie się wzmacniać. Argumentem na poparcie powyższego twierdzenia jest prawodawstwo regionu Oromii (federacji północnej) dotyczące badanego tematu (*Oromia Regional Land Policy, 2003*)<sup>5</sup>. Reformy efektywnościowe w tej ustawie dotyczą: nadania certyfikatu dożywotniego użytkowania danej ziemi oraz zakaz wewnętrznej redystrybucji (wzrost *subjective tenure security*, co przekłada się na skalę inwestycji w zasób), ustalenie minimalnej powierzchni gruntów objętej certyfikacją (zachęta do komasacji gruntów, co podnosi ich produktywność), regulacja dzierżawy (do połowy użytkowanych gruntów na okres nie dłuższy niż 3 lata – powołanie namiastki rynku obrotu ziemią).

Reformy pro-egalitarystyczne to natomiast: zakaz sprzedaży i zastawu ziemi, egalitarny podział gruntów objętych irygacją, nadawanie certyfikatów dożywotniego użytkowania mieszkańcom *kebele* bez względu na płeć, obowiązek rekompensaty w razie ekspropriacji. Dopóki rząd nie podejmie stosownych kroków w kierunku nadania obecnym użytkownikom ziemi tytułów

---

<sup>5</sup> Należy napomknąć, że pod wpływem niezadowolenia społecznego z krajowej polityki dotyczącej ziemi władze państwowe zgodziły się na przyznanie każdej federacji prawa opracowania i wdrożenia indywidualnego systemu własności ziemi (*Federal Land Policy, 1997*). Każde regionalne ustawodawstwo musi jednak pozostawać w zgodności z konstytucją (nadrzędność konstytucji). Wymóg ten niszczy niemalże w całości dodatnie efekty nawet najbardziej progresywnej polityki, np. Oromii.

własności, dopóty należy się spodziewać rozpowszechnienia ustawodawstw jak to z Oromii. Kluczowe jest tutaj zbadanie w jakim stopniu niski poziom inwestycji jest rezultatem niepewności trwałości prawa do użytkowania gruntu (*tenure insecurity*), w jakim braku środków na sfinansowanie inwestycji (instytucje mikrofinansujące<sup>6</sup>), a w jakim jeszcze innych czynników<sup>7</sup>, aby odpowiednio dobrać zestaw narzędzi.

### Proponowane reformy

Potrzeba prywatyzacji czynnika ziemi jest stanowczo negowana przez obecny rząd, co argumentowane jest wizją masowej wyprzedaży gruntów przez biedaków i realnym powrotem do eksploatacji chłopca oraz exodusem ludności wiejskiej do miast, i tak już sówicie zatłoczonych. Rząd obnaża takim stanowiskiem swoją bierność – powyżej zarysowane obawy władz państwowych mogłyby zostać odsunięte uchwaleniem odpowiednich regulacji prawnych. Zagrożenie skupieniem praw własności w rękach elity mogłoby zostać skutecznie oddalone nałożeniem maksymalnego limitu powierzchni ziemi we władaniu jednego obywatela. W przypadku gruntów rolnych należałoby zróżnicować ową granicę w zależności od miejsca zamieszkania kupca: przyznać wyższy limit gospodarzowi wiejskiemu niż mieszczaninowi<sup>8</sup>. Dla pełniej-

---

<sup>6</sup> Poważnym ograniczeniem modernizacji techniki rolnej w krajach Trzeciego Świata jest brak możliwości zaciągnięcia kredytu inwestycyjnego – instytucje finansowe bądź w ogóle nie istnieją, bądź nie obsługują drobnych gospodarzy rolnych. Osiągalne rozwiązanie tego problemu leży w instytucjach mikrofinansowych. Mikrofinanse, jako odrębna dziedzina nauk ekonomicznych, zasługuje w tym miejscu na osobne opracowanie.

<sup>7</sup> Według opracowania dotyczącego Zimbabwe (Zikhali, 2008, s. 58), skala inwestycji (I) jest funkcją 3 zmiennych:

$$I = f(S, V, P), \text{ gdzie}$$

S – subiektywna trwałość prawa użytkowania gruntu (*subjective tenure security*)

V – wektor złożony z cech socjo-ekonomicznych gospodarstwa (płeć, wiek, wykształcenie głowy gospodarstwa)

P – cechy parceli (wielkość, stopień nachylenia (stromość), żyzność, klasa bonitacyjna, itp.)

Aby osiągnąć znaczny wzrost produktywności rolnictwa, oprócz reform stosunków własności, zagwarantowania dostępu do taniego kredytu, komasacji gruntów oraz zwiększenia dostępu do input rolnego istnieje zatem również konieczność szeroko rozumianej edukacji ludności wiejskiej.

<sup>8</sup> Dla potrzeb zweryfikowania miejsca zamieszkania winno się powołać instytucje zajmujące się rejestracją ludności na poziomie regionalnym. Ponadto, wprowadzenie zróżnicowania w prawie do nabycia użytku rolnego w zależności od relacji lokalizacji danej ziemi względem miejsca zamieszkania zainteresowanego wymagałoby określenia maksymalnej powierzchni gospodarstwa rolnego w danym *kebele* jaką może w sumie posiadać jedno gospodarstwo. Można by powiązać ten limit z przeciętną wielkością gospodarstwa rolnego w danym *kebele*.

szego zabezpieczenia interesów ludności wiejskiej wystarczyłoby zastrzec dla niej prawo pierwokupu ziem leżących w obrębie *kebele* jej zamieszkania<sup>9</sup>. Wobec współczesnego globalnego ferworu wykupu gruntów rolnych krajów nierozwiniętych przez inwestorów z krajów rozwijających gospodarek pożądanym krokiem w kierunku ochrony interesu narodu<sup>10</sup> byłoby uchwalenie zakazu sprzedaży ziemi cudzoziemcom<sup>11</sup>.

---

Np. biorąc pod uwagę, że średnia wielkość gospodarstwa rolnego w Etiopii to około 0,9 ha i przyjmując, że dane *kebele* liczy ich 20 (po 9 członków każde), łączny obszar użytków rolnych tego *kebele* wynosi 18 ha (20x0,9), każdy zainteresowany gospodarz miałby prawo posiadać w sumie (na przykład) dwukrotność lub trzykrotność średniej gospodarstwa, tj. odpowiednio 1,8 i 2,7 ha (10 i 15% łącznego obszaru użytków rolnych danego *kebele*). Maksymalny obszar do nabycia poza *kebele* mógłby zostać wyznaczony analogicznie, tj. przez relację do średniej wielkości gospodarstwa w kraju lub regionie (np. 1,5 (jednostki) x 0,9 (średnia wielkość g. r. w kraju = 1,35). Wielkość ta mogłaby dotyczyć wszystkich Etiopczyków, bez względu na miejsce zamieszkania. W ten sposób podmiotem, który skupiałby w swoich rękach największą powierzchnię gruntów rolnych byłby mieszkaniowiec wsi (*kebele*), a jego maksymalna łączna wielkość gruntów wynosiłaby odpowiednio 3,15 (1,8+1,35) i 4,05 (2,7+1,35) ha. Mieszkanin miałby natomiast prawo do nabycia maksymalnie 1,35 ha użytków rolnych. Należy zaznaczyć, że celem powyższego przykładu jest wskazanie sposobu rezonowania, a nie wytyczenie konkretnych relacji wielkości (które są tutaj przykładowe).

<sup>9</sup> Dla przejrzystości transakcji kupna/sprzedaży ziemi należałoby powołać specjalny organ pośredniczący.

<sup>10</sup> 85% Etiopczyków zamieszkuje tereny wiejskie. Zasadne jest zatem wyrażanie się o nich jako „narodzie”.

<sup>11</sup> Dziennik „The Observer” szacuje, że około 50 milionów hektarów ziemi uprawnej krajów biednych (obszar ponad dwukrotnie większy od Zjednoczonego Królestwa) zostało oddanych w wieczyste użytkowanie lub znajduje się w procesie przejścia do tego stanu na rzecz zagranicznych inwestorów (megakoncernów żywnościowych) wspieranych finansowo przez rządy państw ich pochodzenia. Od 2007 roku Etiopia zrealizowała 815 projektów dzierżawy swoich gruntów rolnych obcokrajowcom po średniej cenie – bagatela - 1\$/ha. W sumie władze kraju zamierzają oddać w ten sposób 3 mln hektarów (Vidal, 2010). Warto poczynić tu uwagę, że rząd świetnie posiłkuje się milczącym, konstytucyjnym przyzwoleniem na dzierżawę gruntów i objęcie w użytkowanie nielimitowanej powierzchni gruntów. Najbardziej zainteresowana użytkami rolnymi jest Arabia Saudyjska<sup>11</sup>. Masowo ziemia wydzierżawiana jest również przez inwestorów z Indii, Kataru, Kuwejtu, Abu-Dhabi i Chin. Rząd przekonuje, że zaledwie 15% gruntów zdalnych do produkcji rolnej jest wykorzystywane, dlatego przejście ich niezagospodarowanej dotąd części nie doprowadzi do ekspropriacji krajanów. Wprost przeciwnie, jak twierdzi, realizowane transakcje przyniosą wielorakie korzyści gospodarczo-społeczne: stworzenie nowych miejsc pracy i rozpowszechnienie *know-how* wśród pracowników, dodatkowy przychód do budżetu państwa, który pozwoli na zrealizowanie naglących potrzeb, np. w zakresie szkolnictwa czy służby zdrowia, zobowiązanie się części inwestorów do przeznaczenia pewnej proporcji zysku z inwestycji na cel rozwoju lokalnego oraz zaopatrzenia lokalnych rynków w realizowaną produkcję po preferencyjnych cenach, itp. Sami Etiopczycy zdają się postrzegać omawianą kwestię bardziej pesymistycznie. Twierdzą, że decyzje zapadały za zamkniętymi drzwiami i że doszło już do masowych wysiedleń, za które nie uiszczono żadnej

Poza sferą legislacyjną władze państwowe winny, we współpracy z lokalnie działającymi organizacjami pozarządowymi (w tym instytucjami mikrofinansowymi) oraz komercyjnymi bankami udzielającymi mikrokredytów, opracować i wdrażać kompleksowy program rozwoju społeczno-gospodarczego wsi<sup>12</sup>. Według autorki, pożądaną strategią owego rozwoju byłoby oparcie produkcji o model spółdzielczy<sup>13</sup>. Gdyby użytkownicy sąsiednich połączyli się ze sobą połączyć aby wspólnie je uprawiać w sposób zrównoważony i dokonywać wspólnych długoterminowych inwestycji (irygacja, nawożenie naturalne i chemiczne, zakup ulepszonych nasion) nie tylko wzrosłaby produktywność ziemi (oraz efektywność starań siły roboczej), ale również gospodarze cieszyliby się wyższą siłą przetargową i wiarygodnością na otwartym rynku surowców rolnych (kontraktacja stałych dostaw danego dobra do konkretnego przedsiębiorstwa przetwórczego). Im większe gospodarstwo, tym wzrasta możliwość jego kredytowania przez instytucje finansowe (wyższa oczekiwana stopa zwrotu z inwestycji pozwala na ustalenie

---

rekompensaty (praktyka niezgodna z konstytucyjnym zapisem). Ponadto warunki laboralne oferowane przez zagranicznych inwestorów dalekie są od składanych obietnic (czas pracy, płaca). Etiopskie ośrodki badawcze alarmują o potencjalnym problemie z dostępnością wody w przyszłości (inwestorzy mają ją w Etiopii za darmo). Część inwestorów przyznała otwarcie w mediach, że zamierza eksportować całość produkcji z powrotem do swoich krajów (Blas&England, 2008). Tak przeprowadzona wyprzedaż ziem raczej nie przysłuży się rozwojowi gospodarki i poprawie standardu życia Etiopczyków. Jeśli jednak prawdą jest, że w badanym kraju istnieją niewykorzystane dotąd grunty orne, to umiejętny i kompleksowy program wdzierżawienia tych ziem zainteresowanym inwestorom z zagranicy mógłby zdziałać wiele dobrego.

<sup>12</sup> Przez rozwój społeczno-gospodarczy autorka rozumie przede wszystkim powiększenie możliwości zatrudnienia poza rolnictwem (*rural non-farm sector*) oraz podnoszenie jakości kapitału ludzkiego m.in., poprzez doradztwo techniczne skierowane na wzrost produktywności przedsięwzięć rolniczych i pozarolniczych na wsi. Znaczna poprawa efektywności ekonomicznej pracy mieszkańców wsi jest niezbędna by zapobiec masowemu odpływowi demograficznemu do miast. W obliczu bezrobocia ukrytego na wsi, część rolników będzie musiała opuścić sektor. Wyzwaniem jest zatrzymanie tej ludności na wsi – tworzenie miejsc pracy w sektorze pozarolniczym (rzemiosło, przetwórstwo spożywcze, handel, itp.) oraz wzmocnienie sprzężeń (wstecznych i przednich) między obydwojoma sektorami (cel nadrzędny).

<sup>13</sup> Choć w Polsce „spółdzielczość” przywołuje myśl negatywne konotacje to od dziesięcioleci zajmuje ugruntowaną pozycję w krajach wysoko rozwiniętych rynkowych gospodarek społecznych (Niemcy, Skandynawia), w których nierzadko posiada pokaźny udział w rynku danego produktu (np. mleka). Spółdzielczość przeżywa obecnie bujny rozkwit w krajach rozwijających się, a to za sprawą mikrofinansów. Wciąż jednak popyt na mikrokredyty znacząco przewyższa ich podaż. W 2007 roku w Etiopii udzielono 1,4 mln mikrokredytów i jednocześnie oszacowano całkowity popyt na 30 mln (World Food Programme). Taka skala nierównowagi rynkowej zdaje się myląco przyćmiewać funkcję mikrokredytów i spółdzielczości w eradykacji nędzy na Południu.

odpowiednio wyższej stopy oprocentowania kredytu co stanowi zachętę dla banków; więcej dłużników wspólnego kredytu, a więc i większe prawdopodobieństwo spłaty zobowiązania, tj. mniejsze ryzyko).

Przyjmując, że zwiększenie produktywności rolnictwa stanowi punkt zwrotny na drodze do rozwoju wsi, nie można liczyć na satysfakcjonujące wyniki w tym obszarze dopóty, dopóki nie ma całkowitej pewności trwałości prawa do użytkowania ziemi, a tę dostarczyć może nie regionalnie nadany certyfikat dożywotniego użytkowania (nierespektowany przez władze państwowe), lecz prywatna własność<sup>14</sup>.

## Zakończenie

Państwowa własność ziemi obowiązująca w wielu krajach rozwijających się implikuje szereg negatywnych następstw, sprowadzających się do niepewności trwałości prawa do użytkowania zajmowanych gruntów (*tenure insecurity*). To z kolei odbiera motywację do inwestowania w konserwację i ulepszanie gruntów, co skutkuje słabymi wynikami produkcji rolnej tych krajów. Bez tytułu własności zajmowanej ziemi gospodarz rolny nie jest wiarygodny dla tradycyjnych instytucji finansowych, a fizyczny zasięg działalności mikrofinansów jest nadal zbyt ograniczony, aby w pełni pokryć popyt na mikrokredyty. Uchwalenie odpowiednich regulacji prawnych dotyczących wyciecznych kupna ziemi oraz opracowanie i wdrażanie kompleksowego programu rozwoju społeczno-gospodarczego na wsi, skierowanego na rozwój wiejskiego sektora pozarolniczego oraz podnoszenie jakości kapitału ludzkiego, pozwoliłyby na skuteczne oddalenie pesymistycznej wizji skutków prywatyzacji ziemi – skupienia praw własności do ziemi w rękach elity i powrót do eksploatacji chłopów oraz exodusu ludności wiejskiej do zatłoczonych miast –

---

<sup>14</sup> Instytucje mikrofinansowe, w obliczu braku prywatnej własności ziemi, nie wymagają od kredytobiorcy udzielenia zastawu nieruchomości. Tak zaprogramowany system działa sprawnie, ale jedynie do czasu pierwszej (bądź kolejnej) klęski żywiołowej (np. suszy), wskutek której kredytodawcy stają przed niemożnością ściągnięcia należności. Z racji relatywnie niewielkiej zagregowanej wartości udzielonych kredytów (pomimo ich ogromnej ilości) niewypłacalność mikro kredytobiorców nie powinna stanowić zagrożenia dla płynności finansowej tych banków mikrofinansujących, które są komercyjne (tzn. mają dostęp do środków pochodzących z międzynarodowych rynków finansowych). Jeśli kredyty są zabezpieczone zastawem (co jest możliwe tylko w przypadku prywatnej własności), instytucje te mogą ponownie udzielić finansowania mikroprzedsiębiorcom w oczekiwaniu na spłatę bieżącego i (przynajmniej części) zaległego zobowiązania. Tak działające banki mikrokredytowe są rozwiązaniem tymczasowym (zapewniają niszę rynkową) – ich miejsce w miarę dojrzewania systemów finansowo-ubezpieczeniowych (ubezpieczanie przed skutkami klęsk żywiołowych) winny zająć w przyszłości same międzynarodowe rynki finansowe i ubezpieczeniowe.

wyrażanej przez obecny rząd. Model stosunków własnościowych oparty na umownym prawie do użytkowania gruntów był funkcjonalny w przeszłości. Dziś jednak jest sprawcą wielu problemów o złożonej naturze (społeczno-gospodarczo-rynkowej). W zglobalizowanej gospodarce brak tytułu własności wyklucza podmiot gospodarczy z uczestnictwa w podziale korzyści wynikających z integracji, spychając go w objęcia nędzy i stagnacji.

## Literatura

- Blas J., England A. (2008), *Arable Land. The new goldrush*, <http://en.afrik.com/article14301.html> ( 25.04.2010).
- Central Intelligence Agency (2009), the Factbook, <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/et.html> (stan na 24.04.2010).
- Crewett W., Korf B. (2008), *Ethiopia: Reforming Land Tenure*, [http://www.oxfam.org.uk/resources/learning/landrights/downloads/ethiopia\\_reforming\\_land\\_tenure.pdf](http://www.oxfam.org.uk/resources/learning/landrights/downloads/ethiopia_reforming_land_tenure.pdf) (stan na 24.04.2010).
- Gebreselassie S. (2010) *Land, Land Policy and Smallholder Agriculture in Ethiopia. Options and Scenarios. Oromia Regional Land Policy*, [http://www.future-agricultures.org/pdf%20files/SG\\_paper\\_2.pdf](http://www.future-agricultures.org/pdf%20files/SG_paper_2.pdf) (stan na 10.07.2010).
- Jemma H. (2004), *The politics of land tenure in Ethiopian history*, <http://addisvoice.com/resources/Land-tenure.pdf> ( stan na 24.04.2010).
- Zikhali P. (2008), *Land reform, trust and natural resources management in Africa*, University of Gothenburg, Gothenburg.
- The Government, (1995), *The Constitution of the Federal Democratic Republic of Ethiopia*, The Government Press, Addis Abeba.
- Vidal J. (2010), *Multimillionarios y megacorporaciones tras la inmensa apropiación de tierra en Africa*, <http://www.rebellion.org/noticia.php?id=102230> (stan na 25.04.2010)
- World Food Programme, Countries (2009), <http://www.wfp.org/countries/ethiopia> (stan na 25.04.2010)

## **Land Ownership Reform as a Way of Raising Agricultural Productivity in the Developing Countries. Ethiopia Case Study**

**Key words:** state land ownership, proposed changes

### **Summary**

The aim of this article is to tackle the long-needed reforms in the land ownership area in the developing countries, which, such as Ethiopia, have their land nationalized, in order to raise the agricultural productivity. The author's objective is to present the historical evolution of the land ownership relations, while emphasizing the importance of social justice to the people of Ethiopia. It is to explore the consequences of the passivity of the current government and expressed and hidden reasons that stand behind that attitude. Finally, the author's aim was to underline the advantages of private land ownership and offer a way in which these pros could be achieved in Ethiopia's case (legislation and development of rural non-farm sector). The article tackles the issue of microcredits and rural cooperations, while indicating their complementary – to the land ownership reform – role in raising the agricultural productivity in the poor countries. The method use in complementing this study was deduction backed on a thorough review of literature on the subject.



**Alicja Kalinowska, Sylwia Przechodzka**

## **Pomoc rozwojowa dla inwestycji w kapitał ludzki w państwach Afryki Subsaharyjskiej**

**Słowa kluczowe:** kapitał ludzki, pomoc rozwojowa, rozwój, inwestycje, Afryka Subsaharyjska

**Abstrakt:** Celem artykułu jest ukazanie znaczenia pomocy rozwojowej dla państw Afryki Subsaharyjskiej w obszarze inwestycji w kapitał ludzki. Postępując się głównie opisowymi metodami, autorki dowodzą tezy, że pomimo wciąż wzrastających rozmiarów pomocy rozwojowej na te cele, krajom Afryki Subsaharyjskiej nie udaje się osiągnąć oczekiwanych efektów pod względem poziomu kapitału ludzkiego. W pracy wykorzystano polsko- i anglojęzyczne publikacje zwarte oraz opracowania publikowane przez Bank Światowy, OECD i ONZ. W artykule wyjaśnione zostaje szczególnie znaczenie inwestycji w kapitał ludzki dla rozwoju gospodarczego państw rozwijających się. Przedstawione zostają główne źródła i formy pomocy rozwojowej, które mają charakter nie tylko materialny. Efektywność pomocy oceniona jest poprzez skonfrontowanie jej rozmiarów i kierunków wykorzystania z postępowaniem krajów Afryki Subsaharyjskiej w realizacji Milenijnych Celów Rozwoju. Z rozważań wynika, że przy zachowaniu istniejących tendencji, kraje tego regionu nie będą w stanie sprostać Milenijnym Celom Rozwoju do roku 2015. Szczególna uwaga zostaje zwrócona na przyczyny, dla których poziom kapitału ludzkiego, pomimo wzrastających wielkości pomocy rozwojowej wciąż pozostaje niski.

### **Wprowadzenie**

Afryka Subsaharyjska, nazywana również Czarną Afryką, stanowi obszar położony na południe od Sahary, zamieszkały przez ponad 12% ludności świata. Od początku lat 50-tych, kiedy to kraje Afryki zaczęły odzyskiwać niepodległość, kontynent ten staje się coraz częściej przedmiotem zainteresowania organizacji międzynarodowych. Dostrzeżona zostaje różnica pomiędzy stopniem rozwoju jego krajów, a tych uznawanych za wysoko rozwinięte (Lizak, 2003, s. 335). Afryka Subsaharyjska odznacza się przy tym znacznie niższym poziomem rozwoju gospodarczego niż pozostała część kontynentu.

Wskazuje na to m.in. poziom PKB – w 2008 roku kraje Czarnej Afryki wytworzyły 1 003 mld USD, co stanowiło zaledwie 64% PKB całego kontynentu, przy zamieszkaniu przez 84% jego ogólnej liczby ludności. Obszar SSA (*Sub-Saharan Africa*) pozostaje od czasów rewolucji przemysłowej najbiedniejszym i najwolniej rozwijającym się regionem świata. Wskaźnik Rozwoju Społecznego (HDI) przyjmuje dla niego najniższą wartość na świecie (51%) (*Human...*, 2009, s. 174). Z tego względu organizacje międzynarodowe sukcesywnie zwiększają kierowaną do niego pomoc rozwojową.

Celem niniejszego artykułu jest prezentacja wielkości i form zagranicznej pomocy rozwojowej dla rozwoju kapitału ludzkiego w SSA na tle poziomu realizacji Milenijnych Celów Rozwoju oraz próba wskazania przyczyn, dla których poziom ten pozostaje wciąż na niesatysfakcjonującym poziomie. Zadanie to zostanie wypełnione poprzez charakterystykę roli, jaką w rozwoju krajów Czarnej Afryki pełnią inwestycje w kapitał ludzki, przedstawienie źródeł, wielkości oraz kierunków wykorzystania udzielanej pomocy. Jej efektywność zostanie oceniona poprzez skonfrontowanie jej rozmiarów z postępowaniem w kierunku realizacji celów milenijnych. Ostatnia część artykułu będzie zawierała próbę wyjaśnienia przyczyn niskiej efektywności pomocy rozwojowej w analizowanym regionie.

### **Pojęcie i znaczenie inwestycji w kapitał ludzki**

Inwestycje w kapitał ludzki oznaczają działania, które wpływają na przyszły dochód fizyczny i pieniężny poprzez powiększanie zasobów ludzkich (Becker, 1993, s. 16). W niniejszym artykule "kapitał ludzki" rozumiany jest jako „zasób wiedzy i umiejętności, talentu, zaradności, przedsiębiorczości, zdrowia i energii witalnej zawartej w społeczeństwie, który można powiększać poprzez odpowiednie inwestycje, jak również chronić przed deprecjacją stwarzając warunki do jego optymalnego wykorzystania” (Wronowska, 2006, s. 15-16). Zasadniczą cechą kapitału ludzkiego jest jego integralność z człowiekiem - "jest ludzki, ponieważ jest ucieleśniony w ludziach" (Schultz, 1959, s. 48). Zasób ten obejmuje nie tylko poziom wykształcenia ludności, jak podaje się w węższych definicjach tego pojęcia, ale także stan zdrowia społeczeństwa. Z tego względu inwestycje w kapitał ludzki można podzielić na dwie grupy – inwestycje w kształcenie oraz w zdrowie. Pierwsza z nich dotyczy przede wszystkim podnoszenia kwalifikacji zawodowych, realizowanego poprzez edukację i nabywanie praktycznych zdolności zawodowych (Grodzicki, 2000, s. 42). Inwestycje w zdrowie dotyczą natomiast poziomu opieki medycznej i problemu wyżywienia.

Znaczenie inwestycji w kapitał ludzki dla wzrostu gospodarczego wynika z roli jaką pełni ten kapitał w gospodarce. Jak pisze R. Lucas: "istnieją dwa rodzaje kapitału – fizyczny, akumulowany i zużywany w procesie produkcji (...) oraz ludzki, który zwiększa produktywność zarówno zasobów ludzkich, jak i samego kapitału fizycznego" (Lucas, 1988, s. 39). Przede wszystkim poziom wykształcenia i przeciętny czas nauki wśród społeczeństwa wpływa pozytywnie na zwiększenie poziom PKB kraju (Barro i in, 1999, s. 425-432). Wynika to m. in. z tzw. efektu pracowniczego, zgodnie z którym wykwalifikowani pracownicy przesuwają, *ceteris paribus*, krzywą możliwości produkcyjnych w górę (Cörvers, 1996, s. 1-3). Ponadto charakteryzują się oni większą zdolnością przystosowawczą w zakresie stosowania nowych technologii. Podobnie poziom wyżywienia oraz stan zdrowia, poprzez zwiększanie wytrzymałości i energii witalnej wpływają na wydajność pracy jednostki, a tym samym wzrost dochodu (Colclough, 1997, s. 12).

### Źródła pomocy rozwojowej

Pomoc rozwojowa na rzecz kapitału ludzkiego państw SSA udzielana jest głównie w ramach Oficjalnej Pomocy Rozwojowej (ODA – *Official Development Assistance*). Jest to jedna z kategorii pomocy wyróżnionych przez Komitet Pomocy Rozwojowej (DAC – *Development Assistance Committee*) – organ OECD koordynujący pomoc udzielaną przez kraje rozwinięte dla krajów rozwijających się. Aby środki finansowe mogły być zaliczone do ODA, muszą mieć na celu rozwój ekonomiczny państw rozwijających się i zawierać element grantu nie mniejszy niż 25%. Zalicza się do tej kategorii pomocy także wsparcie techniczne, umorzenie długów, promocję badań oraz pomoc humanitarną nastawioną na długoterminowe ulepszenia. Podstawowym celem ODA jest wsparcie krajów rozwijających się w osiągnięciu Milenijnych Celów Rozwoju (MDGs – *Millenium Development Goals*).

Przepływy finansowe w ramach ODA odbywają się w formie pomocy dwustronnej i wielostronnej. Pierwsza z nich polega na bezpośrednim przekazie środków od kraju-dawcy do kraju-biorcy. W pomocy wielostronnej pośredniczą organizacje międzynarodowe, które dodatkowo udzielają krajom rozwijającym się pomocy pod kątem ich odpowiedniego wykorzystania. Najważniejszą z organizacji jest Bank Światowy, którego funkcjonowanie opiera się na działalności dwóch wyspecjalizowanych agend: Międzynarodowego Banku Odbudowy i Rozwoju<sup>1</sup> – IBRD (*International Bank for Reconstruction and*

---

<sup>1</sup> Nazwa tej agendy jest jednocześnie oficjalną nazwą Banku Światowego.

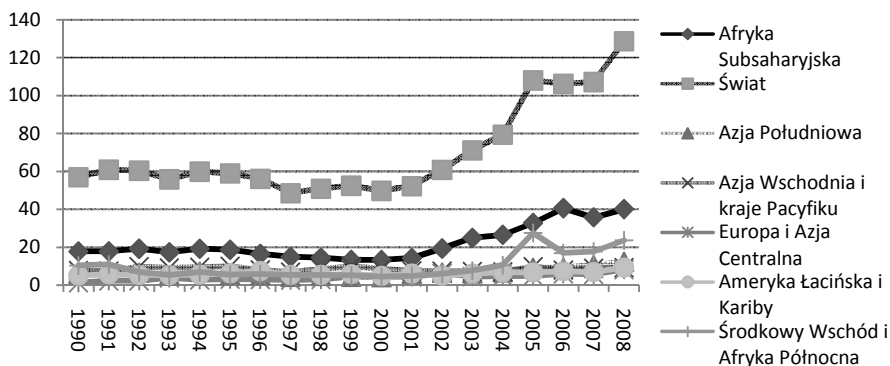
*Development*) oraz Międzynarodowego Stowarzyszenia na Rzecz Rozwoju – IDA (*International Development Association*). Wspomagają one kraje rozwijające się przede wszystkim poprzez działalność analityczno-informacyjną i szkoleniową (Sulmicka, 2001, s. 204). Szczególną rolę dla rozwoju kapitału ludzkiego w SSA odgrywa IDA, której działalność ma na celu zmniejszenie dysproporcji w dostępie do kształcenia podstawowego, opieki medycznej, zaopatrzenia w wodę oraz warunków sanitarnych. Do korzystania z jej pomocy klasyfikuje się 40 państw SSA, pozostałe wspiera IBRD.

Działalność o podobnym charakterze, choć mniejszym znaczeniu dla kapitału ludzkiego SSA prowadzą regionalne banki rozwoju, tj. Bank Rozwoju Krajów Afryki Południowej i Afrykański Bank Rozwoju (Leonard, 2006, s. 4-5) oraz agendy ONZ, takie jak UNDP, UNICEF, UNFPA czy UNAIDS (Sulmicka, 2001, s. 205-206). Znaczącego wsparcia w zakresie rozwoju kapitału ludzkiego udzielają krajom SSA organizacje niepowiązane z ODA, takie jak WHO, FAO, WFP oraz ILO. Pomoc pochodzi także ze strony organizacji pozarządowych (NGOs), które mają dodatkowo możliwość wpływu na alokację środków przez różnorodne instytucje i agencje rządowe (Schabbel, 2007, s. 18, 30).

### Przepływy finansowe w ramach ODA

Wartość pomocy finansowej udzielanej w ramach ODA od roku 2000 systematycznie rośnie, a Afryka Subsaharyjska jest jej największym biorcą spośród wszystkich regionów świata wyróżnianych przez Bank Światowy (Wykres 1). Przepływy do tego regionu w latach 1990–2008 stanowiły 31% całkowitej wartości ODA i w ostatnim roku wyniosły 40 mld USD.

**Wykres 1. Struktura przepływów ODA według regionów (pomoc otrzymana, wartości netto, mld USD)**



Źródło: World Development Indicators.

Rośnie także udział środków przeznaczonych na rozwój kapitału ludzkiego w całkowitych transferach pieniężnych do SSA – w 2008 roku było to 34%. Środki, jakie kraje rozwinięte zobowiązały się przeznaczyć na rozwój kapitału ludzkiego w SSA wzrosły w latach 1995-2008 około pięciokrotnie. Tabela 1 prezentuje strukturę przepływów ODA na rozwój kapitału ludzkiego do SSA w latach 1995-2008 w podziale na sektory według klasyfikacji DAC. Jak wynika z tabeli, jeszcze w roku 2005 przeważały wydatki na opiekę medyczną (29%), podczas gdy w 2008 zdecydowanym priorytetem okazała się polityka prenatalna i zdrowie reprodukcyjne (35%). Wydatki na tą kategorię zwiększyły się w tym czasie siedemnastokrotnie, co wynikało ze wzrostu zainteresowania kwestią HIV/AIDS w Afryce na arenie międzynarodowej (*African...*, 2008, s. 52). Wydatki na infrastrukturę socjalną, które w 2000 roku stanowiły drugi priorytet wydatkowania, w roku 2008 przestały mieć istotne znaczenie (10%).

**Tabela 1. Wydatki w ramach ODA na kapitał ludzki krajów SSA (zobowiązania)**

Kategoria wydatków	1995 (mln USD)	2000 (mln USD)	2005 (mln USD)	2008 (mln USD)	2008 (%)
Edukacja	690,6	1394,8	2085,5	2808,4	17,8
Zdrowie	725,8	1048,0	2499,2	3445,2	21,8
Polityka prenatalna i zdrowie reprodukcyjne	332,4	800,6	2087,3	5595,0	35,5
Zaopatrzenie w wodę i warunki sanitarne	757,4	927,5	1156,3	2393,0	15,2
Infrastruktura socjalna i pozostałe usługi	330,5	1007,7	695,3	1529,0	9,7
<b>OGÓŁEM - ODA na kapitał ludzki</b>	<b>2836,7</b>	<b>5178,6</b>	<b>8523,6</b>	<b>15770,6</b>	<b>100,0</b>
przepływy dwustronne (%)	64,6	55,5	60,4	68,4	68,4
organizacje międzynarodowe (%)	35,4	44,5	39,6	31,6	31,6

Źródło: OECD databases.

Klasyfikacja DAC uwzględnia także podział wydatków na edukację i zdrowie na podkategorie. Ich udział w całkowitych wydatkach na te sektory prezentuje tabela 2.

W roku 1995 zdecydowana większość wydatków na edukację nie miała sprecyzowanego celu (69%). Do roku 2008 udział tego typu środków w całkowitych wydatkach na edukację zmniejszył się do 31%. Na edukację podstawową największą część środków przeznaczono w roku 2000 (42%). Jej znaczenie do końca roku 2008 zmniejszyło się na rzecz edukacji wyższej, której udział w całkowitych wydatkach na tę kategorię wzrósł od roku 1995 po-

nad dwukrotnie. Na edukację średnią w roku 2008 wciąż przeznaczano stosunkowo niewielką ilość środków – około 13%.

**Tabela 2. ODA do SSA na zdrowie i edukację w podziale na podkategorie (zobowiązania) w %**

Podkategoria wydatków	1995	2000	2006	2008
<b>Edukacja ogółem (%)</b>	100,00	100,00	100,00	100,00
Edukacja – cel niesprecyzowany	68,70	31,50	29,62	30,90
Edukacja podstawowa	12,74	42,36	38,05	30,77
Edukacja średnia	7,05	9,33	5,81	12,63
Edukacja wyższa	11,51	16,81	26,51	25,69
<b>Zdrowie ogółem</b>	100,00	100,00	100,00	100,00
Zdrowie – cel niesprecyzowany	48,69	51,91	33,82	49,69
Zdrowie podstawowe	51,31	48,09	66,18	52,31

Źródło: OECD databases.

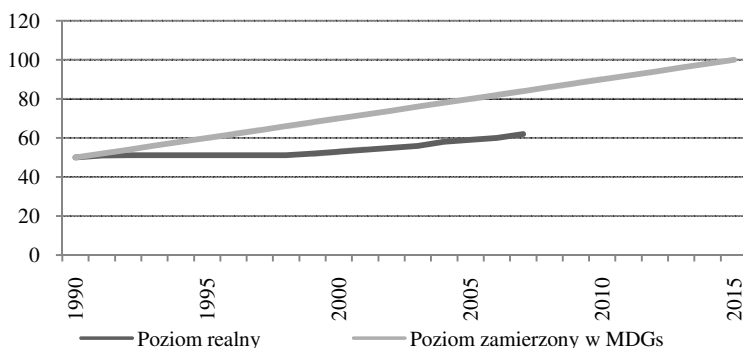
Największe źródło finansowania pomocy dla kapitału ludzkiego w państwach SSA w latach 1995-2008 stanowiły przepływy dwustronne (64%), których wartość ogółem wyniosła 59,5 mld USD. Głównymi dawcami były Stany Zjednoczone, Francja, Wielka Brytania, Niemcy i Japonia. Organizacje międzynarodowe pośredniczyły w przepływach o wartości 37,29 mld USD. Do roku 1998 wsparcia dla krajów SSA w zakresie kapitału ludzkiego udzielały jedynie IDA (87% wydatków) oraz Komisja Europejska (pozostałe 13%). W 2000 roku dołączył do tej grupy UNICEF oraz ADB, rok później UNFPA oraz UNAIDS, a następnie Fundusz Globalny, UNDP, UNFPA, GEF i GAVI. Niemal połowa (47,4%) wszystkich środków w latach 1995-2008 pochodziła jednak z IDA.

### Stopień realizacji Milenijnych Celów Rozwoju

Milenijne Cele Rozwoju zostały opracowane przez DAC i przyjęte jednogłośnie przez wszystkie państwa ONZ w 2000 roku w ramach Deklaracji Milenijnej. MDGs sformułowane są w postaci ośmiu wymiennie określonych celów, dotyczących przede wszystkim poprawy poziomu opieki zdrowotnej, jakości kształcenia, redukcji ubóstwa i budowy globalnego partnerstwa na rzecz rozwoju, które mają zostać osiągnięte do roku 2015. Odpowiedzialność za ich realizację spoczywa na rządach krajów rozwijających się, jednak ma je w tym wspierać cała społeczność międzynarodowa, szczególnie poprzez ODA.

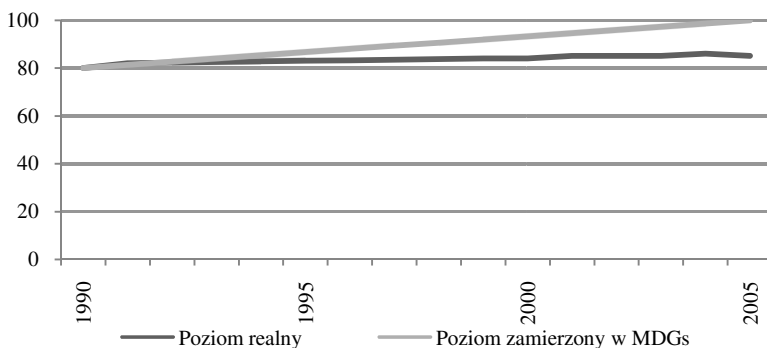
Dwa spośród ośmiu Milenijnych Celów Rozwoju odnoszą się do edukacji: cel 2 – zapewnienie powszechnej edukacji na poziomie podstawowym, a także cel 3 – zmniejszenie dyskryminacji z uwagi na płeć oraz wzmocnienie roli kobiet. W ramach celu 2 kraje rozwijające się zobowiązały się zapewnić wszystkim dzieciom dostęp do edukacji o odpowiedniej jakości nauczania i możliwość jej ukończenia (*Education for all...*, 2009, s. 33). W ostatnich latach w Afryce Subsaharyjskiej obserwowany jest wzrost dostępu do edukacji, co objawiało się np. wzrostem stopy scholaryzacji netto o 17 p.p. w latach 1991-2006, czy wzrostem liczby nowych uczniów w latach 1999-2005 o 40 p.p. (*ibidem*, s. 41). Jednakże postęp w tej dziedzinie jest wciąż niewystarczający, co szczególnie widać przy analizie wzrostu wskaźnika ukończenia edukacji dla szkół podstawowych (Wykres 2). Nadal bowiem zaledwie ok. 60% dzieci kończy szkołę podstawową, a wzrost tego wskaźnika o 40 p.p. w ciągu 5 lat wydaje się raczej mało prawdopodobny (*ibidem*, s. 41).

**Wykres 2. Wskaźnik ukończenia edukacji na poziomie podstawowym**



Źródło: World Development Indicators.

Trudnym do realizacji okazuje się również trzeci cel milenijny, w ramach którego państwa rozwijające się zobowiązały się do eliminacji różnic w dostępie kobiet i mężczyzn do szkolnictwa podstawowego i średniego (do 2005 roku) oraz ogółem na wszystkich szczeblach edukacji (do roku 2015). Wykres 3 przedstawia relację liczby dziewcząt do liczby chłopców w szkołach podstawowych i średnich do 2005 roku oraz docelowy poziom tego wskaźnika. Porównanie tych wartości wskazuje, że założony cel nie został osiągnięty, pomimo nieznacznej poprawy poziomu wymienionego wskaźnika – wzrostu w latach 1990 - 2005 o 5 p.p., do poziomu 85% (*The Millenium...*, 2008, s. 17).

**Wykres 3. Relacja liczby chłopców do liczby dziewcząt w szkołach podstawowych i średnich (%)**

Źródło: World Development Indicators.

O tym, jak istotna dla zapewnienia prawidłowego rozwoju jest właściwa opieka medyczna, świadczy uwzględnienie zagadnień z nią związanych w sześciu spośród ośmiu MDGs. Wśród nich warto zwrócić uwagę na cel 1 – eliminację skrajnego ubóstwa i głodu oraz cel 6 – zatrzymanie rozprzestrzeniania się wirusa HIV, AIDS i innych chorób zakaźnych.

W ramach pierwszego z tych celów kraje rozwijające się zobowiązały się do zmniejszenia o połowę liczby ludności cierpiącej głód w latach 1990–2015. Wskaźnikiem mierzącym stopień realizacji tego zamierzenia jest częstotliwość występowania niedowagi wśród dzieci do piątego roku życia (*Health...*, 2005, s. 15). W przypadku Afryki Subsaharyjskiej wskaźnik ten musiałby spaść z 32% do 16%, podczas gdy w roku 2006 jego poziom wyniósł jedyne 28% (*Global...*, 2006, s. 253).

Mało prawdopodobne okazuje się także osiągnięcie przez kraje SSA celu 6. Udział liczby zarażonych wirusem HIV wśród populacji SSA ogółem w latach 1990-2006 wzrósł z 2% do 5%. Niewielki spadek tego wskaźnika miał miejsce dopiero w latach 2000-2008. Pozwala to prognozować powolną stabilizację występowania wirusa HIV, chociaż w wielu krajach wciąż pozostaje jeszcze ono na bardzo wysokim poziomie. Pomimo zaistnienia korzystniejszych tendencji kształtowania się tego wskaźnika, kraje Afryki Subsaharyjskiej wciąż jeszcze nie znajdują się na drodze do osiągnięcia szóstego celu milenijnego.

Analiza stopnia realizacji Milenijnych Celów Rozwoju związanych z edukacją i zdrowiem przez państwa SSA pozwala stwierdzić, że kraje te czynią niewielkie postępy na drodze do osiągnięcia zamierzonych celów.



### Przyczyny niskiej efektywności pomocy rozwojowej

Pomimo wysiłków krajów rozwiniętych dla poprawy poziomu kapitału ludzkiego SSA, nie znajdują się one na drodze do osiągnięcia zamierzonych celów. Jak stwierdza sam Bank Światowy, jego pomoc jest „wysoce efektywna, zupełnie nieefektywna i wszystkim pomiędzy” (Degnbol-Martinussen i in., 2003, s. 264). Stąd wiele w literaturze rozważań dotyczących trudności, z jakimi spotykają się one na drodze inwestycji w kapitał ludzki.

Najczęściej wytykanym błędem obniżającym efektywność wykorzystania środków w sektorze edukacji jest ich nieodpowiednia alokacja pomiędzy różne poziomy nauczania (Sulmicka, 2001, s. 190-191). Zagraniczna pomoc rozwojowa nastawiona jest w dużej mierze na kosztowne szkolnictwo wyższe, a te z kolei jest nadmierne zorientowane na kierunki humanistyczne. Winą za poziom stopy scholaryzacji obarcza się rządy w związku z nakładaniem opłat na edukację, które w niektórych krajach SSA pochłaniają blisko ćwierć domowych budżetów.

Podobna sytuacja panuje w sektorze zdrowia – istnieją co prawda placówki bezpłatne, jednak brakuje w nich wykwalifikowanej kadry i lekarstw. Nie wielki stopień realizacji MDGs dotyczących celów zdrowotnych w krajach SSA wynika także z następujących problemów, z jakimi boryka się ten region (*Improving health...*, 2005, s. 17-18):

- położenie geograficzne, klimat, zróżnicowanie kulturowe oraz konflikty zbrojne, które mają wpływ na występowanie chorób oraz podaż zmodernizowanych usług medycznych;
- problem AIDS dotyka kraje SSA w dużo większym stopniu niż pozostałe regiony;
- wpływ dawców środków pomocy zagranicznej na decyzje inwestycyjne w sektorze zdrowia jest w tym obszarze dużo większy, niż w innych regionach rozwijających się.

Ostatni z wyżej wymienionych problemów wiąże się ze zbyt wysokimi wymaganiami dokumentacyjnymi skierowanymi do placówek medycznych. Inny problem tkwi w ograniczonym wpływie społeczności lokalnej na decyzje, której głos dotyczący zapotrzebowania na usługi jest niezbędny dla prawidłowego funkcjonowania sektora zdrowia.

Przyczyn niskiej efektywności pomocy rozwojowej upatruje się także w słabości rządów. Według obliczeń autorów jednej z publikacji Banku Światowego, pomoc w wysokości 1% PKB dla krajów prowadzących dobrą politykę makroekonomiczną przekłada się na 0,5% przyrostu PKB rocznie, a w państwach o słabych rządach może nawet powodować regres (*Assessing Aid...*,

1998, s. 123). Tymczasem słabość instytucjonalna to jeden z największych problemów SSA wynikający z braku doświadczenia, ciągłych zmian w polityce, biurokracji i obciążenia przeszłością kolonialną (*Improving health...*, 2005, s. 17).

Problem tkwi także w tym, że środki pochodzące z pomocy nie trafiają do najuboższej części społeczeństwa, dla czego mogą istnieć cztery przyczyny (*World...*, 2004, s. 3-5):

- faworyzowanie bogatszej części społeczeństwa już na etapie wyznaczania celów;
- problem z dotarciem środków do dostawców usług;
- częsta absencja pracowników instytucji, wynikająca z braku odpowiednich bodźców;
- brak popytu na usługi związany z ich niską jakością, zbyt wysokimi opłatami lub kosztami transportu (niewiele placówek, słabo rozwinięta infrastruktura drogowa).

Według Banku Światowego sposobem na rozwiązanie tych problemów jest umiejscowienie najuboższej części społeczeństwa w centrum łańcucha usług związanych z edukacją oraz zdrowiem, w związku z czym konieczne jest wzmocnienie zależności pomiędzy rządem, dostawcami usług a najuboższymi mieszkańcami (*ibidem*, s. 6-11).

## Zakończenie

Zasadniczym wnioskiem wynikającym z artykułu jest fakt, iż pomimo starań organizacji międzynarodowych oraz krajów rozwiniętych, sytuacja państw Afryki Subsaharyjskiej w obszarze kapitału ludzkiego ulega jedynie nieznacznej poprawie. Postęp w kierunku realizacji Milenijnych Celów Rozwoju jest niewielki i przy zachowaniu obecnej tendencji nie oczekuje się, aby kraje Afryki Subsaharyjskiej miały im sprostać do końca roku 2015. Zarówno wzrost środków w ramach pomocy rozwojowej, jak i zmiany w strukturze ich wydatkowania nie przynoszą oczekiwanych skutków. Wynika to ze specyficznych problemów z jakimi borykają się kraje tego regionu, przede wszystkim takich jak słabość instytucjonalna, niesprawne łańcuchy dostaw i nierówny dostęp do szkolnictwa, infrastruktury oraz opieki medycznej wśród różnych grup dochodowych.

## Literatura

- African Economic Outlook 2007/2008* (2008), OECD Publishing, Paris.
- Assessing Aid: What Works, What Doesn't and Why?* (1998), World Bank, Oxford University Press, Oxford.
- Barro R. J., Sala-i-Martin X. (1999), *Economic growth*, The MIT Press, London.
- Becker G. S. (1993), *Human Capital*, University of Chicago Press, Chicago.
- Colclough Ch. (1997), *Marketizing education and health in developing countries*, Oxford University Press, Oxford.
- Cörvers F. (1996), *The impact of human capital on labour productivity in manufacturing sectors of the European Union*, University of Limburg, Maastricht.
- Degnbol-Martinussen J., Engberg-Pedersen P. (2003), *Aid: understanding international development cooperation*, Zed Books Ltd, London – New York.
- Education for All: Global Monitoring Report 2009 – Overcoming Inequality: Why Governance Matters* (2009), UNESCO, Paris.
- Global Monitoring Report 2006: Millennium Development Goals: Strengthening Mutual Accountability, Aid, Trade and Governance* (2006), World Bank, Washington.
- Grodzicki J. (2000), *Edukacja czynnikiem rozwoju gospodarczego*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Health and the Millennium Development Goals* (2005), WHO.
- Improving Effectiveness and Outcomes for the Poor, in Health, Nutrition and Population* (2009), World Bank, Washington.
- Human Development Report 2009* (2009), UNDP, New York.
- Improving health, nutrition and population outcomes in Sub-Saharan Africa: the role of the World Bank* (2005), World Bank, Washington.
- Leonard T. M. (2006), *Encyclopedia of the developing world*, v.1, Taylor & Francis, London.
- Lizak W. (2003), *Afryka a globalizacja – przypadek marginalizacji*, [w:] Haliżak E., Kuźniar E., Symonides J. (red.), *Globalizacja a stosunki międzynarodowe*, Oficyna Wydawnicza BRANTA, Bydgoszcz.
- Lucas R. E. Jr. (1988), *On the mechanics of economic development*, "Journal of Monetary Economics", nr 22, University of Chicago Press, Chicago.
- Schabbel Ch. (2007), *The Value Chain of Foreign Aid*, Springer.
- Schultz T.W. (1959), *Investment in Man: An Economist's View*, [w:] *Social Service Review XXXIII*, June 1959, The University of Chicago Press, Chicago.

Sulmicka M. (2001), *Ubóstwo we współczesnym świecie*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

*The Millenium Development Goals Report 2008* (2008), United Nations Publications, Geneva.

*World Development Report 2004: Making Services Work for Poor People* (2004), World Bank, Washington.

Wronowska G. (2006), *Czynniki kształtujące kapitał ludzki w krajach Unii Europejskiej – analiza porównawcza*, [w:] Kopycińska D. (red.), *Kapitał ludzki jako czynnik rozwoju społeczno-gospodarczego*, RINT GROUP Daniel Krzanowski, Szczecin.

## **Significance of Development Aid for Human Capital Investments in Sub-Saharan Africa's Countries**

**Key words:** human capital, aid, development, investments, Sub-Saharan Africa

### **Summary**

The purpose of the article is to present the significance of foreign aid for human capital investments in Sub-Saharan Africa in connection with its progress towards Millennium Development Goals. The main thesis is that although the value of foreign development aid is large and constantly increasing, Sub-Saharan Africa is not making progress as expected and is not going to reach the MDGs until 2015. The article analysis main purposes, allocation and value of foreign aid to Sub-Saharan Africa for human capital development. It explains crucial influence of human capital on economic growth of developing countries. The effectiveness of aid is evaluated by presenting Sub-Saharan Africa's achievements with realization of MDG's. In particular, the attention is paid for causes that it remains low. Tools that have been applied in this article in order to prove the point contain mostly descriptive methods. The analysis was made for the period of time between 1990 and 2009. The literature used is polish and english books, World Bank's, ONZ's and OECD's publications.

**CZEŚĆ V**  
**WSPÓŁCZESNY MIĘDZYNARODOWY**  
**RYNEK FINANSOWY**



**Magdalena Drapała**

## **Wpływ procesu globalizacji na zmiany zachodzące w działalności bankowej oraz regulacjach z nią związanych**

**Słowa kluczowe:** globalizacja, bankowość międzynarodowa, Nowa Umowa Kapitałowa

**Abstrakt:** Celem artykułu jest przedstawienie wpływu procesu globalizacji na zmiany zachodzące w bankowości oraz regulacjach z nią związanych. W artykule wykorzystano metodę badania dokumentów oraz metodę obserwacyjną, opierając się na przeprowadzonych analizach i dostępnych źródłach informacji oraz publikacjach na podjęty temat. W pierwszej części artykułu opisana została globalizacja jako element funkcjonowania gospodarki międzynarodowej, oraz działalność bankowa w tym procesie. Następnie przedstawiono proces tworzenia skutecznych regulacji ostrożnościowych, wpływających na stabilność systemu bankowego, biorąc pod uwagę zachodzące zmiany w zakresie rynków finansowych. W końcowej części artykułu opisano zmiany w regulacjach bankowych będące efektem globalizacji działalności bankowej.

### **Wprowadzenie**

Zmiany zachodzące we współczesnej gospodarce związane są z postępującym procesem globalizacji. Celem artykułu jest przedstawienie wpływu procesu globalizacji na zmiany zachodzące w działalności bankowej oraz regulacjach z nią związanych.

Regulacje bankowe w poszczególnych krajach stają się coraz bardziej nieefektywne w środowisku międzynarodowym, w którym banki mogą przenosić swoją działalność do miejsc o różnych systemach regulacji prawnych. Dlatego też, bardzo ważnym elementem prawidłowego funkcjonowania bankowości międzynarodowej jest bieżąca i dokładna obserwacja zmian zachodzących w tej dziedzinie oraz dostosowywanie regulacji z nią związanych do warunków istniejących na rynku.

### **Globalizacja jako element funkcjonowania gospodarki międzynarodowej**

Proces globalizacji wzbudza wiele kontrowersji. Jego oceny okazują się skrajne: od uznania go za ogromną szansę przyspieszenia rozwoju całego świata, zwłaszcza biedniejszej jego części, po oskarżenia o przyczynianie się do zwiększenia rozmiarów biedy. W dyskusjach o globalizacji nie brakuje emocji, które utrudniają prowadzenie analiz i dochodzenie do pogłębionych wniosków. Dodatkowym utrudnieniem jest brak sprecyzowania, czym jest globalizacja, spory na jej temat łatwo przeradzają się w potyczki o niemal wszystkie problemy współczesnego świata ( Jasiński, 2007, s. 99).

Wzrost konkurencji na współczesnych rynkach, charakteryzujących się niezwykle dużym wyborem towarów, wymaga od ich uczestników zwrócenia coraz większej uwagi na problem kształtowania konkurencyjnych przewag i wykorzystania w tym celu odpowiednich strategii. Problem ten nabiera szczególnego znaczenia w wyniku procesów internacjonalizacji gospodarki i postępującej globalizacji rynków, w rezultacie czego międzynarodowe korporacje, które posiadają doświadczenie w walce konkurencyjnej na rynkach międzynarodowych, za każdym razem zdobywają coraz trwalsze pozycje konkurencyjne na wielu rynkach towarowych (Moroz, 2007, s. 31).

Wzmocnienie procesów globalizacji wiąże się z tzw. drugą rewolucją przemysłową, czyli przyspieszeniem postępu technicznego, które miało miejsce w ciągu ostatnich dziesięcioleci. Przełom informatyczny pozwala gromadzić, przetwarzać i przysyłać wiadomości nie tylko bardzo szybko, ale i tanio, przy ciągłym spadku kosztów eksploatacji urządzeń. W połączeniu z rozwojem i powszechną dostępnością do transportu lotniczego, praktycznie możliwe stało się natychmiastowe kontaktowanie się różnorodnych podmiotów na całym świecie. Odległość straciła na znaczeniu. Obecnie praktycznie już niemal wszystkie dziedziny ludzkiego życia – finanse i własność kapitału, rynki i strategię technologii i powiązanych z nią badań, style życia i modele konsumpcji, kultury, rządzenie i regulacje prawne, polityczne ujednoczenie świata – zachodzą na siebie niekończącą się siecią powiązań (Królewicz, 1999, s. 102).

Należy jednak zauważyć, że korporacje międzynarodowe zazwyczaj traktują kraje zagraniczne jako rynki zbytu, wybiórczo lokując w nich kapitał. Ośrodki zarządzania pozostają w krajach macierzystych, które są centrami decyzyjnymi, posiadającymi wiedzę i władzę, do których dostęp jest praktycznie zamknięty dla krajów, w których znajdują się oddziały i filie (Acewicz, 2007, s. 19).



Globalizacja ma silny wpływ na gospodarki i społeczeństwa, zwłaszcza te słabiej przygotowane na przemiany, jakie ze sobą niesie. Poszczególne rządy i społeczeństwa muszą się do tych zmian dostosować. To zadanie nie jest łatwe, ponieważ zaciera się ostra granica między tym, co krajowe a międzynarodowe, wewnętrzne a zewnętrzne. Jednostki i społeczeństwa, poszczególne firmy, gałęzie produkcji, a nawet całe gospodarki, zaczynają analizować koszty i korzyści globalizacji, która wcale nie musi prowadzić do konwergencji w skali globalnej, a nawet przeciwnie – powoduje zaostrenie podziału na centrum i peryferia, i to nie tylko między krajami, ale także i wewnątrz nich. Globalizacja niekoniecznie musi być grą typu *win-win*, gdzie każda ze stron jest zwycięzcą – tu są zarówno wygrani, jak i przegrani (Oziewicz, 2006, s. 244).

Na globalizacji zyskują przede wszystkim: kraje tzw. Triady (Japonia, Europa Zachodnia, USA), Azja Południowo-Wschodnia i Wschodnia, ludzie posiadający zasoby, ludzie z kwalifikacjami, kadry kierownicze i inżynierskie, osoby mobilne, wierzyciele, pracownicy sektora publicznego, wielkie firmy wielonarodowe, ludzie silni i dynamiczni, ludzie podejmujący ryzyko, rynki globalne, sprzedawcy wyrobów technologicznie zaawansowanych, sektory nowoczesne, silne państwa.

Natomiast podmioty tracące na procesie globalizacji to: słabsze kraje rozwijające się, Afryka, ludzie pozbawieni zasobów, ludzie bez kwalifikacji, robotnicy, osoby niemobilne, dłużnicy, pracownicy sektora prywatnego, małe i średnie firmy lokalne, ludzie słabi, ludzie uzależnieni od ochrony socjalnej, społeczności lokalne, sprzedawcy produktów rolno-spożywczych i standardowych produktów przemysłowych, sektory tradycyjne, słabe państwa (Pia-secki, 2003, s. 91).

Rynki finansowe to również miejsce, gdzie mamy do czynienia z procesem globalizacji, gdzie banki wychodzą ze swoją działalnością poza kraje pochodzenia i tworzą nowe oddziały w międzynarodowych centrach finansowych – *offshore* oraz działają za granicą przez trzy typy instytucji (Krugman, Obstfeld, 2007, s. 430):

- agencje banku, udzielające kredytów i transferujące fundusze, jednak nie przyjmujące depozytów;
- banki zależne, różniące się od lokalnych banków tylko tym, że ich właścicielem jest bank zagraniczny. Banki zależne poddane są tym samym regulacjom co pozostałe banki w danym kraju, lecz nie podlegają regulacjom prawnym kraju banku – właściciela;
- oddziały zagraniczne, które są po prostu biurem banku krajowego w innym kraju. Oddziały wykonują tę samą działalność co banki lokalne i są

poddawane regulacjom bankowym zarówno w kraju działania, jak i w kraju pochodzenia banku. Często jednak oddziały są w stanie wykorzystywać różnice w regulacjach pomiędzy krajami.

Rozwój bankowości na skalę globalną spowodowany był zarówno wzrostem handlu międzynarodowego, jak również chęcią ucieczki banków od krajowych regulacji prawnych (czasami także podatków), dotyczących działalności finansowej przez przeniesienie części działalności za granice lub przejście na inne waluty. Kolejny czynnik miał charakter częściowo polityczny: chęć niektórych deponentów do trzymania walut poza jurysdykcją emitujących je krajów. W ostatnich latach tendencja do otwierania krajowych rynków finansowych dla obcokrajowców pozwoliła na światową konkurencję banków międzynarodowych w tej dziedzinie (*ibidem*, s. 430).

Rozwój globalnej działalności bankowej sprawia, że nieuregulowany w znacznej mierze jej charakter powoduje, że podatność niektórych uczestników światowego systemu finansowego na bankructwa jest duża.

### **Działalność bankowa w procesie globalizacji**

Współcześnie instytucje finansowe nie ograniczają się do inwestowania i prowadzenia działalności jedynie w kraju macierzystym, ale również rozszerzają zakres swoich usług na inne kraje, jednocześnie kooperując z innymi podmiotami i wpływając wzajemnie na swoje działania. Taka sytuacja powoduje, że kondycja poszczególnych jednostek uwarunkowana jest sytuacją w innych podmiotach.

Cechą charakterystyczną banku jest to, że jego kondycja finansowa w dużej mierze zależy od zaufania deponentów do wartości jego aktywów. Jeżeli deponenci dochodzą do wniosku, że wartość wielu aktywów banku zmalała, to każdy z nich ma motyw do wycofania swoich funduszy i przeniesienia ich do innego banku. Jeżeli zaczyna się szerzyć panika, upadłość nie musi się ograniczać do banków, które źle zarządzały swoimi aktywami (*ibidem*, s. 430). Zjawisko to określa się nazwą „efektu domina”, kiedy brak zaufania do jednego banku rozszerza się na inne, nawet dobrze prosperujące banki (Hefferman, 2007, s. 209).

Upadłość banków w oczywisty sposób przynosi szkody finansowe wszystkim deponentom, którzy tracą przecież swoje pieniądze. Jednak oprócz tych strat dla jednostek, upadłość banków może też szkodzić stabilności makroekonomicznej państwa. Może to pociągać za sobą radykalne ograniczenia zdolności systemu bankowego do finansowania inwestycji i wydatków na

trwałe dobra konsumpcyjne, zmniejszając tym samym zagregowany popyt i pograżając gospodarkę w recesji (Krugman, Obstfeld, 2007, s. 430).

Globalizacja działalności bankowej osłabiła krajowe zabezpieczenia przed upadkiem banków, oraz spowodowała konieczność wprowadzenia skutecznych środków bezpieczeństwa w skali międzynarodowej. Zła kondycja banku działającego na rynku lokalnym może się rozpowszechnić na skalę globalną, czego przykładem jest ostatni kryzys finansowy, który ujawnił słabości nie tylko systemu bankowego, ale również regulujących go przepisów. Pokazał on jak ważnym aspektem jest wprowadzanie i stosowanie międzynarodowych regulacji bankowych, dostosowanych do współczesnego dynamicznie zmieniającego się rynku.

### **Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego jako ośrodek tworzący normy w zakresie bankowych regulacji ostrożnościowych**

Rządzący, zarządy banków oraz instytucje nadzorcze zdają sobie sprawę, że kłopoty globalnych banków, czy nawet rynków, mogłyby zachwiać podstawami międzynarodowych rynków finansowych i całego otoczenia, w jakim działają banki.

W reakcji na to zagrożenie w 1974 r. został utworzony Komitet Bazylejski, którego zadaniem jest: lepsza koordynacja kontroli władz narodowych nad międzynarodowym systemem bankowym.

Bankowość typu *offshore* nie jest przeważnie chroniona przez środki bezpieczeństwa wprowadzone przez rządy krajowe, aby zapobiec upadłościom krajowych banków. W dodatku możliwość przenoszenia przez banki operacji za granicę podkopała efektywność krajowego nadzoru bankowego. Komitet Bazylejski składający się z banków sprawujących nadzór w krajach uprzemysłowionych pracuje nad doskonaleniem współpracy w sferze regulacji bankowości na arenie międzynarodowej (*ibidem*, s. 431).

W związku z globalizacją rynków finansowych niezbędne jest regulowanie międzynarodowej działalności bankowej poprzez wprowadzanie globalnych regulacji.

Gospodarka charakteryzuje się tym, że rynki podlegają w mniejszym lub większym stopniu pewnym regulacjom. Na rynkach finansowych, regulacje są szczególnie istotne, gdyż zapewniają (Heffernan, 2007, s. 208-209):

- ochronę inwestora, bowiem często produkty finansowe oraz ich jakość nie jest łatwa do określenia, dlatego też, ważne jest aby inwestor był poinformowany o ryzyku jakie niesie za sobą ich nabycie,

- koncentracja instytucji finansowych w ramach rynku: na sektor finansowy składa się wiele rynków oraz każdy z nich ma odmienną strukturę konkurencji,
- działalność niezgodna z prawem, np.: pranie brudnych pieniędzy, uchylanie się od płacenia podatków,
- efekty zewnętrzne: działania, które naruszają stabilność systemu bankowego. Powstanie „efektu domina” skutkującego powstaniem licznych negatywnych zjawisk.

Podstawowym celem Komitetu jest rozwijanie międzynarodowej współpracy w zakresie doskonalenia regulacji prawnych działania nadzoru bankowego i koordynowania tego nadzoru w stosunku do banków działających na arenie międzynarodowej. Cel ten Komitet osiąga przez (Krasodomska, 2008, s. 53):

- wymianę informacji między krajowymi organami nadzoru,
- zwiększanie efektywności międzynarodowego nadzoru bankowego,
- ustanowienie minimalnych standardów nadzoru bankowego w obszarach, w których są one niezbędne.

Działania podejmowane przez Komitet mają na celu zapewnienie stabilności rynków finansowych w wymiarze międzynarodowym (Heffernan, 2007, s. 217).

Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego dzięki opracowywaniu regulacji bankowych, biorących pod uwagę zmiany zachodzące na globalnych rynkach finansowych, zapewnia stabilniejsze funkcjonowanie instytucji finansowych, a co się z tym wiąże również gospodarek narodowych i międzynarodowych, co w obecnym czasie nie jest zadaniem łatwym.

### **Zmiany w regulacjach bankowych – Nowa Umowa Kapitałowa**

W istniejącym obecnie dynamicznym i złożonym systemie finansowym, bezpieczeństwo i sprawne funkcjonowanie banku można zapewnić przez połączenie efektywnego zarządzania, odpowiedniego nadzoru i kontroli. Dlatego też, biorąc powyższe pod uwagę, ciągłej zmianie ulegają również regulacje bankowe.

W 1988 r. Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego opublikował Umowę Kapitałową, zawierającą zestaw regulacji dotyczących wymagań kapitałowych dla międzynarodowych banków pochodzących z krajów przynależących do Komitetu.

Umowa spotkała się z różnymi opiniami m.in. zarzucano jej jednakowe traktowanie wszystkich podmiotów bankowych, bez uwzględniania ich głów-

nej działalności i umiejscowienia na rynku. Jednakże na korzyść I Umowy Kapitałowej należy stwierdzić, że nałożyła ona obowiązek tworzenia minimalnych rezerw (Heffernan, 2007, s. 217).

W 1998 r. została wprowadzona do Umowy poprawka, uwzględniająca ryzyko rynkowe (ryzyko zmian cen akcji, ryzyko stopy procentowej związane z instrumentami o stałym dochodzie, ryzyko walutowe i zmian cen towarów).

W celu usprawnienia dostosowania zapisów zawartych w Basel I do współczesnych zmian na rynku, została wprowadzona Nowa Umowa Kapitałowa (NUK) Basel II. Sformułowano następujące kierunki zmian w obszarze działalności kredytowej banków (Wiatr, 2008, s. 59):

- bezpośrednio powiązanie wymogów kapitałowych z indywidualną oceną ryzyka kredytobiorcy;
- ocena zdolności kredytowej za pośrednictwem ratingu wewnętrznego i zewnętrznego;
- zastąpienie dotychczasowej jednolitej wagi ryzyka kredytowego (100%) wagami zdwersyfikowanymi (w granicach 0-150%), adekwatnie do indywidualnych ocen zdolności kredytowej;
- zróżnicowanie wymogów kapitałowych – adekwatnie do ryzyka ekspozycji kredytowych – powinno prowadzić do wyraźniejszego niż do tej pory zróżnicowania polityki cenowej w obrębie działalności kredytowej banków komercyjnych;
- Głównym celem NUK jest przede wszystkim (Zaleska, 2005, s. 306);
- zwiększenie bezpieczeństwa, stabilności oraz poprawa kondycji całego systemu finansowego;
- doprowadzenie do harmonizacji pomiędzy kapitałem ekonomicznym a regulacyjnym;
- zwiększenie efektywności zaawansowanych wewnętrznych metod pomiarów ryzyka i sposobów zarządzania nim.

Umowa kapitałowa z 1988 r. koncentrowała się przed wszystkim na posiadanych przez bank kapitałach i jego roli w ograniczaniu ryzyka kredytowego. Uważana była za przełom w regulacjach bankowych, gdyż po raz pierwszy stworzony został światowy standard określający wymagania kapitałowe wobec banków.

Nowa Umowa Kapitałowa jest bardziej obszerna i złożona, a kluczowym elementem zmian jest położenie większego nacisku na wzrost samodzielności banków w zarządzaniu ryzykiem oraz obliczanie wymaganych z tego tytułu rezerw kapitałowych. Podstawowe zmiany dotyczą podejścia do zarządzania ryzykiem kredytowym i operacyjnym, a polegają na poszerzeniu zestawu dostępnych bankom i organom je kontrolującym sposobów oceniania odpo-

wiedniej wielkości kapitału. To zrewolucjonizowane podejście ma na celu motywowanie banków do stałego poprawiania efektywności zarządzania ryzykiem przez wypracowanie odpowiednich modeli jego pomiaru i określenia najkorzystniejszych wymagań kapitałowych (Krasodomska, 2008, s. 58-59).

Nowa Umowa Kapitałowa składa się z trzech, wzajemnie wspierających się filarów: minimalnych wymagań kapitałowych, procesu kontroli nadzorczej oraz dyscypliny rynkowej. Zgodnie z ustaleniami Komitetu trzy filary stanowią spójną całość. Pełne wdrożenie NUK wymaga więc jednoczesnego wykorzystania wszystkich, gdyż selekcja nie gwarantuje odpowiedniego poziomu stabilności i bezpieczeństwa systemu finansowego. W dynamicznie zmieniającym się środowisku bankowym ustalenie standardowych wymagań kapitałowych i sprawdzenie, czy są one przestrzegane nie jest wystarczające. Konieczne jest zindywidualizowanie podejścia do pomiaru ryzyka (filar I i II) oraz wykorzystanie narzędzi dyscypliny rynkowej (filar III) w celu umocnienia nadzoru nad działalnością bankową (*ibidem*, s. 59).

W odniesieniu do pomiaru wymogu kapitałowego z tytułu ryzyka kredytowego w NUK zaproponowano:

- metodę standardową – opierającą się na obowiązujących założeniach, polegających na przypisywaniu określonych wag poszczególnym kategoriom należności. Wykorzystanie ocen zewnętrznych agencji ratingowych do klasyfikacji należności;
- metodę wewnętrznych ratingów – może być zastosowana w dwóch wariantach: podstawowym i zaawansowanym. Metoda ta pozwala na dokładniejszy pomiar ryzyka. Banki stosujące tą metodę są zobowiązane do wyróżnienia pięciu kategorii.

Najpoważniejszą konsekwencją przyjęcia zasad NUK jest nałożenie na banki, które nie wdrożą zaawansowanych metod zarządzania ryzykiem, obowiązku utrzymywania relatywnie większych kapitałów jako zabezpieczenia takich samych transakcji. W efekcie bank stosujący prostsze podejście będzie narażony na ewentualne pogorszenie wyników w relacji do posiadanych kapitałów. Natomiast wdrożenie przez bank zaawansowanych metod pomiaru i kontroli ryzyka będzie świadczyć o optymalnym wykorzystaniu przez niego własnych kapitałów i może wpłynąć pozytywnie na uzyskanie lepszej pozycji konkurencyjnej na rynku (*ibidem*, s. 77).

Dostosowywanie regulacji bankowych do zmieniającej się sytuacji na rynku globalnym jest niezbędne do prawidłowego funkcjonowania podmiotów oraz wzajemnych korelacji między nimi.

## Zakończenie

Utrzymanie stabilności systemu bankowego jest szczególnie istotnym i trudnym wyzwaniem dla nadzoru w warunkach zmian zachodzących w ostatnich latach. Postępująca globalizacja, konsolidacja, rozwój międzynarodowych grup finansowych, pojawienie się coraz bardziej skomplikowanych produktów finansowych, rozwój bankowości elektronicznej i związany z nimi wzrost ryzyka wpłynęły w istotny sposób na bezpieczeństwo sektora bankowego (*ibidem*, s. 52).

Ostatni kryzys finansowy pokazał słabości regulujących działalność bankową przepisów. Dlatego też, coraz większego znaczenia nabierają prace polegające na dostosowaniu regulacji międzynarodowych do współczesnego rynku finansowego, biorąc pod uwagę wszystkie aspekty działania instytucji finansowych. Bez podejmowania działań w tym zakresie stabilność systemu finansowego, jak również gospodarek narodowych i międzynarodowych byłaby zagrożona.

Jednakże, należy tu również zaznaczyć, że bardzo szybkie zmiany zachodzące na rynkach finansowych powodują, że coraz trudniej jest na bieżąco dostosowywać i opracowywać skuteczne środki chroniące uczestników tych rynków.

## Literatura

- Acewicz M. (2007), *Praktyka i teoria globalizacyjnego wymiaru relacji między sprawiedliwością ekonomiczną a sprawiedliwością polityczną*, [w:] Tomczonek Z. (red.), *Potencjał gospodarczy i społeczny wybranych krajów Europy i Świata*, Wydawnictwo Eko-Press, Białystok.
- Heffernan S. (2007), *Nowoczesna bankowość*, PWN, Warszawa.
- Jasiński L. J. (2007), *Podstawy funkcjonowania gospodarki światowej*, Oficyna Wydawnicza Politechniki Warszawskiej, Warszawa.
- Krasodomska J. (2008), *Zarządzanie ryzykiem operacyjnym w bankach*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- Krugman P. R., Obstfeld M. (2007), *Ekonomia Międzynarodowa*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Królewicz C. (1999), *Instytucjonalne zabezpieczenie pozycji człowieka w erze globalizacji w aspekcie etycznym*, [w:] Okoń-Horodyńska E. (red.), *Człowiek a proces globalizacji*, Wydawnictwo AE, Katowice.
- Moroz L. (2007), *Strategie kształtowania konkurencyjnych przewag w warunkach globalizacji rynków*, [w:] Tomczonek Z. (red.), *Potencjał gospodarczy*

*i społeczny wybranych krajów Europy i Świata*, Wydawnictwo Eko-Press, Białystok.

Oziewicz E. (2006), *Przemiany we współczesnej gospodarce światowej*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.

Piasecki R. (2003), *Rozwój gospodarczy a globalizacja*, Wydawnictwo PWN, Warszawa.

Wiatr M. S. (2008), *Zarządzanie indywidualnym ryzykiem kredytowym. Elementy Systemu*, Oficyna Wydawnicza Szkoły Głównej Handlowej, Warszawa.

Zaleska M. (2005) *Bankowość*, Oficyna Wydawnicza SGH, Warszawa.

## **The Impact of Globalization on the Changes in Banking and Related Regulations**

**Key words:** globalization, international banking, New Capital Agreement

### **Summary**

This article presents the impact of globalization on the changes in banking and related regulations. The article uses the method of examination of documents and the method of observation, based on tests carried out and the available sources of information and publications on the subject taken. In the first part of the article was described globalization as an element for the functioning of the international economy and banking activities in this process. Then the process of creating an effective set of prudential regulations, affecting the stability system of the bank, taking into account changes regarding financial market. Finally, were described changes in banking regulations that are the result of globalization of banking.



**Anna Stocka**

## **Słabości nadzoru i regulacji rynków finansowych wobec międzynarodowego kryzysu finansowego XXI wieku**

**Słowa kluczowe:** kryzys finansowy, deregulacja, słabości nadzoru nad rynkiem finansowym

**Abstrakt:** Eskalację wielkiego kryzysu finansowego XXI wieku można w znacznym stopniu przypisać uchybieniom w zakresie nadzoru korporacyjnego i państwowego. Zbyt luźna regulacja systemu finansowego umożliwiła powstanie i dystrybucję nadmiernie ryzykownych instrumentów finansowych, które doprowadziły do powstania „bańki mydlanej” na rynku nieruchomości, a w efekcie nagromadzenia niespłacalnych długów. Deregulacja amerykańskiej gospodarki, rozpoczęta w połowie lat 70. XX wieku, okazała się nadmierna. Rozluźnienie regulacji i nadzoru na rzecz dyscypliny rynkowej nie doprowadziło – wbrew oczekiwaniom – do zwiększenia efektywności rynku finansowego, ale do zniekształcenia procesów i bodźców prowadzenia działalności gospodarczej, w tym finansowej. Kryzys finansowy przypomniiał, że odpowiednie regulacje i efektywny nadzór są podstawą dobrych finansów. Przy czym finanse mogą być dobre tylko wtedy, gdy operują w systemie zasad prawnych i nadzoru, który zmienia się i adaptuje adekwatnie do ich rozwoju. W ciągu ostatnich lat rynki finansowe stały się zbyt duże, zbyt złożone, a sytuacja na nich zmieniała się zbyt szybko, by odpowiadały im dwudziestowieczne regulacje i metody nadzoru. Konieczna stała się zmiana podejścia do rynku finansowego, które musi zyskać wymiar całościowy, dając regulatorom narzędzia do kontrolowania ryzyka w całym systemie finansowym, a nie tylko w niektórych jego obszarach. Celem niniejszego artykułu jest analiza roli nadzoru finansowego oraz identyfikacja jego słabości w obliczu kryzysu finansowego. Ważnym pytaniem badawczym jest kwestia, dlaczego nadzór i regulacje nie wytrzymały konfrontacji z rozmiarami i stopniem złożoności finansów XXI wieku. Przedmiotem szczególnego zainteresowania jest poszukiwanie kierunków najpilniej potrzebnych reform nadzoru i regulacji rynków finansowych, zarówno w wymiarze krajowym jak i ponadnarodowym. Wykorzystane metody badawcze to analiza literatury przedmiotu oraz aktualnych wydarzeń. Podstawę materiałów naukowych stanowią publikacje międzynarodowych instytucji naukowo-badawczych, periodyki i prasa o profilu ekonomicznym, a także strony internetowe polskich i zagranicznych instytucji rynku finansowego.

## Wprowadzenie

*„Najprościej rzecz ujmując, wspaniały nowy system finansowy – przy wszystkich swoich utalentowanych uczestnikach i wszystkich swych zaletach – nie zdał testu rynkowego”.*

Zacytowana wypowiedź Paula Volckera, byłego prezesa amerykańskiego banku centralnego, z 8 kwietnia 2008 roku, wywołała sporo kontrowersji. Sugeruje on, że zachowanie uczestników rynku, agencji ratingowych i organów nadzoru podczas ostatniej bańki kredytowej było nierozsądne tak długo, dopóki rynki go nie odrzuciły (Altman, 2008). Już John Maynard Keynes w swojej pracy „Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza”, podkreślał że „gdy rozwój kapitałowy kraju zaczyna przypominać działalność kasyna, to znaczy, że coś poszło nie tak”<sup>1</sup> (Keynes, 1936, s. 159). Pytanie tylko „co”? Bez zrozumienia uwarunkowań i źródeł kryzysu finansowego trudno formułować diagnozy, jak zabezpieczyć się przed podobnymi zdarzeniami w przyszłości oraz jak przywracać po nich równowagę. Ważne pytania – ile powinno być państwa w rynku, jaki charakter powinny mieć regulacje, które mają zapobiec kolejnym turbulencjom – będą powracać.

Nie bez powodu XX wiek bywa określany mianem wielkiego laboratorium, w którym ucierano rozmaite gospodarcze receptury. Wyznawcy nauk Milтона Friedmana i Friedricha Augusta von Hayeka przekonywali przez lata, aby zafać kapitalizmowi i unikać ingerencji państwa. Powszechnie zapanowało dwukierunkowe myślenie, które gloryfikowało indywidualizm, a demonizowało państwowy nadzór. Funkcje państwa zostały zredukowane do minimum, a w rezultacie rynki zaczęły działać niemal bez kontroli. Państwo było *passé*, a giełdowy hazard – który dawał obietnicę niekończącego się pomnażania zysków – stał się *à la mode* (Nagórska, 2008). Alan Greenspan w trakcie pełnienia stanowiska prezesa amerykańskiego banku centralnego niejedyn raz zadawał sobie pytanie „gdzie kończy się zdrowy, ekscytujący okres boomu gospodarczego, a zaczyna rozpasana giełdowa spekulacja, kierowana mniej ciekawymi aspektami ludzkiej natury?” (Greenspan, 2008, s. 228). Już dziś wiadomo, że ta spekulacja trwała bardzo długo.

---

<sup>1</sup> J. M. Keynes w pracy „Ogólna teoria zatrudnienia, procentu i pieniądza” napisał: “Speculators may do no harm as bubbles on a steady stream of enterprise. But the position is serious when enterprise becomes the bubble on a whirlpool of speculation. When the capital development of a country becomes a by-product of the activities of a casino, the job is likely to be ill-done.”

Amerykański kryzys finansowy, który od połowy 2008 roku błyskawicznie objął swym zasięgiem niemal wszystkie rejony globu, podważył fundamenty światowej gospodarki oraz postawił w nowym świetle praktykę nadzoru nad rynkiem finansowym<sup>2</sup>. Niewypłacalność wielu największych instytucji finansowych może świadczyć o tym, iż nadzór nie spełnia podstawowego zadania, jakim jest wspieranie stabilności finansowej oraz zrównoważonego rozwoju systemu finansowego.

Kryzys finansowy przypomniał, że odpowiednie regulacje i efektywny nadzór są podstawą dobrych finansów. Przy czym finanse mogą być dobre tylko wtedy, gdy operują w systemie takich zasad prawnych i nadzoru, który zmienia się i adaptuje do ich rozwoju. Zdaniem prof. S. Horwitza powtarzające się kryzysy są właśnie niezamierzonym skutkiem działania „złych przepisów finansowych” (Horwitz, 2010).

W jakim stopniu eskalację kryzysu finansowego XXI wieku można przypisać uchybieniom w zakresie nadzoru prywatnego (korporacyjnego) i publicznego? Czy pośrednicy finansowi nie zostali objęci należyty nadzorem, który powinien ostrzegać i zapobiegać podejmowaniu przez nich coraz bardziej ryzykownych praktyk?

Celem niniejszego artykułu jest analiza roli nadzoru finansowego oraz identyfikacja jego słabości w obliczu kryzysu finansowego. Ważnym pytaniem badawczym jest kwestia dlaczego nadzór i regulacje nie wytrzymały konfrontacji z rozmiarami i stopniem złożoności finansów XXI wieku. Przedmiotem szczególnego zainteresowania jest poszukiwanie kierunków najpilniej potrzebnych reform nadzoru i regulacji rynków finansowych, zarówno w wymiarze krajowym jak i ponadnarodowym.

## **Rola nadzoru nad rynkiem finansowym**

Kwestia regulacji i państwowego nadzoru nad rynkami finansowymi od wielu lat wywołuje sporo kontrowersji. W XIX wieku, a zwłaszcza w okresie dominacji poglądów liberalnych, upowszechniło się przekonanie, iż nadzór nad gospodarką prowadzi do zniekształcenia i rozregulowania wolnorynkowych mechanizmów gospodarczych. Obecnie konieczność ingerencji państwa w tym obszarze nie jest kwestionowana, w przeciwieństwie do zakresu oddziaływania organów państwowych (Dobaczewska, 1998, s. 19).

---

<sup>2</sup> We wrześniu 2008 roku w związku z poważnymi konsekwencjami bankructwa czwartego co do wielkości amerykańskiego banku handlowego Lehman Brothers stało się niemal pewne, że będzie on kryzysem o zasięgu systemowym i międzynarodowym.

Stworzenie odpowiedniego ładu instytucjonalnego i regulacyjnego wymaga zapewnienia równowagi pomiędzy elastycznością i innowacyjnością rynku finansowego a jego efektywnym nadzorem. Ten drugi powinien zagwarantować stabilny rozwój gospodarczy, bez możliwości narastania kryzysogennych bąbli spekulacyjnych.

Jednak zanim rozpoczniemy dalsze rozważania warto przybliżyć teoretyczne podstawy dotyczące instytucji nadzorujących rynek finansowy.

Instytucje regulujące oraz nadzorujące rynek finansowy można rozpatrywać w dwóch ujęciach: szerokim i wąskim. W pierwszym – szerokim ujęciu – instytucje te reprezentują organy władzy państwowej, których głównym zadaniem jest tworzenie regulacji prawnych, a w mniejszym zakresie spełnianie funkcji nadzorczych. Należy do nich zaliczyć: parlament uchwalający ustawy regulujące funkcjonowanie rynku finansowego oraz takie władze wykonawcze, jak rząd oraz ministerstwa wydające akty niższego rzędu (Czekaj, 2008, s. 64).

W drugim – wąskim ujęciu – instytucjami regulującymi i nadzorującymi rynek są agendy państwowe wyspecjalizowane w poszczególnych segmentach rynku finansowego. Ich głównym zadaniem jest nadzór nad przestrzeganiem obowiązującego prawa przez podmioty prowadzące działalność na rynku finansowym, a niejednokrotnie także tworzenie w ściśle określonym zakresie norm prawnych (*ibidem*, s. 64).

**Instytucję nadzoru nad rynkiem finansowym** (w wąskim ujęciu) można określić jako administracyjny organ państwowy, który sprawuje nadzór nad instytucjami finansowymi. Nadzór natomiast jest to „badanie działalności danego podmiotu administrującego (kontrola) połączone z możliwością pomocy, wpływu, a także modyfikacji tej działalności, dokonywane przez organ zwierzchni organizacyjnie bądź funkcjonalnie, w celu zapewnienia zgodności tej działalności z prawem” (Boć, 1998, s. 214-215).

Działanie instytucji nadzoru skierowane jest na realizację **podstawowych celów nadzoru**, sprecyzowanych zazwyczaj w odpowiednich przepisach prawnych. Obszary regulacji i nadzoru rynku finansowego, tzw. „regulatory matrix” zostały przedstawione na schemacie 1.

**Schemat 1. Obszary regulacji i nadzoru nad rynkiem finansowym**

Obszary regulacji i nadzoru nad rynkiem finansowym			
systemowe regulacje i nadzór	nadzór mikroostrożnościowy	ochrona inwestorów, klientów instytucji finansowych	konkurencja na rynku finansowym

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Llewellyn D.T. (2006), *Institutional structure of financial regulation and supervision: the basis issues*, The World Bank seminar *Aligning Financial Supervisory Structures with Country Needs*, Washington, s. 14-15 oraz Claessens S., Klingebiel D. (2001), *Alternative Frameworks for Providing Financial Services*, The World Bank, Policy Research Working Paper 2189, s. 26.

Pierwszy obszar – **systemowe regulacje i nadzór** mają na celu zapewniać stabilność systemu finansowego w skali makroekonomicznej, ze szczególnym uwzględnieniem sektora bankowego i systemu płatniczego. Określa się go również mianem nadzoru makroostrożnościowego (Čihák, Podpiera, 2007, s. 5). Przy czym zapewnienie stabilności systemu finansowego stanowi jeden z głównych celów polityki gospodarczej państwa (Schinasi, 2006). Wynika to z faktu, iż ma ona niezwykle istotne znaczenie dla funkcjonowania dobrze prosperującej, nowoczesnej gospodarki, chociażby ze względu na kształtowanie warunków udostępniania i kosztu pozyskiwania kapitału.

Z kolei utrzymaniu stabilności systemu finansowego w skali mikroekonomicznej służy **nadzór mikroostrożnościowy** (inaczej prewencyjny). Jest on drugim elementem nadzoru i regulacji rynków finansowych. Celem tego rodzaju nadzoru jest promowanie bezpieczeństwa i płynności instytucji finansowych poprzez systematyczne szacowanie ich profilu ryzyka i zdolności do absorbowania ryzyka (Holopainen, 2007, s. 12).

Normy mikroostrożnościowe można podzielić na dwie kategorie:

- ogólne przepisy dotyczące przedsiębiorstw i działalności inwestycyjnej, takie jak minimalne wymagania wielkości kapitału czy limity kredytowe;
- szczegółowe przepisy odnoszące się do specyficznego charakteru pośrednika finansowego, np. wskaźniki kapitału oparte na ryzyku, ograniczenia dywersyfikacji portfela inwestycyjnego, regulacje operacji pozabilansowych (Giorgio, Noia, Piatti, 2003, s. 399).

Poza głównym celem nadzoru finansowego – stabilnością rynków finansowych w wymiarze mikro i makro – bardzo ważne jest **zapewnienie przejrzystości rynku i działalności jego uczestników oraz ochrona inwestorów**, czyli tzw. nadzór nad rynkiem. Dotyczy on między innymi zapewnienia uczestników rynku o tym, iż transakcje finansowe są przeprowadzane według ściśle określonych zasad prawnych, w sposób uporządkowany i transparentny. Działania w tym obszarze są podejmowane w celu zminimalizowania od-

działywania takich czynników, jak: niepełna informacja, niewłaściwe praktyki firm finansowych czy też nieuczciwa konkurencja.

### **Słabości nadzoru w obliczu kryzysu finansowego**

Przede wszystkim należy podkreślić, że nie wszystkie czynniki, które przyczyniły się do wystąpienia kryzysu leżą w zakresie kompetencji instytucji nadzoru – zawiodło wiele ogniw. W wielu krajach – nie tylko w Stanach Zjednoczonych, ale również w Europie – popełniono liczne błędy, począwszy od polityki makroekonomicznej, zbyt niskich stóp procentowych, nadmiernie obniżonych wymogów kredytowych, a skończywszy na niedoinformowaniu organów nadzorczych o sytuacji finansowej banków.

Można stwierdzić, że instytucje nadzoru finansowego w sposób nieodpowiedni i z opóźnieniem identyfikowały oraz kontrolowały ryzyko. System finansowy nie wypracował mechanizmów, które równoważyłyby ryzyko związane z nowymi, **innowacyjnymi instrumentami**. Ważną rolę w niekontrolowanym rozprzestrzenianiu ryzyka odegrała sekurytyzacja, będąca wynikiem poszukiwania coraz nowocześniejszych i efektywniejszych metod finansowania aktywów. Poprzez wytransferowywanie ryzyka na podmioty trzecie była ona jedną z przyczyn utraty bodźców do monitorowania spłaty należności kredytowych przez banki.

Dynamiczny rozwój rynku finansowego, charakteryzujący się m.in. zwiększaniem długości i złożoności łańcuchów pośredników finansowych, doprowadził do sytuacji braku zrozumienia stopnia zadłużenia i lewarowania na rynkach finansowych. Wzajemny wzrost powiązań między sektorami rynku spowodował, że firmy nie mogły ocenić wiarygodności swoich kontrahentów, ponieważ byli oni powiązani całym szeregiem zależności z innymi podmiotami.

Wzrostowi złożoności nie towarzyszyły odpowiednie zmiany w systemie regulacyjnym. Głównie dlatego, że uwaga nadzorców była skoncentrowana przede wszystkim na sektorze bankowym, a w o wiele mniejszym stopniu na interakcji z **sektorem niebankowym**, który – będąc mniej uregulowanym<sup>3</sup> – sukcesywnie zwiększał swoje rozmiary. W ciągu ostatnich dwudziestu lat „system bankowego cienia” (ang. *shadow banking system*) rósł znacznie szybciej niż tradycyjny system bankowy. Szacuje się, że w 2007 roku połowa wszystkich usług finansowych w Stanach Zjednoczonych była świadczona

---

<sup>3</sup> W niektórych obszarach rynek finansowy był całkowicie nieuregulowany, np. rynek funduszy hedgingowych.

przez instytucje, które nie były przedmiotem ostrożnościowego nadzoru i regulacji (Bair, 2010). Tak więc „swobodnie kwitły tzw. czarne dziury w systemie finansowym świata, raje podatkowe, transgraniczne biznesy, tajemnice bankowe, derywaty, lewary, krótka sprzedaż czy gra na spadki” (Szewczak, 2008). Nadzorcy za bardzo polegali na dyscyplinie rynkowej, skomplikowanych i niejasnych modelach ryzyka finansowego sektora.

W wielu krajach (również wysoko rozwiniętych) **regulacje ostrożnościowe nie były dopasowane do realiów biznesu bankowego**. Podjęto pewną próbę ich „dogonienia”, wprowadzając w 2007 roku przepisy Bazylei II (tzw. Nowej Umowy Kapitałowej), które miały zwiększać przejrzystość działalności banków, a także urealniać pomiar ich adekwatności kapitałowej. Jednak w niedługim czasie okazało się, że stosowane modele służące do oceny ryzyka są zawodne. Kryzys *subprime* pokazał, że część modeli ryzyka się nie sprawdziła, bo była oparta na zbyt optymistycznych, oderwanych od rzeczywistości przesłankach (np. modele AIG).

Przykład ten pokazuje, że można mieć uzasadnione wątpliwości co do tego, czy nadzorcy i regulatorzy są w ogóle w stanie nadążać za rynkiem finansowym. Najważniejsze zatem wydaje się, żeby dystans pomiędzy regulacjami a rynkiem nadmiernie się nie zwiększał, bo w przeciwnym wypadku bardzo prawdopodobne jest „tąpnięcie” w postaci kryzysu.

Obecny kryzys finansowy uwidocznił ponadto nieadekwatność obecnej struktury regulacyjnej i nadzorczej do radzenia sobie ze **złożonymi, transgranicznymi grupami finansowymi**. Transgraniczna integracja rynku finansowego wymagała podjęcia zdecydowanych działań w zakresie rozwiązań nadzorczych, a takie nie zostały podjęte.

W Unii Europejskiej nie udało się określić sposobów postępowania w przypadku upadłości ponadnarodowej instytucji finansowej lub transgranicznego kryzysu finansowego. W tworzonych przepisach pomijano kwestie odpowiedzialności finansowej, czyli dotyczące tego, kto zapłaci za konsekwencje kryzysu finansowego bądź niewypłacalności ponadnarodowej instytucji finansowej.

W USA z kolei kryzys pokazał, że wiele podmiotów urosło do takich rozmiarów, że okazały się być zbyt duże i skomplikowane do rozwiązania w ramach obowiązującego prawa upadłościowego – nie mogły być zlikwidowane w ramach organów upadłości amerykańskiej *Federal Deposit Insurance Corporation*, bo np. niemożliwe było przejęcie i rozwiązanie banku w oderwaniu od pozostałych części holdingu bankowego (Bair, 2010).

Instytucje nadzoru nie były w stanie określić skali i zakresu problemów rynku finansowego, a więc podjąć odpowiednich działań interwencyjnych.

Warto podkreślić, że sytuacja ta nie wynikała jedynie z faktu, że nie posiadały one odpowiednich narzędzi, ale dlatego, że nadzorowane instytucje finansowe podawały im **nie do końca prawdziwe informacje**. Dane, którymi dysponowały, nie uwzględniały pozycji pozabilansowych (ang. *off-balance-sheet*), dotyczących m.in. instrumentów strukturyzowanych opartych na długu o wartości wielu miliardów dolarów, takich jak np. CDO (ang. *collateralized debt obligations*). Derywaty kredytowe – jak wynika z badań przeprowadzonych przez Bank Anglii – znacznie utrudniały władzom regulacyjnym ocenę rzeczywistego zagrożenia utratą stabilności finansowej (Sulmicki, 2005, s. 62).

### Reformy nadzoru finansowego

Głównym celem reform systemu nadzoru i regulacji rynków finansowych powinno być wprowadzenie odpowiednich bodźców, które stworzą silniejsze otoczenie dla zarządzania ryzykiem w sektorze finansowym. Reformy te powinny zagwarantować, żeby rynki finansowe i podmioty na nich działające stały się bardziej zrównoważone, ostrożne i stabilne.

Kluczowe jest wzmocnienie znaczenia instytucji nadzorczych „by mogły skutecznie spowalniać obroty ruletki rynków finansowych, zanim nastąpi takie jej przyspieszenie, które może wprowadzić wszystkich w błądowo-cenowy optymizm” (Sławiński, 2009).

Nadzorczy potrzebują przede wszystkim szerszych uprawnień, tak aby mogli działać „na czas” i w elastyczny sposób. Jednocześnie należy szczególnie uważać, aby nie doprowadzić do przeregulowania i zapobiec „ślepego” adaptowaniu zmian regulacyjnych. Zwiększanie samej liczby regulacji nie powinno być celem samym w sobie. Bardziej powinno się zwrócić uwagę na zapewnienie aktualności i adekwatności regulacji w odniesieniu do nowych instrumentów finansowych pojawiających się na rynku, a także zdolności instytucji nadzorczych do ich skutecznego egzekwowania (Iwanicz-Drozdowska, 2009, s. 75-81).

Zmiany muszą prowadzić nie tylko do zwiększenia konwergencji z międzynarodowymi standardami, ale również powinny być zdeterminowane charakterystyką krajowych rynków finansowych oraz ich priorytami rozwojowymi.

Należy przede wszystkim wypełnić luki występujące w istniejącym systemie nadzoru i regulacji:

- rozszerzyć regulacje i nadzór na inne niebankowe instytucje finansowe, np. rynek funduszy hedgingowych;



- uregulować zasady funkcjonowania agencji ratingowych, które wykazały się dotąd niezrozumieniem konstrukcji i brakiem zdolności oceny ryzyka instrumentów finansowych lub/oraz brakiem poszanowania zasad etyki i odpowiedzialności;
- dostosować regulacje w zakresie zarządzania ryzykiem płynności oraz wymogów kapitałowych (szczególnie w odniesieniu do procykliczności akcji kredytowej).

Kolejne zmiany powinny dotyczyć:

- zdefiniowania uprawnień i odpowiedzialności finansowej w przypadku upadłości ponadnarodowej instytucji finansowej lub transgranicznego kryzysu finansowego,
- efektywnego objęcia przez nadzór zarówno spółek zależnych, powierzonych instytucjom kraju matki, jak i spółek córek powierzonych kolegialnie nadzorcom kraju matki i goszczącego.

Jednym z najważniejszych wyzwań dla nadzoru jest pozyskanie rzetelnej informacji o sytuacji finansowej instytucji finansowych, a więc dotyczącej również pozycji pozabilansowych. Bez wiarygodnych danych nie jest możliwe sprawne funkcjonowanie systemu nadzoru.

## Zakończenie

Współczesny kryzys finansowy, stanowiący kulminację długoletniego procesu narastania globalnych nierównowag, wymusza podjęcie zmian w wielu obszarach: zarówno polityki pieniężnej, fiskalnej jak i regulacyjno-nadzorczej. Postawił on pod znakiem zapytania skuteczność istniejącego międzynarodowego ładu instytucjonalnego, a także obowiązujących norm i przepisów regulujących funkcjonowanie nowoczesnego systemu finansowego. Zbyt daleko idąca liberalizacja i deregulacja światowej gospodarki doprowadziła do pojawienia się licznych nadużyć i zachowań patologicznych, doprowadzając do największego od lat 30. XX wieku kryzysu rynków finansowych.

Nadzór nad rynkiem finansowym w wielu najbardziej rozwiniętych krajach okazał się niewystarczający, ponieważ nie spełnił podstawowego zadania, jakim jest ochrona stabilności systemu finansowego. Warto przy tym podkreślić, że wiele mniej rozwiniętych krajów – pomimo prawidłowo prowadzonej polityki makroekonomicznej i zdrowych podstaw instytucjonalnych – zostało zarażonych kryzysem finansowym (ang. *contagion effect*).

Innowacyjne instrumenty rynku finansowego rozprzestrzeniły ryzyko w taki sposób, że niemożliwe stało się pozyskanie wiarygodnych informacji na temat posiadanego przez instytucje finansowe portfela inwestycyjnego.

Nawet najbardziej renomowane grupy finansowe nieświadomie kupowały „toksyczne aktywa”. Rynek finansowy wymknął się spod kontroli decydentów. Nadzorcy nie byli w stanie oszacować stopnia zadłużenia i lewarowania na rynkach finansowych, zarówno ze względu na brak odpowiednich narzędzi regulacyjnych jak i fakt, że wiele jego obszarów znajdowało się poza ich zasięgiem, np. rynek funduszy hedgingowych czy działalność pozabilansowa banków. Za wzrostem wzajemnych powiązań między sektorami rynku finansowego w wymiarze krajowym i transgranicznym nie podążyły zmiany w instytucjach nadzoru finansowego.

Obecnie podstawowym wyzwaniem dla regulatorów i nadzorców jest stworzenie takiego systemu zasad prawnych i nadzoru, który zmienia się i adaptuje do rozwoju rynków finansowych. Przy czym priorytetem nie powinien być sam wzrost ilości regulacji rynku finansowego, ale raczej systematyczne aktualizowanie przepisów oraz skuteczne egzekwowanie ich przestrzegania. Ponadto, niezbędne jest pogłębienie transgranicznej współpracy nadzorców, odzwierciedlające integrację nadzorowanych rynków.

Efektywny nadzór finansowy powinien stanowić gwarancję przejrzystości i stabilnego funkcjonowania rynków finansowych. Posługując się nomenklaturą handlową można stwierdzić, że kryzys finansowy pokazał, że niezbędna jest reklamacja nadzoru finansowego. Jego naprawa w wielu krajach już się rozpoczęła. Kierunek podjętych reform i założenia na jakich są oparte wymaga dodatkowych wnikliwych analiz i pogłębionych badań.

## Literatura

- Altman R. (2008), *Trzymajmy się podstawowych zasad finansów*, „The Financial Times”,  
[http://www.biznesprawo.pl/ARTYKULY/pokaz/Trzymajmy\\_sie\\_podstawowych\\_zasad\\_finansow/](http://www.biznesprawo.pl/ARTYKULY/pokaz/Trzymajmy_sie_podstawowych_zasad_finansow/) (stan na 5.12.2008).
- Bair S.C., *Statement of Sheila C. Bair, Chairman, Federal Deposit Insurance Corporation, The Causes and Current State of the Financial Crisis before the Financial Crisis Inquiry Commission, January 14, 2010*,  
<http://fcic.gov/hearings/pdfs/2010-0114-Bair.pdf> (stan na 25.04.2010).
- Boć J. (1998), *Prawo administracyjne*, Kolonia Limited, Wrocław.
- Čihák M., Podpiera R. (2007), *Are more integrated prudential supervision agencies characterized by better regulation and supervision?*, International Monetary Fund, 2nd Annual Conference on Empirical Legal Studies Paper, Washington.

- Czekaj J. (2008), *Rynki, instrumenty i instytucje finansowe*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- di Giorgio G., di Noia C., Piatti L. (2003), *Financial Market Regulation: The Case of Italy and a Proposal for the Euro Area*, [w:] Andenad M., Avgerinos Y. (red.), *Financial Markets in Europe: Towards a Single Regulator?*, Kluwer Law International, Great Britain.
- Dobaczewska A. (1998), *Nadzór bankowy*, Wydawnictwo Prawnicze LEX, Sopot.
- Greenspan A. (2008), *Era zawirowań. Krok w nowy wiek*, Warszawskie Wydawnictwo Literackie MUZA S.A., Warszawa.
- Holopainen H., *Integration of financial supervision*, „Bank of Finland Research Discussion Papers” nr 12/2007.
- Horwitz S., (2010), *Nie regulacje, ale konkurencja wzmocni banki*, <http://www.obserwatorfinansowy.pl/2010/02/16/zamiast-regulacji-bankowych-wieksza-wolnosc-umow-bankow-i-klientow/> (stan na 19.02.2010).
- Iwanicz-Drozdowska M. (2009), *Przebudowa globalnej architektury finansowej po doświadczeniach kryzysu subprime. Wybrane problemy do rozwiązania* [w:] J. Szambelańczyk (red.), *Globalny kryzys finansowy i jego konsekwencje w opiniach ekonomistów polskich*, Związek Banków Polskich, Warszawa.
- Keynes J.M. (1936), *The General Theory of Employment, Interest and Money*, Macmillan, London.
- Nagórska M., *Krokodyle kryzysu*, „Wprost” nr 45/2008.
- Sławiński A. (2009), *Świat finansów przypomina dzisiaj uszkodzoną ruletkę*, „Dziennik”, 2.04.2009.
- Schinasi J. (2006), *Safeguarding financial stability: theory and practice*, International Monetary Fund, Washington.
- Sulmicki J. (2005), *Stabilność rynków finansowych a wejście Polski do strefy euro*, Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Warszawa.
- Szewczak J., (2008), *Z kryzysu wyłoni się nowy ład gospodarczy*, <http://www.gazetafinansowa.pl/index.php/wydarzenia/kraj/1301-z-kryzysu-wyoni-si-nowy-ad-gospodarczy.html> (stan na 25.04.2010).

## **Weaknesses in Supervision and Regulation of Financial Markets in the Face of International Financial Crisis of 21st Century**

**Key words:** financial crisis, deregulation, weaknesses in financial supervision

### **Summary**

The escalation of the great financial crisis in the 21st century can be largely attributed to weaknesses in corporate governance and public supervision. Too loose regulation of the financial system has enabled the creation and distribution of over-risky financial instruments that led to the "bubble" in the property market and, consequently, the accumulation of unrecoverable debts. It has turned out that the deregulation of the U.S. economy, which began in the mid-70s of the 20th century, is excessive. Laxity in the regulation and supervision in favour of market discipline, didn't result, contrary to expectations, in increasing the efficiency of financial markets, but rather in the deformation of the processes and incentives to run a business, including financial business. The financial crisis has reminded us that appropriate regulation and effective supervision are the basis of good finances. The finances may be good only if they operate in the system of legal rules and supervision, which evolves and adapts appropriately to its development. In recent years, financial markets have become too large, too complex, and the situation has changed for them too quickly to suit their twentieth-century regulation and surveillance methods. It is necessary to change the approach to the financial market, which must gain a global perspective, giving regulators the tools to control risk throughout the financial system, not just in some of its areas. The purpose of this article is to analyze the role of financial supervision and to identify its weaknesses in the face of financial crisis. An important research question is why oversight and regulation didn't bear confrontation with the size and degree of complexity of the 21st century finance. Of particular interest is the search for the direction of the most urgently needed reform in the supervision and regulation of financial markets, both in national and transnational dimensions. The used research methods are mainly literature and current events review. The basis of scientific materials are publications of international research institutions, economic journals and newspapers, and also websites of Polish and foreign financial market institutions.

# Przemysław Murawski

## Globalny nadzór finansowy

**Słowa kluczowe:** globalizacja, kryzys gospodarczy, nadzór zintegrowany, instytucje nadzorujące

**Abstrakt:** Celem artykułu jest pokazanie niewydolności współczesnych systemów nadzoru finansowego. W artykule poddano analizie kryzys finansowy lat 2007-2009 jako porażkę obecnego systemu nadzoru. Zaprezentowano mechanizmy powstania bańki spekulacyjnej na rynku nieruchomości. Pokazano w jaki sposób decyzje Rezerwy Federalnej doprowadziły do niekontrolowanej ekspansji kredytowej. Ujawniono sposoby w jakie instytucje finansowe obchodziły regulacje Nowej Umowy Kapitałowej oraz instrumenty finansowe używane do tego celu. Następnie przeanalizowano ogólnoświatowy zasięg kryzysu finansowego. Autor prezentuje błędne założenia leżące u podstaw Nowej Umowy Kapitałowej – minimalne wymagania kapitałowe, działalność instytucji nadzorczych oraz dyscyplinę rynkową. Artykuł prezentuje jakimi cechami powinien się wyróżniać system nadzoru: holistycznym podejściem do gospodarki, braniem pod uwagę rynków globalnych oraz elastycznością w działaniu. Autor zakłada utworzenie w przyszłości międzynarodowego nadzoru finansowego. Prezentuje też wysiłki dokonywane przez komisje Europejską mające na celu utworzenie nadzoru finansowego obejmującego swoim zasięgiem całą Unię Europejską.

### Wprowadzenie

Wydarzenia ostatnich lat stawiają pod znakiem zapytania współczesną organizację nie tylko samych rynków finansowych ale także całej gospodarki światowej. Dotychczasowe fundamenty światowej gospodarki (Nowa Umowa Kapitałowa, system zewnętrznych ratingów, dyscyplina rynkowa) zostały zachwiane. Rodzi się pytanie czy dotychczasowe regulacje są adekwatne do współczesnej, zglobalizowanej gospodarki oraz jakie cechy powinien posiadać skuteczny nadzór? Celem niniejszego artykułu jest analiza wad obecnych systemów oraz znalezienie odpowiedzi na pytanie – co należy zmienić, aby zaistniałe problemy nie powtórzyły się w przyszłości.

## Boom na rynku nieruchomości

Aby zrozumieć istotę zdarzeń musimy się cofnąć do korzeni kryzysu. W 3 kwartale 2001 roku gospodarka USA weszła w fazę recesji. Równocześnie na giełdzie panowała bessza. Indeks Nasdaq spadł z poziomu 5 048 (10.03.2000) do poziomu 1 423 (21.09.2001) punktów<sup>1</sup>. Było to rezultatem pęknięcia bańki internetowej (*dot com bubble*), bańki spekulacyjnej powstałej na akcjach firm z szeroko rozumianej branży informatycznej. Rezerwa Federalna aby ratować sytuację rozpoczyna serię bezprecedensowych obniżek stóp procentowych. Po serii 12 obniżek stopa Federal Funds spadła z poziomu 6,5% (2001) do 1,25% (2002), by w 2003 roku osiągnąć poziom 1% (Rezerwa Federalna, 2010). Ponieważ w danym okresie (2001-2003) inflacja utrzymywała się powyżej poziomu stóp procentowych, Rezerwa Federalna w ujęciu realnym dotowała kredyty (Bureau of Labor Statistic, 2010).

Aby ocenić skutki takiego działania należy przeanalizować ceny nieruchomości. Przedmiotem naszej analizy będzie amerykański dom-mediana. Dom-mediana jest domem którego wartość znajduje się w połowie zrealizowanych transakcji sprzedaży. Połowa domów jest od niego droższa, a połowa tańsza. W 2001 roku wartość domu-mediany (skorygowanego o inflację do roku 2010) wynosiła 175 000 \$ (U.S. Census Bureau, 2010). Po obniżce stóp procentowych nieruchomości stały się atrakcyjnymi obiektami do inwestowania. Inflacja „zjadała” odsetki, dom można było wynająć lub sprzedać w przypadku braku środków pieniężnych. Poza tym niskie oprocentowanie umożliwiło ludziom, których do tej pory nie było na to stać, zakup własnego domu. Mnożyły się kredyty udzielane ludziom, którzy w normalnych warunkach nie mieliby szans na jego otrzymanie. Te kredyty nazywane *subprime* (kredytami poniżej standardu), trafiały do osób nie mających stałego wynagrodzenia, o złej lub braku historii kredytowej oraz o niskich dochodach (kredyty *Ninja – No Income No Job and no Assets*). Najczęściej były to kredyty ze zmienną stopą procentową i możliwością ustalenia warunków spłaty – *Adjustable Rate Mortgage* (stanowiły one ponad 80% kredytów *subprime*, najczęściej kredytobiorcy wybierali możliwość spłaty samych odsetek, bez raty kapitałowej, przez pierwsze lata). Banki chętnie udzielały takich kredytów, ponieważ w przypadku niewypłacalności kredytobiorcy miały dobre zabezpieczenie w postaci nieruchomości, której cena stale rosła. W przypadku bogatych indywidualnych inwestorów praktyką stało się kupowanie kilku nieruchomości w atrakcyjnych lokalizacjach (najpopularniejszą lokalizacją była Floryda)

---

<sup>1</sup> <http://finance.yahoo.com/q/hp?s=%5EIXIC>

w celu zarobienia na wzroście cen. Praktyka ta szczególnie rozpowszechniła się wśród różnego rodzaju celebrytów, którzy w przypadku sprzedaży domu liczyli na dodatkową premię wynikającą z faktu że nieruchomość miała sławnego właściciela. Przykładem takiego działania może być aktor Nicolas Cage, który przez pewien czas ograniczył działalność artystyczną na rzecz zarabiania na odsprzedaży posiadanych przez siebie nieruchomości (często takich, w których nigdy nie spędził nocy). W apogeum boomu posiadał on 15 rezydencji w większości kupowanych na kredyt (Real Estate Blog, 2009). W 2006 roku 22% (1,65 miliona) nieruchomości było kupowanych w celu spekulacji. Kolejne 14% jako domki wakacyjne (Les, 2007). Jak wpłynęło to na ceny nieruchomości? Cena domu-mediany w 2006 roku (skorygowana do 2010) wynosiła ponad 260 000 \$ (U.S. Census Bureau, 2010). Daje to ponad 85 000 \$ „realnego” wzrostu cen. Rynek nieruchomości działał na zasadzie piramidy finansowej – dopóki byli ludzie skłoni zakupić nieruchomość za wyższą cenę niż poprzedni właściciel zapłacił rok wcześniej dopóty ceny nieruchomości rosły. Eksperci antycypowali załamanie rynku nieruchomości, nie znali tylko skali zniszczeń (Case, Schiller, 2004).

### **Sposoby obchodzenia regulacji**

Przyjrzyjmy się teraz zabezpieczeniom, jakie miały uchronić banki i rynki przed skutkami nadmiernej ekspansji kredytowej. Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego – instytucja utworzona przy Banku Rozrachunków Międzynarodowych w Bazylei, pierwotnie powołana przez prezesów banków centralnych państw należących do Grupy Dziesięciu (G10), dzisiaj składająca się z prezesów banków centralnych 27 krajów, stworzyła zbiór zalecanych praktyk rynkowych w zakresie zarządzania ryzykiem finansowym w sektorze bankowym. Pierwsza wersja została opublikowana w 1988 roku pod nazwą Umowa Kapitałowa (zwana potocznie Bazyleą – BASEL). Druga poprawiona wersja wyszła w czerwcu 2004 roku pod nazwą Nowa Umowa Kapitałowa (NUK bądź Bazylea II – BASEL II). NUK opiera się na 3 filarach: minimalne wymagania kapitałowe (z systemem klasyfikacji ryzyka), działania organów nadzoru, dyscyplina rynkowa (Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego, 2006). Pierwszy filar zakłada posiadanie przez bank rezerwy adekwatnej do posiadanych aktywów. W wersji pierwotnej zakładał on że kapitał własny banku nie powinien być mniejszy niż 8% jego aktywów. System uznano za nieefektywny i rozpoczęto pracę nad nowszą wersją ze znacznie bardziej rozwiniętym systemem klasyfikacji ryzyka. Nowy system (BASEL II) przydzielał różne wagi w zależności od rodzaju aktywów i ich ratingów. W wyniku zmian wszystkie należności od

państw oraz banków centralnych uzyskały wagę 0%, podczas gdy kredyty hipoteczne 100%. Kwestią czasu było znalezienie sposobu obejścia tego ograniczenia. Podstawowym pytaniem stało się, jak zamienić kredyty hipoteczne na „bezpieczne” aktywa z małym współczynnikiem wagi? Z pomocą przyszło amerykańskie prawo oraz sama NUK. Dzięki możliwości sprzedaży kredytów bank udzielający kredytów hipotecznych mógł pozbyć się „nadmiaru” kredytów kiedy zbliżał się do przekroczenia progu wymagalności kapitałowej. Pakiety kredytów zwykle znajdowały nabywce w postaci Federal National Mortgage Association i Federal Home Loan Mortgage Corporation (FNMA i FHLMC), potocznie zwane Fannie Mae i Freddie Mac – dwie potężne instytucje finansowe działające na rynku amerykańskich nieruchomości. Pierwotnie organizacje rządowe, później sprywatyzowane cieszyły się rangą PSE – Public Sector Entities (organizacji wspieranych przez rząd, które w razie niewypłacalności mogły liczyć na pomoc finansową od niego), dzięki czemu ich zobowiązania miały mniejszą wagę niż należności od osób prywatnych. Obie instytucje dokonywały potem zabiegu sekurytyzacji – czyli emisji papierów wartościowych gwarantowanych przez emitenta dla których podstawą były przychody pieniężne z tytułu spłaty kredytów hipotecznych (Mortgage Based Securities – MBS) należących do Fannie Mae i Freddie Mac. Kolejną fazą było nadawanie ratingu przez jedną z akredytowanych instytucji takich, jak Moody's, S&P, Fitch. Ponieważ rating jest wystawiany na życzenie emitenta w interesie agencji ratingowej jest wystawianie jak najwyższych ocen. Co prawda wynagrodzenie otrzymywane za rating nie jest uzależnione od oceny, jednak wystawianie słabych ocen skłoniłoby ewentualnych klientów do wybrania konkurencji w przyszłych emisjach. Ponieważ zarówno Fannie Mae, jak i Freddie Mac cieszyły się statusem PSE, ich MBS-y otrzymywały ocenę AAA. Tak skonstruowany instrument finansowy stał się bazą dla kolejnego instrumentu finansowego – Credit Default Swap (CDS – ubezpieczenie na wypadek niespłacenia kredytu). Aby jeszcze bardziej uatrakcyjnić MBS ubezpieczano je na wypadek niewywiązania się emitenta z swoich zobowiązań. Trzy największe korporacje ubezpieczeniowe – AMBAC, AIG i MBIA ochoczo przystępowały do tego procederu, ponieważ ryzyko niewypłacalności Freddie Mac i Fannie Mae było niewielkie i zawsze mogły liczyć na rządową pomoc. Innym instrumentem pochodnym stworzonym w oparciu o MBS jest Collateralised Debt Obligation (CDO) – zastosowanie MBS jako zabezpieczenia spłaty (Machaj, 2008). Strumień należności zabezpieczonych hipoteką i gwarantowanych przez emitenta, często dodatkowo ubezpieczonych służył jako zabezpieczenie spłaty innej należności. Dzięki tak skonstruowanym instrumentom na rynku nieruchomości w USA mógł inwestować każdy. Cały



system opierał się jednak na błędnej podstawie – ceny nieruchomości miały rosnąć w nieskończoność. Z perspektywy banków niewypłacalność kredytobiorców nie była problemem. Bank udzielał kredytu hipotecznego i w przypadku niespłacania przejmował nieruchomość, która zyskała na wartości i sprzedawał z zyskiem. W przypadku zbliżenia się do progu wymogów kapitałowych sprzedawał nadmiar kredytów Fannie Mae bądź Freddie Mac i za otrzymane pieniądze udzielał nowych kredytów. Fannie i Freddie sekurytyzowały zakupione kredyty i sprzedawały na rynku, zarabiając na pośrednictwie między rynkiem a bankami (75% kredytów *subprime* w 2006 roku było sekurytyzowanych) (Demyanyk, Van Hempert, 2008). Agencje ratingowe oceniały kolejne „bezpieczne” instrumenty czerpiąc z tego prowizje, a firmy ubezpieczeniowe zarabiały na ubezpieczeniach. Dzięki odpowiednim instrumentom każdy inwestor instytucjonalny mógł się wzbogacić na boomie na nieruchomości.

## Kryzys

Podwyżka stóp procentowych przez Fed, do poziomu 5% spowodowała znaczne zwiększenie obciążeń wynikających z spłaty kredytu i spadek atrakcyjności nieruchomości jako inwestycji. Ceny nieruchomości zaczęły spadać. Wysoki współczynnik niewypłacalności indywidualnej (9,2%) poskutkował serią zajęć hipotek przez banki (MBA, 2008). Dodatkowa podaż nieruchomości szybko sprzedawanych przez banki zaowocowała dalszymi spadkami cen. W połowie 2007 roku obligacje oparte o kredyty hipoteczne okazały się bezwartościowe. W rezultacie dwa fundusze inwestycyjne banku Bear Sterns zbankrutowały. W marcu i kwietniu główne banki USA zostały dokapitalizowane. Doszło do załamania rynku międzybankowego. We wrześniu 2008 Lehman Brothers, czwarty co do wielkości bank inwestycyjny w USA, ogłosił upadłość. Skarb państwa USA przejął Freddie Mac i Fannie Mae, podczas gdy Fed dokapitalizował AIG kwotą 85 miliardów dolarów. W następstwie wydarzeń w USA większość gospodarek światowych przeszła w fazę recesji a rynki finansowe się załamały.

## Dlaczego nadzór finansowy nie spełnił swojej roli?

Analizując ostatni kryzys finansowy na usta ciśnie się pytanie czym zajmowały się instytucje nadzorujące rynki finansowe w omawianym czasie? Rozważmy kryzys pod kontem filarów NUK. Minimalne wymogi kapitałowe nie sprawdziły się z kilku powodów. Przede wszystkim z niespotykaną łatwo-

ścią obchodzono to ograniczenie transformując „niebezpieczne” kredyty hipoteczne na „bezpieczne” obligacje. Waga ryzyka dla należności od PSE z ratingiem AAA wynosi 20% podczas gdy kredytu hipotecznego 100% (FDIC, 2008). Na każdy kredyt bank mógł przetrzymywać obligacje pięciokrotnie więcej warte przy zachowaniu takiego samego kapitału własnego. Obligacje to oczywiście ten sam kredyt tylko że zamieniony na papier wartościowy i gwarantowany przez PSE. Nadzór finansowy nie obejmował znacznej części instytucji biorących udział w kredytowaniu. Duża część tych instytucji należała do *shadow banking* – bankowości cienia. Działają one podobnie do banków – są pośrednikami finansowymi między podmiotami z nadwyżką środków pieniężnych a podmiotami z ich niedoborem. Ponieważ nie przyjmują depozytów i obszarem ich zainteresowania nie jest klient indywidualny (z wyjątkiem HNWI – *High Net Worth Individual*) nie podlegają one takim ograniczeniom jak tradycyjne banki depozytowo-kredytowe. Mogą one korzystać z wysokich dźwigni finansowych, które w przypadku trafionych inwestycji zwiększają zyski, a w przypadku nietrafionych – straty. Często udział kapitału własnego w niektórych operacjach jest kilkuprocentowy, a bywa że promilowy (LTCM w swoich „dniach ostatnich” stosował dźwignie 1 do 160). Do „shadow banking” należą takie instytucje jak: banki inwestycyjne, fundusz hedgingowe, SIV-y (Structured Investment Vehicle – rodzaju funduszy których źródłem dochodu jest różnica w oprocentowaniu między emitowanymi przez nie krótkoterminowymi obligacjami a zakupionymi przez nie przy użyciu dźwigni obligacjami długoterminowymi, na dzień dzisiejszy wszystkie SIV-y zbankrutowały lub zostały rozwiązane – HF Implode, 2008), fundusze papierów dłużnych, ubezpieczyciele finansowi. Nadzór oparty o zewnętrzne ratingi jest potężnym polem do nadużyć – Moody's utrzymywał status AA dla Lehman Brothers do chwili jego bankructwa oraz AAA dla AIG do chwili pomocy ze strony Fedu, analitycy pracujący w Moody's do tej pory pracują na swoich stanowiskach. Prezes Moody's Raymond McDaniel na przesłuchaniu przed kongresem stwierdził że podstawą do utrzymania ratingu był fakt pomocy rządu dla Bear Sterns oraz oczekiwanie podobnej pomocy dla Lehman Brothers i AIG (Nasiripour, 2009). Dyscyplina rynkowa działa w przypadku istnienia jednego lub kilku autsajderów działających wyraźnie na szkodę klientów bądź konkurencji lub łamiących prawo (przypadek Enronu), natomiast sytuacje w której to pojedyncze podmioty zachowują się racjonalnie (część inwestorów wycofała się z rynku nieruchomości już w 2006 roku) (Schiff, 2006), Goldman Sachs dzięki przewidzeniu sytuacji na rynku w roku 2008 zarobił olbrzymie pieniądze (CBS, 2008). Instynkt stadny bywa złym doradcą.

## Co należy zmienić?

Przyjrzyjmy się konstrukcji samego nadzoru finansowego na świecie. Wymaga on głębokich reform. Jeśli za nadrzędne cele istnienia nadzoru uważamy zapewnienie stabilności rynków finansowych oraz ochronę klienta, to cele te nie są realizowane. Prymat krajowego nadzoru finansowego nad nadzorem międzynarodowym w związku z coraz bardziej postępującą globalizacją powinien w najbliższym czasie osłabiać się. Z drugiej strony nie istnieje jeszcze instytucja mogąca pełnić całkowity nadzór na całością światowych rynków finansowych ani nawet nad większą ich częścią. Świat jest ciągle zbyt podzielony, czego przykładem mogą być różnice między systemami bankowymi państw należących do OECD.

Reformy powinny się zacząć od zmiany sposobu postrzegania rynku finansowego. Rynek finansowy nie egzystuje w próżni, jest on w równym stopniu zależny od reszty gospodarki, jak gospodarka od niego. Nie można sprawować efektywnego nadzoru nad instytucjami kredytującymi nieruchomości nie patrząc jednocześnie na sam rynek nieruchomości oraz sytuację kredytobiorców. Gdyby w połowie pierwszego dziesięciolecia XXI wieku uregulowano rynek kredytów hipotecznych ze zmienną stopą procentową jak świat wyglądałby dziś? Ujęcie holistyczne w patrzeniu na gospodarkę jest przyszłością.

Kolejną zmianą jest rozszerzenie obszaru oddziaływania instytucji nadzoru na wszystkie organizacje działające na podobnych zasadach do banków. Panującym trendem jest wprowadzanie nadzoru zintegrowanego – jednej instytucji nadzorującej wszystkie instytucje finansowe (prekursorem takiego rozwiązania była Norwegia w 1986 roku). Również w Polsce wprowadzono nadzór zintegrowany w postaci Komisji Nadzoru Finansowego. Jednak największa gospodarka na świecie posiada bardzo rozdrobniony i nieefektywny nadzór. W nadzór nad instytucjami finansowymi w USA zaangażowanych jest 7 instytucji. Pośrednicy finansowi mogą podlegać zarówno silnemu nadzorowi Fedu, jak i relatywnie słabemu nadzorowi U.S. Securities and Exchange Commission (SEC). Instytucje uczestniczące w procesie powstawania bańki na rynku nieruchomości podlegały różnym instytucjom nadzorującym. Instytucje nadzorujące nie tylko posiadały różne priorytety, ale także nie posiadały całościowej wizji sytuacji na rynku.

Koniecznością wydaje się zastosowanie elastycznego podejścia do podmiotów i rynków. Nadzór oparty na regułach mimo swoich zalet takich jak prostota, przejrzystość i łatwość egzekwowania nie sprawdza się w dzisiejszych czasach. Podstawowym problemem jest czas potrzebny od zdiagnozowania problemu i rozwiązania go. Dobrym przykładem mogą być CDS-y, regula-

cje organu nadzorującego wyszły dopiero w 2009 roku, dawno po załamaniu rynku. Organ nadzoru powinien mieć szeroką gamę elastycznych środków karania instytucji finansowej, która w jego opinii gra ryzykownie. Wadą takiego rozwiązania jest duża dyskrecjonalność tego podejścia. Patrząc realnie musimy jednak uznać, że instytucje finansowe prawie zawsze znajdują sposób by obejść niewygodne dla nich przepisy.

Kolejnym postulatem jest obserwacja rynków leżących poza jurysdykcją danego nadzoru finansowego. W zglobalizowanym świecie powiązania finansowe są jednocześnie wszechobecne jak i bardzo subtelne. Dobrym przykładem jest tutaj norweska gmina Narvik która straciła 64 miliony dolarów na MBS-ach. Po tym wydarzeniu unieważniono licencje pośrednikowi – firmie Terra Securities (Werdigier, 2007). Nadzór finansowy musi patrzeć, jakie aktywa znajdują się w posiadaniu nadzorowanych przez niego podmiotów.

### **Globalny nadzór finansowy**

Przejście z nadzoru krajowego na nadzór międzynarodowy jest kwestią czasu. W sytuacji istnienia ponadnarodowych firm koniecznością jest utworzenie ponadnarodowych instytucji nadzoru. Stworzenie „meganadzorczy” będzie efektem długotrwałej ewolucji zarówno rynków finansowych, jak i samego nadzoru. Kwestią otwartą pozostaje organizacja takiej instytucji. W pierwszym etapie swojego rozwoju będzie to raczej instytucja analizująca, nieposiadająca władzy wykonawczej. Ewentualne działania byłyby podejmowane przez agentów – krajowe instytucje nadzorujące. Schemat działania takiej instytucji byłby podobny do działania Bazylejskiego Komitetu Nadzoru Bankowego. Kolejnym etapem byłoby delegacja uprawnień do tworzenia przepisów regulujących działalność pośredników finansowych.

### **Praktyczna implementacja**

Najlepsze warunki do rozwoju międzynarodowego systemu nadzoru istnieją w Unii Europejskiej. W dużym stopniu jest to podyktowane ujednoczeniem prawa panującego w Unii oraz silnymi więziami gospodarczymi. Do innych czynników należy dodać podobną kulturę i historię rozwoju rynków finansowych. 16 krajów należących do Unii Europejskiej używa wspólnej waluty i prowadzi wspólną politykę pieniężną, obowiązuje system „jednego paszportu” w obrębie UE. Uzyskanie pozwolenia na prowadzenie działalności w jednym kraju Unii oznacza równoczesne pozwolenie na działalność w dowolnym innym kraju należącym do Unii. Utworzenie wspólnego nadzoru było

postulowane przez European Shadow Financial Regulatory Committee już w 2005 roku (ESFRC, 2005) – instytucję działającą przy Centre for European Policy Studies (CEPS). Nadzór został podzielony na 3 części: Europejską Radę Nadzoru Bankowego (*European Banking Oversight Board*) monitorującą krajowe dyskrecjonalne mające międzynarodowe implikacje, system Szybkich Korekcyjnych Akcji (*Prompt Corrective Action*) oraz Stały Europejski Komitet Zarządzania Kryzysowego. Obecnie w Unii Europejskiej funkcjonują 3 komitety zajmujące się rynkami finansowymi: Committee of European Banking Supervisors (CEBS), Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS) oraz Committee of European Securities Regulators (CESR) odpowiedzialne kolejno za banki, ubezpieczenia oraz derywaty (Komisja Europejska, 2004). Wszystkie one mają na chwilę obecną jedynie uprawnienia doradcze. Docelowo mają to być pełnoprawne władze UE. W toku legislacyjnym znajduje się propozycja utworzenia dwóch nowych organów: European Systemic Risk Council (ESRC) oraz European System of Financial Supervisors (ESFS). Pierwszy będzie odpowiedzialny za nadzór makroekonomiczny, drugi za poprawę działalności krajowych instytucji nadzorczych. Obydwie instytucje nie mają posiadać władzy wykonawczej (Komisja Europejska, 2009). W najbliższej przyszłości prawdopodobne jest utworzenie wspólnego funduszu gwarancyjnego dla całej Unii. Przepisy odnośnie gwarancji depozytów są wystarczająco zharmonizowane, aby taka instytucja mogła powstać.

## Zakończenie

Kryzys finansowy był porażką obecnie istniejących systemów nadzoru finansowego, które we właściwy sposób nie potrafiły wykorzystać danych płynących z rynku. Obecne regulacje międzynarodowe oparte na NUK są niewystarczające i wymagają dużych zmian. Instytucje nadzorujące powinny zmienić swoje spojrzenie na rynki finansowe, z odseparowanej części na integralny fragment gospodarki. Zasadą powinno być stosowanie tych samych wymogów dla firm zajmujących się tym samym rodzajem działalności. Polityka nadzoru powinna być bardziej elastyczna i dyskrecjonalna. Obszarem zainteresowania instytucji nadzorujących powinny być wszystkie rynki, nie tylko finansowe. W przyszłości najprawdopodobniej powstanie międzynarodowa instytucja nadzoru. Pierwsze kroki w celu utworzenia międzynarodowej instytucji nadzoru są czynione w UE, na razie bez większych sukcesów.

## Literatura

- Bazylejski Komitet Nadzoru Bankowego (2006), *International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards*, <http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf?noframes=1> (stan na 13.07.2010).
- Bureau of Labor Statistic (2010), *Consumer Price Index Archived News Releases*, [http://www.bls.gov/schedule/archives/cpi\\_nr.htm](http://www.bls.gov/schedule/archives/cpi_nr.htm) (stan na 13.07.2010).
- Case K, Schiller R. (2004), *Is There a Bubble in the Housing Market?*, <http://www.econ.yale.edu/~shiller/pubs/p1089.pdf> (stan na 13.07.2010).
- CBS (2008), *Goldman Sachs: Brace For Recession In 2008*, <http://www.cbsnews.com/stories/2008/01/09/business/main3692917.shtml> (stan na 13.07.2010).
- Demyanyk Y., Van Hemert O. (2008) *Understanding the Subprime Mortgage Crisis*, [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1020396](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1020396) (stan na 13.07.2010).
- ESFRC (2005), *Reforming Banking Supervision in Europe*, [http://old.ceps.eu/Article.php?article\\_id=494](http://old.ceps.eu/Article.php?article_id=494) (stan na 13.07.2010 ).
- FDIC (2008), *Key Aspects of the Proposed Rule on Risk-Based Capital Standards: Standardized Framework*, <http://www.fdic.gov/news/news/financial/2008/fil08069a.html> (stan na 13.07.2010).
- HF Implode (2008), *Gordian Knot - Sigma Finance, Ltd. – SIV*, [http://hfimplode.com/imploded/fund\\_GordianKnot-SigmaFinance.Ltd.\\_2008-10-02.html](http://hfimplode.com/imploded/fund_GordianKnot-SigmaFinance.Ltd._2008-10-02.html) (stan na 13.07.2010).
- Komisja Europejska (2004), *Lamfalussy Report*, [http://ec.europa.eu/internal\\_market/securities/lamfalussy/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/securities/lamfalussy/index_en.htm) (stan na 13.07.2010).
- Komisja Europejska (2009), *Financial Services Supervision and Committee Architecture*, [http://ec.europa.eu/internal\\_market/finances/committees/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/finances/committees/index_en.htm) (stan na 13.07.2010).
- Les C. (2007), *Homes: Big drop in speculation*, [http://money.cnn.com/2007/04/30/real\\_estate/speculators\\_fleeing\\_housing\\_markets/index.htm](http://money.cnn.com/2007/04/30/real_estate/speculators_fleeing_housing_markets/index.htm) (stan na 13.07.2010).
- Machaj M. (2008), *Anatomia Kryzysu*, <http://mises.pl/830/mateusz-machaj-anatomia-kryzysu> (stan na 13.07.2010).
- MBA (2008), *Delinquencies and Foreclosures Increase in Latest MBA National Delinquency Survey*

- <http://www.mbaa.org/NewsandMedia/PressCenter/64769.htm> (stan na 13.07.2010).
- Nasiripour S. (2009), *Credit Rating Agency Analysts Covering AIG, Lehman Brothers Never Disciplined*  
[http://www.huffingtonpost.com/2009/09/30/credit-rating-agency-anal\\_n\\_305587.html](http://www.huffingtonpost.com/2009/09/30/credit-rating-agency-anal_n_305587.html) (stan na 13.07.2010).
- Real Estate Blog (2009), Nicolas Cage 15 mansions 'upside-down'  
<http://www.jhxc.com/real-estate-housesnicolas-cage-15-mansions-'upside-down'...hreu-short-sale-specialist-needed.html> (stan na 13.07.2010).
- Rezerwa Federalna (2010), *Intended federal funds rate*,  
<http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/openmarket.htm> (stan na 13.07.2010).
- Schiff P. 2006, <http://www.peter-schiff.com/>.
- U.S. Census Bureau (2010), *Median and Average Sales Prices of New Homes Sold in United States*, <http://www.census.gov/const/uspriceann.pdf> (stan na 13.07.2010)
- Wedigier J. (2007), *Subprime Woes Hit Norwegian Brokerage*,  
<http://www.nytimes.com/2007/11/29/business/worldbusiness/29bank.html> (stan na 13.07.2010).
- Yahoo Finance (2010), *NASDAQ Composite historical Price*,  
<http://finance.yahoo.com/q/hp?s=%5EIXIC> (stan na 13.07.2010).

## Global Financial Supervision

**Key words:** globalization, financial crisis, integrated supervision, financial supervisors

### Summary

The main aim of this article is presenting the errors of current supervision system and the need to create cross-border supervision institutions. The author presents the financial crisis of 2007-2009 as a failure of current supervision system based on a BASEL II regulations. It shows the mechanism of creation of the real estate bubble – the decision made by the Federal Reserve that led to the uncontrollable credit expansion. Reveals the ways in which the financial institutions bypassed the BASEL II regulations and the financial instruments that were used in this process. Article present wrong assumptions on which the BASEL II system is based: minimal capital requirements, financial supervision and the market discipline. Article shows the qualities that a modern supervision system must have in globalized market: holistic

## 258 Problemy gospodarki światowej

market view, knowledge of international market and elastic approach. It shows the current state of creating a internal supervision system in UE.



**Łukasz Jędrzejczak**

## **Polityka pieniężna wobec globalnego kryzysu finansowego**

**Słowa kluczowe:** polityka pieniężna, kryzys finansowy, transfer ryzyka kredytowego

**Abstrakt:** Celem artykułu jest przedstawienie przyczyn natury politycznej oraz systemowej kryzysu *subprime* zapoczątkowanego w Stanach Zjednoczonych oraz działań podejmowanych przez banki centralne na świecie w celu łagodzenia skutków tego kryzysu w latach 2007-2009. Wśród przyczyn wskazane zostały zarówno decyzje polityczne z zakresu polityki monetarnej oraz rządowej administracji centralnej w Stanach Zjednoczonych, jak i sposób wykorzystania sekurytyzacji wierzytelności bankowych powodujący trudności w prawidłowym oszacowaniu ryzyka związanego z emitowanymi papierami wartościowymi. Transfer ryzyka w tej formie został zaprezentowany jako jedno z głównych źródeł powstania zjawiska określanego jako „kryzys zaufania” na rynkach finansowych. Znaczącą rolę w rozprzestrzenianiu tego zjawiska odegrały światowe agencje ratingowe. Wskazano również na inne czynniki które, nie będąc bezpośrednimi przyczynami zjawisk kredytowych, mogły przyczynić się do jego pogłębienia. Główną tezę artykułu jest wskazanie na konieczność uzupełnienia tradycyjnych narzędzi polityki pieniężnej o dodatkowe, niestandardowe instrumenty, wobec sytuacji na rynkach finansowych, oddziałujących na sferę realną gospodarki. Instrumenty te, wprowadzane przez banki centralne na całym świecie, mają na celu przede wszystkim zasilenie instytucji finansowych w płynność. Kolejnym postulatem jest ustalenie nowych zasad bezpieczeństwa i stabilności finansowej, także w kontekście współpracy międzynarodowej.

### **Wprowadzenie**

Obecny kryzys gospodarczy, którego skutki zaczęły być odczuwalne w perspektywie globalnej począwszy od roku 2007, przyczynił się zarówno do podjęcia niestandardowych działań w dziedzinie polityki gospodarczej, jak i do wielu przewartościowań w teoretycznej sferze ekonomii i finansów. Z uwagi na zakres oddziaływania zjawisk kryzysowych, niemożliwe jest obecnie ich pełne podsumowanie i skonstruowanie w związku z tym skutecznych zaleceń

dotyczących zapobiegania podobnym wydarzeniom w przyszłości. Celem artykułu jest wskazanie, które ze zjawisk w gospodarce światowej można uznać za przyczyny kryzysu. Przedstawiono także czynniki sprzyjające jego rozprzestrzenianiu. Próba syntetycznej analizy obejmuje pierwszą część pracy. W drugiej części zaprezentowano, jakie narzędzia mogą i są wykorzystywane przez banki centralne na świecie w celu złagodzenia skutków kryzysu. Wskazano na konieczność uzupełnienia i rozszerzenia tradycyjnie rozumianej polityki stóp procentowych. Obszar polityki monetarnej jest, obok polityki fiskalnej, głównym filarem wpływającym na gospodarkę i amortyzowania występujących w niej szoków. W kontekście wskazywania na banki centralne jako jedne z głównych sprawców kryzysu, działania obecnie podejmowane przez banki centralne są zatem szczególnie istotne dla funkcjonowania poszczególnych gospodarek, jak i gospodarki światowej jako całości.

### Przyczyny kryzysu

Analiza przebiegu regionalnych kryzysów gospodarczych występujących w przeszłości obrazuje, iż wskazać można w większości przypadków dwie główne przyczyny kryzysu: przyczynę główną, którą jest narastanie napięć strukturalnych wewnątrz danego systemu gospodarczego oraz zapalnik (*trigger*), czyli zdarzenie bezpośrednio poprzedzające załamanie systemu. Dodatkowym czynnikiem wpływającym na rozmiary i trwałość kryzysu jest skala oraz okres kamuflowania trwałego zachwiania równowagi finansowej systemu (Sopoćko, 2009, s. 23)<sup>1</sup>. W przypadku obecnego kryzysu za zapalnik uznane mogą zostać: gwałtowny spadek cen nieruchomości w Stanach Zjednoczonych<sup>2</sup> w połowie roku 2007 oraz upadłość banku inwestycyjnego Lehman Brothers 15 września 2008 roku (Wiśniewski, 2008, s. 2). Wśród głównych czynników strukturalnych kryzysu wskazać natomiast można zbyt długi okres prowadzenia rozluźnionej polityki pieniężnej, szczególnie przez System Rezerwy Federalnej, wprowadzone regulacje prawne w dziedzinie finansowania

---

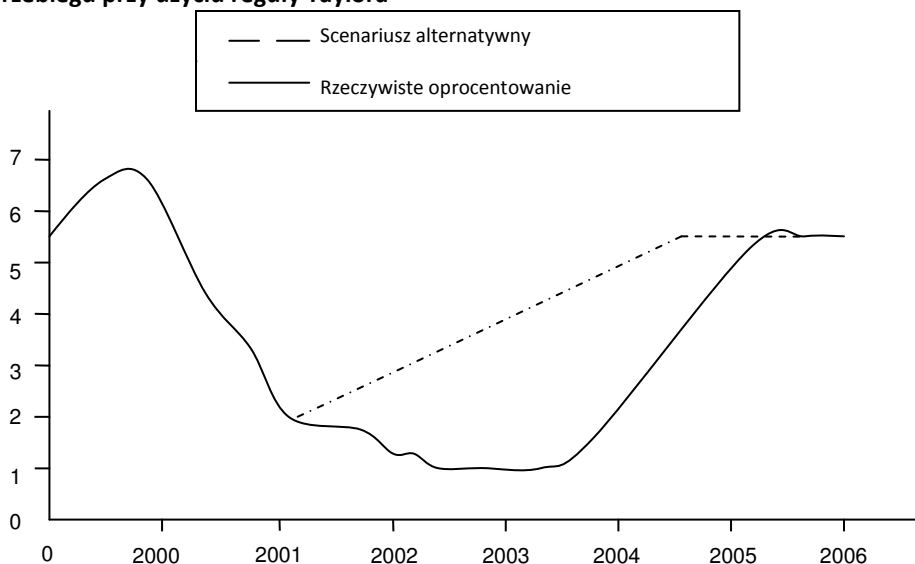
<sup>1</sup> Przykładem tego mechanizmu może być kryzys rosyjski z lat 1997-1998, gdzie głównym zagrożeniem strukturalnym pozostawała dominacja krótkoterminowego zadłużenia budżetowego, czynnikiem wyzwającym mechanizm zaś był spadek cen ropy bezpośrednio zwiększający deficyt budżetowy.

<sup>2</sup> Załamanie nastąpiło po okresie ponad trzydziestu lat niemal wykładniczego wzrostu. Miernikiem wzrostu cen może być *House Price Index* (HPI) – wskaźnik obrazujący miesięczne zmiany cen domów jednorodzinnych, opracowywany przez Office of Federal Housing Enterprise Oversight – instytucję nadzorczą amerykańskiego rynku nieruchomości (Wysłocka, 2009, s. 88).

nieruchomości kredytami hipotecznymi oraz szeroki zakres stosowania sekurytyzacji jako narzędzia transferowania ryzyka kredytowego.

Pęknięcie „bańki internetowej” oraz sytuacja po zamachach terrorystycznych 11 września 2001 roku były jednymi z głównych przyczyn obniżania przez Rezerwę Federalną pod kierownictwem Alana Greenspana stóp procentowych, przy czym oprocentowanie funduszy federalnych zostało obniżone do poziomu 1%. J. B. Taylor, twórca reguły nazwanej jego nazwiskiem, zaprezentował w 2007 roku poniższy wykres obrazujący faktyczne kształtowanie się stóp procentowych w Stanach Zjednoczonych w porównaniu do scenariusza alternatywnego, zakładającego zmiany stóp zgodnie z regułą Taylora, uwzględniającą lukę popytową mierzoną za pomocą PKB oraz odchylenie rzeczywistej stopy inflacji od wyznaczonego celu inflacyjnego.

**Wykres 1. Porównanie rzeczywistego oprocentowania funduszy federalnych i jego przebiegu przy użyciu reguły Taylora**



Źródło: Taylor J.B. (2007), *Housing and Monetary Policy*, s. 5, <http://www.nber.org/papers/w13682.pdf> (25.04.2010).

Na podstawie wykresu można stwierdzić, iż począwszy od 2001 roku nastąpiła znaczna rozbieżność pomiędzy obniżanym od 2000 roku oprocentowaniem faktycznym a stopą modelową. Różnica ta jest tym bardziej istotna biorąc pod uwagę fakt, iż od lat 70. nie obserwowano większego lub trwałszego odchylenia (Poole, 2007, s. 6). Porównanie pokazuje, że stosując dotychczasową politykę, rozpoczętą w latach 80., oprocentowanie powinno

wzrastać już w roku 2001, a nie dopiero w 2004. Warto zaznaczyć, iż jedną z przyczyn tak znacznego obniżenia stóp była obawa przed deflacją i powtórzeniem sytuacji zastoju gospodarczego obserwowanego w Japonii w latach 90. (Taylor, 2010, s. 26).

Powyższe „luźne dopasowanie” (*loose fitting*) było jedną z głównych przyczyn zwiększenia kredytowania (głównie hipotecznego) w amerykańskiej gospodarce i przyczyniło się do wskazanego wcześniej gwałtownego wzrostu cen nieruchomości. Zjawisko to spowodowane zostało przede wszystkim zwiększonym popytem efektywnym na rynku, przy utrzymaniu stabilnych kosztów budowy nieruchomości: opłacalność inwestycji w tym sektorze znacznie zatem wzrosła (Rybiński, 2009, s. 32). Boom na rynku hipotecznym, związane z nim ożywienie na rynku budowlanym, a także konsumpcyjnym, wystąpiły także w innych niż amerykańska gospodarkach: największe rozmiary osiągnęły w Anglii, Hiszpanii, Irlandii, Nowej Zelandii i Australii<sup>3</sup>. Warto wspomnieć, że zwiększona konsumpcja w tych krajach przyczyniła się do wzrostu popytu na towary produkowane przez głównych światowych eksporterów: Chiny, Niemcy i Japonię. Wzrost eksportu w tych krajach, przy stałym poziomie konsumpcji, był podstawą osiągnięcia przez nich wzrostu gospodarczego (Sławiński, 2009b, s. 85).

Boom na rynku hipotecznym był umożliwiony nie tylko poprzez zbyt luźną (lub zbyt mało restrykcyjną) politykę monetarną. Drugą z głównych przyczyn był rozwój segmentu *subprime*, spowodowany przez niewłaściwą politykę regulacyjną. Zgodnie z definicją Międzynarodowego Funduszu Walutowego, kredyty tej klasy spełniają co najmniej jeden z trzech warunków: kredytodawca posiada złą historię kredytową z powodu opóźnień w spłacie lub niewypłacalności, *scoring* kredytowy jest słaby lub wskaźnik DTI (*debt-to-income*) przekracza 50%, nie występuje historia kredytowa bądź jest ona niepełna. Definicję tę poszerza się często o dodatkowe czynniki ryzyka kredytowego, takie jak: wskaźnik LTV (*loan-to-value*) powyżej 80%, denominowanie kredytu w walucie obcej, brak pełnej weryfikacji dochodu klienta (Szabłowska, 2008, s. 2). Kredyty hipoteczne *subprime* w Stanach Zjednoczonych przyznawane były często osobom o niskiej wiarygodności kredytowej, zwanym NINJA (ang. *No Job, No Income, No Assets*). W momencie zaciągania kredytu przez osoby ze słabymi perspektywami na jego spłacenie, banki zostały narażone na znacznie zwiększone ryzyko kredytowe. Jednym z czynników wspierających wzrost ilości przyznanych kredytów była ich dystrybucja

---

<sup>3</sup> Również w tych krajach odchylenia od oprocentowania wynikającego z reguły Taylora były znaczne.

poprzez pośredników wynagradzanych od wartości sprzedaży (Rybiński, 2009, s. 33; Pawłowicz, 2008, s. 5).

Przyczyn rozwoju rynku *subprime* można szukać zarówno w wewnętrznej polityce kredytowej banków, jak i w czynnikach zewnętrznych. Zwrot w kierunku segmentu bardziej ryzykownego, lecz i bardziej dochodowego może być w pierwszej kolejności tłumaczony nasyceniem rynku kredytów o klasie *prime* i poszukiwaniem dodatkowych źródeł wzrostu sprzedaży i wartości banku. Wydaje się jednak, że większy wpływ miały przepisy prawne. Jak wskazuje D. Armeij, uchwalona w 1977 roku ustawa o reinwestycji w społeczność lokalną (*Community Reinvestment Act, CRA*) po kolejnych nowelizacjach nakazywała bankom, by 30% ich portfela stanowiły właśnie kredyty *subprime* (Armeij, 2008, s. 14)<sup>4</sup>. Większe ryzyko podejmowane przez banki było ograniczane przez działanie dwóch quasi-państwowych instytucji: Federal National Mortgage Association oraz Federal Home Loan Mortgage Corporation, potocznie znane jako Fannie Mae i Freddie Mac. Zajmowały się one gwarantowaniem oraz nabywaniem wierzytelności bankowych z tytułu zadłużenia hipotecznego<sup>5</sup>. Z uwagi na skalę załamania, obydwie instytucje zostały we wrześniu 2008 roku przejęte przez rząd amerykański w zarząd określany jako *conservatorship*. Warto dodać przy ocenie popełnionych błędów natury politycznej, iż zwiększone ryzyko umożliwiło 11. milionom Amerykanów zakup pierwszego w ich życiu domu (Sławiński, 2009a, s. 22).

Z działalnością Fannie Mae i Freddie Mac wiąże się wykorzystanie na szeroką skalę możliwości sekurytyzacji, wskazywanej jako jedna z głównych przyczyn powstania i rozprzestrzeniania się kryzysu<sup>6</sup>. Wykorzystanie sekurytyzacji umożliwiała transfer ryzyka do podmiotów niebankowych (Pawłowicz, 2008, s. 1-2). W przypadku udzielenia kredytu zabezpieczonego rzeczowo bez wkładu własnego kredytobiorcy, nie ponosi on ryzyka kredytowego. Ryzyka tego nie ponosi także bank. Tworząc spółki celowe (*Special Purpose Vehicle, SPV*) zajmujące się emisją zabezpieczonych papierów dłużnych – CDO (*Collateralized Debt Obligations*), podmiotami które faktycznie ponoszą ryzyko kredytowe są nabywcy wyemitowanych instrumentów: instytucje ubezpie-

---

<sup>4</sup> Przy ocenie wpływu tego zapisu na wzrostu rynku należy jednak pamiętać, że znaczna część kredytów hipotecznych w Stanach Zjednoczonych udzielana była przez instytucje nie objęte wskazaną ustawą (por. Sławiński, 2009a, s. 22).

<sup>5</sup> Szacunkowe dane mówią o posiadaniu lub gwarantowaniu ponad połowy amerykańskiego rynku hipotecznego przez obydwie organizacje.

<sup>6</sup> Światowa skala emisji papierów wartościowych w procesie sekurytyzacji wzrosła z ok. 20 mld USD w pierwszym kwartale roku 2004 do ponad 180 mld trzy lata później. Wraz z załamaniem rynku nieruchomości załamał się także gwałtownie rynek emitowanych papierów wartościowych (Barnett-Hart, 2009, s. 6).

zeniowe, fundusze inwestycyjne, banki inwestycyjne i inne. Do rozwoju tych instrumentów przyczyniło się niższe oprocentowanie obligacji skarbowych i poszukiwanie instrumentów dłużnych o wyższej stopie zwrotu. Emisje CDO często tworzone były na bazie sekurytyzacji instrumentów, które już raz uległy temu procesowi. Instrumentami tymi były papiery wartościowe zabezpieczone hipoteką (*Mortgage Backed Securities*, MBS), ale także listy zastawne, papiery wartościowe emitowane przez fundusze inwestycyjne (*Structured Investment Vehicles*, SIV) oraz inne papiery CDO (Troszczyński van Genderen, 2009, s. 33)<sup>7</sup>.

**Tabela 1. Przyczyny globalnego kryzysu finansowego**

<b>Przyczyna</b>	<b>Wpływ na zjawiska kryzysowe</b>
Upadek systemu z Bretton Woods	Proces demonetyzacji złota spowodował, iż pieniądź w obrocie wewnętrznym oraz zewnętrznym przyjął charakter fiducjarny (ang. <i>fiat money</i> ). Brak powiązania rozmiarów emisji pieniądza ze złotem spowodował, iż możliwe stały się ekspansje pieniężne na szeroką skalę nasilające procesy inflacyjne, ponadto niestabilność kursów walut ułatwiła spekulację walutową i zwiększyła częstotliwość kryzysów walutowych.
Nierównowagi w bilansach płatniczych głównych gospodarek światowych	Konsekwencją utrzymujących się stanów nierównowagi jest wykształcenie się w skali globalnej dłużników (głównie Stany Zjednoczone, Hiszpania, Wielka Brytania) i kredytodawców (Japonia, Niemcy, Chiny) netto. Utrzymywanie ujemnej pozycji inwestycyjnej (zobowiązania zagraniczne – aktywa zagraniczne) w Stanach Zjednoczonych rzędu ponad -2 bln USD i rezerw walutowych na poziomie 2 bln USD przez Chiny powoduje niepewność co do stabilności dolara (lokowanie nadwyżek w USA, obniżające stopę procentową), ciągle głównej waluty rezerwowej świata.
Zasady sprawozdawczości oparte na bieżącej wycenie księgowej	Wymóg wprowadzony przez U.S. Securities and Exchange Commission w 2007 roku, powodujący, iż kapitał nie był wyceniany według wartości księgowej początkowej, ale wartości rynkowej. W momencie korekty wartości aktywów oraz na rynku kapitałowym, firmy zyskowe odnotowywały sztuczne, księgowe straty. Obecnie zasady wyceny zmodyfikowano.

<sup>7</sup> Papiery takie określano jako CDO.

cd. tabeli 1

Przyczyna	Wpływ na zjawiska kryzysowe
Finansyzacja i dezinustrializacja oraz wytworzenie „oligarchii finansowej”	Powiększająca się dominacja sektora finansowego w całej działalności ekonomicznej. Rozwój sektora finansowego powoduje przejmowanie przez niego nieproporcjonalnie dużej części nadwyżki ekonomicznej wytworzonej w sektorze realnym w stosunku do oferowanej mu wartości. Utrzymywanie realnej władzy przez instytucje finansowe w postaci wpływu na decyzje polityczne i powstrzymywanie upadłości poprzez plany ratunkowe utrudnia zmianę obecnego systemu.
Dominacja doktryny neoliberalnej	Powiązana z doktryną neoliberalną polityka deregulacji umożliwiła obniżanie wymogów kapitałowych dla instytucji finansowych i powstanie instrumentów pochodnych, derywatów, których wartość w obrocie w 2007 roku przekraczała dziesięciokrotność produktu światowego brutto.
Stopień wykorzystania modeli zarządzania ryzykiem oraz pomiaru wartości	Wysoki stopień skomplikowania modeli (m.in. różne generacje modeli wartości zagrożonej <i>Value At Risk</i> ) i oparcie na nich ratingów spowodowały m.in. trudności w oszacowaniu wymogów kapitałowych dla instytucji finansowych. W odniesieniu do pomiaru wartości koncepcja VBM ( <i>Value Based Management</i> ) promuje wykorzystanie pozycji pozabilansowych oraz wysokiego wskaźnika dźwigni finansowej.
Wpływ kultury konsumpcyjnej	Konsumpcja przewyższająca dochody w krajach rozwiniętych gospodarczo (zwłaszcza w Stanach Zjednoczonych) jako czynnik zwiększania zadłużenia prywatnego.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Forbes S. (2009), *Kapitalizm: prawdziwa love story*, „Forbes”, nr 12; Johnson S. (2010), *Terapia: złamać oligarchię finansową*, „Gazeta Bankowa”, nr 3; Kasiewicz S. (2009), *Koncepcja zarządzania wartością jako źródło kryzysu finansowego*, „Finansowanie nieruchomości”, nr 3; Kołodko G. (2010), *Neoliberalizm i światowy kryzys gospodarczy*, „Ekonomista”, nr 1; Kulawik J. (2010), *Demony finansyzacji*, „Gazeta Bankowa”, nr 1; Makowski G., *Straszne słowa na „k” - wywiad*, „Bank”, nr 10; Michalski R. (2009), *W poszukiwaniu nowego ładu walutowego świata*, [w:] Bożyk P. (red.), *Światowy kryzys finansowy: przyczyny i skutki*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa; Szablewski A. (2009), *Nowy świat w globalnej gospodarce*, „CEO: magazyn kadry zarządzającej”, nr 6.

Transfer ryzyka kredytowego przy użyciu sekurytyzacji spowodował ponadto w wielu przypadkach powstanie pokusy nadużycia w odniesieniu do unikania odpowiedzialności za zaciągnięte zobowiązania i podjęte decyzje. Osłabione są bowiem bodźce do rzetelnego monitoringu sytuacji ekonomiczno-finansowej pierwotnego dłużnika. Ta, bardziej powierzchowna ocena ryzyka kredytowego przez bank – podmiot w niej wyspecjalizowany, powo-

duże groźbę utraty zaufania pomiędzy instytucjami finansowymi (Niedziółka, 2008, s. 19). Należy przy tym wspomnieć, iż znaczącą rolę zarówno w rozwoju sekurytyzacji, jak i utrzymywaniu zaufania pomiędzy instytucjami rynku finansowego, odegrały agencje ratingowe. Wysokie oceny przyznawane zarówno emisjom produktów opartych na kredytach *subprime*, jak i instytucjom zagrożonym upadłością<sup>8</sup>, podważyły wiarygodność agencji ratingowych i zapoczątkowały działania reformujące zasady ich działania w Stanach Zjednoczonych oraz Europie (Rycharska, 2009, s. 187-192).

Oprócz wskazanych trzech głównych przyczyn obecnego kryzysu finansowego, wielu autorów wskazuje na inne możliwe czynniki przyczyniające się do jego rozwoju i rozprzestrzeniania. Przedstawiono je w poniższej tabeli.

Podsumowując, można stwierdzić, że obecny kryzys gospodarczy, zapoczątkowany w sferze finansowej ma wiele przyczyn. Określenie „kryzys zaufania” wskazuje na to, że problemem w skali globalnej jest nie tylko posiadanie przez instytucje finansowe ryzykownych aktywów, ale także niepewność tego, które instytucje i w jakim stopniu są zaangażowane na rynku instrumentów „toksycznych”<sup>9</sup>. W sektorze realnym skutkami tego kryzysu były m.in. przejęcia w sektorze bankowym i obniżenie tempa wzrostu PKB w wielu obszarach świata, powiązane ze wzrostem bezrobocia. Jednocześnie, wobec istnienia wielu przyczyn kryzysu, w tym o charakterze systemowym, polityka pieniężna może mieć ograniczony wpływ na łagodzenie jego skutków.

### **Polityka monetarna wobec kryzysu**

Odpowiedzią banków centralnych, zwłaszcza Rezerwy Federalnej, Europejskiego Banku Centralnego i Banku Anglii na załamanie na rynkach finansowych było poluzowanie polityki pieniężnej w postaci obniżenia podstawowych stóp procentowych, w tym rezerw obowiązkowych. Skalę obniżki obrazują dane: Bank Anglii od października 2008 roku, w ciągu pięciu miesięcy obniżył stopę podstawową z poziomu 5% do 0,5%; Europejski Bank Centralny dokonał analogicznej operacji, z poziomu 3,25% do 0,25%. Narodowy Bank Szwajcarii od listopada 2008 roku obniżył górną granicę docelowej stopy LIBOR dla 3-miesięcznych wkładów we frankach szwajcarskich łącznie o 175 punktów bazowych, z poziomu 2,5% do 0,75%. Obniżenie stóp dokonał nawet Bank Japonii, redukując utrzymywaną od stycznia 2001 roku stopę procentową z 0,75% do 0,3% w listopadzie 2008 roku. Również System Rezerwy

---

<sup>8</sup> Przykładowo, bankructwo banku Lehman Brothers nastąpiło przy ocenach „A2” agencji Moody’s oraz „A” agencji Standard & Poor’s.

<sup>9</sup> Jest to tzw. „problem damy pik”.



Federalnej obniżył stopę funduszy federalnych, z poziomu 5,5% w czwartym kwartale 2006, do 0,25% w listopadzie 2008 roku (Jurek, Marszałek, 2009, s. 85-86).

**Tabela 2. Dodatkowe instrumenty stosowane przez System Rezerwy Federalnej**

Grupa narzędzi	Opis
Dostarczanie płynności sektorowi bankowemu	W sytuacji „wyschnięcia” rynku międzybankowego, jesienią 2007 roku uruchomiono operacje <i>repo</i> . Ponadto wprowadzono nowe programy: TAF ( <i>Term Auction Facility</i> ) – pożyczki na okresy do trzech miesięcy przy szerszym zakresie przyjmowanych zabezpieczeń, TSLF ( <i>Term Securities Lending Facility</i> ) – pożyczki obligacji skarbowych od FED pod zastaw mniej płynnych i bardziej ryzykownych aktywów, PDCF ( <i>Primary Dealer Credit Facility</i> ) – do „okna dyskontowego” FED dopuszczono banki nie prowadzące działalności depozytowej. Ponadto wprowadzono <i>swapy</i> walutowe na podstawie umów z 14. bankami centralnymi na świecie.
Dostarczanie krótkoterminowego finansowania	Działania podjęte jesienią 2008 roku, wobec nasilenia zjawisk kryzysowych. Wprowadzono programy nakierowane na bezpośrednie wsparcie płynności na rynkach kredytowych: CPFF ( <i>Commercial Paper Funding Facility</i> ) – skup krótkoterminowych papierów komercyjnych instytucji finansowych oraz AMLF ( <i>Asset-Backed Commercial Paper Money Market Fund Liquidity Facility</i> ) – pożyczki FED dla instytucji bankowych na współfinansowanie zakupu papierów <i>Asset-Backed</i> emitowanych przez fundusze rynku pieniężnego.
Bezpośrednie działania na rynku kredytowym	Dla pobudzenia rynku kredytów hipotecznych wprowadzono program skupu obligacji opartych na hipotece w celu obniżenia oprocentowania: GSE ( <i>government-sponsored enterprise</i> ) oraz MBS. Dla wsparcia rynku pożyczek konsumpcyjnych (pożyczki studenckie, karty kredytowe, kredyty ratalne) wprowadzono program TALF ( <i>Term Asset-Backed Securities Loan Facility</i> ) – skup przez FED instrumentów ABS emitowanych w oparciu o te wierzytelności.

Źródło: opracowanie własne na podstawie: Bernanke B. (2009), *The Crisis and the Policy Response*, <http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke203a.htm> (26.04.2010); Pruski J. (2009), *Działalność antykryzysowa banków centralnych w dobie globalnego kryzysu finansowego*, s. 7-10, <http://www.case.com.pl/plik--24339993.pdf?nlang=19> (26.04.2010).

Skoordynowane obniżki stóp procentowych na świecie nie były jedynymi działaniami banków centralnych nakierowanymi na przeciwdziałanie kryzysowi. Oprócz wprowadzenia w niektórych krajach ujemnych realnych stóp procentowych, wprowadzono także dodatkowe operacje, mające na celu przede wszystkim zwiększenie płynności sektora bankowego.

System Rezerwy Federalnej w największym stopniu zastosował metodę *credit easing*, czyli ułatwienie pozyskania zewnętrznego finansowania, z wykorzystaniem wzrostu bilansu banku centralnego<sup>10</sup>. Zaprezentowane w poniższej tabeli trzy grupy narzędzi są uzupełniane o politykę informacyjną dotyczącą przyszłego kierunku prowadzonej polityki pieniężnej.

Podobne działania, lecz o mniejszej skali, podjął Europejski Bank Centralny. W celu dostarczenia płynności, jesienią 2007 roku gwałtownie wzrosła skala operacji otwartego rynku. Ponadto, w ramach głównych operacji refinansujących (*Main Refinancing Operations*), jesienią 2008 roku zaoferowano bankom nieograniczoną ilość środków płynnych po stałej stopie procentowej. Dla zwiększenia płynności walutowej zwiększono skalę aukcji dolarowych TAF (*Term Auction Facility*) oraz linii swapowych z FED i innymi bankami centralnymi. Oprócz tego poszerzono zakres instrumentów stosowanych jako zabezpieczenie transakcji z bankiem centralnym. Celem tych operacji było przede wszystkim obniżenie trzymiesięcznej stopy procentowej.

Również Narodowy Bank Polski podjął zdecydowane działania w sytuacji przenoszenia się skutków kryzysu finansowego na polski rynek. Wobec „kryzysu zaufania” pomiędzy bankami, pomimo utrzymującej się nadpłynności w sektorze bankowym, o blisko 1 punkt procentowy zwiększyła się nadwyżka stopy WIBOR 3M ponad stopę referencyjną. Dnia 27 listopada 2008 roku rozpoczęto serię obniżek podstawowych stóp procentowych, z poziomu 6% do 3,5% w czerwcu 2009 r. Ponadto, 30 czerwca 2009 obniżono także stopę rezerwy obowiązkowej z 3,5% do 3%, dla wszystkich rodzajów wkładów. Jesienią 2008 roku w ramach operacji otwartego rynku wprowadzono instrumenty dostarczania płynności w postaci operacji *repo* na okres 6 miesięcy. Rozszerzono także listę papierów wartościowych, które mogą być zabezpieczeniem operacji, do wszystkich papierów dłużnych akceptowanych przez Krajowy Depozyt Papierów Wartościowych, także w walucie euro. Ponadto, rozszerzono listę Dealerów Rynku Pieniężnego. W 2009 roku wprowadzono operacje *repo* 12-miesięczne i możliwość zakupu papierów dłużnych banków

---

<sup>10</sup> Metoda ta, pomimo podobieństwa, różni się od *quantitative easing* stosowanego przez Bank Japonii w latach 2001-2006 w celu ożywienia gospodarczego. Głównym celem Systemu Rezerwy Federalnej było poluznienie warunków kredytowania. Elementem wspólnym pozostaje zwiększenie sumy bilansowej banku centralnego (Pruski, 2009, s. 16).

komercyjnych. Dodatkowym działaniem zwiększającym płynność był wykup w styczniu 2009 obligacji płynnościowych NBP przed terminem ich zapadalności. Także na rynku walutowym, wobec trudności banków w pozyskaniu środków na rynku międzybankowym, NBP przeprowadził *swapy* walutowe z bankami komercyjnymi dla euro, dolara amerykańskiego i franka szwajcarskiego (Pruski, 2009, s. 25-26). Ponadto, z początkiem stycznia 2010 roku NBP wprowadził możliwość bezpośredniego dyskontowania weksli przyjmowanych od banków w banku centralnym. Oprócz działań w zakresie polityki pieniężnej, warto w tym miejscu jedynie zaznaczyć, iż m.in. Prezes NBP wskazywał na konieczność przywrócenia większej roli banków centralnych dla sieci bezpieczeństwa finansowego (Skrzypek, 2010, s. 10).

### Zakończenie

Wobec rozwoju kryzysu finansowego i w celu zapobiegania jego rozprzestrzenianiu się, banki centralne musiały zastosować instrumenty wykraczające poza tradycyjną politykę stóp procentowych. Wprowadzone instrumenty zwiększania płynności w sektorze finansowym służą głównie przeciwdziałaniu „kryzysu zaufania”. Wobec jednak złożonych przyczyn obecnego kryzysu finansowego, wydaje się, iż instrumenty te mogą być niewystarczające i powinny zostać uzupełnione przez działania innych instytucji, w tym fiskalnych i nadzorczych.

### Literatura

- Armey D. (2008), *Ameryka traci rozsądek*, „Rzeczpospolita”, nr z 4-5.10.2008.
- Bartnett-Hart A.K. (2009), *The Story of the CDO Market Meltdown: An Empirical Analysis*,  
<http://www.hks.harvard.edu/m-rcbg/students/dunlop/2009-CDOmelt-down.pdf> (stan na 25.04.2010).
- Bernanke B. (2009), *The Crisis and the Policy Response*,  
<http://www.federalreserve.gov/newsevents/speech/bernanke20090113a.htm> (stan na 26.04.2010).
- Forbes S. (2009), *Kapitalizm: prawdziwa love story*, „Forbes”, nr 12.
- Johnson S. (2010), *Terapia: złamać oligarchię finansową*, „Gazeta Bankowa”, nr 3.
- Jurek M., Marszałek P. (2009), *Banki centralne krajów wysoko rozwiniętych podczas kryzysu finansowego*, [w:] Karpuś P., Węclawski J. (red.), *Rynek*

- finansowy w erze zawirowań*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Skłodowskiej-Curie, Lublin.
- Kasiewicz S. (2009), *Koncepcja zarządzania wartością jako źródło kryzysu finansowego*, „Finansowanie nieruchomości” nr 3.
- Kołodko G. (2010), *Neoliberalizm i światowy kryzys gospodarczy*, „Ekonomista”, nr 1.
- Kulawik J. (2010), *Demony finansyzacji*, „Gazeta Bankowa”, nr 1.
- Makowski G., *Straszne słowa na „k” - wywiad*, „Bank”, nr 10.
- Michalski R. (2009), *W poszukiwaniu nowego ładu walutowego świata*, [w:] Bożyk P. (red.), *Światowy kryzys finansowy: przyczyny i skutki*, Wyższa Szkoła Ekonomiczno-Informatyczna, Warszawa.
- Niedziółka P. (2008), *Pokusa nadużycia w działalności kredytowej banków a stabilność finansowa*, „Bank i Kredyt”, nr 11.
- Pawłowicz L. (2008), *Kryzys na amerykańskim rynku kredytów hipotecznych – lekcja dla Polski*, [http://www.rf.edu.pl/uploads/media/L\\_Pawlowicz2.pdf](http://www.rf.edu.pl/uploads/media/L_Pawlowicz2.pdf) (stan na 25.04.2010).
- Poole W. (2007), *Understanding the Fed*, <http://research.stlouisfed.org/publications/review/07/01/Poole2.pdf> (stan na 25.04.2010).
- Pruski J. (2009), *Działalność antykryzysowa banków centralnych w dobie globalnego kryzysu finansowego*, <http://www.case.com.pl/plik--24339993.pdf?nlang=19> (stan na 26.04.2010).
- Rybiński K. (2009), *Anatomia kryzysu*, „CEO: magazyn kadry zarządzającej”, nr 5.
- Skrzypek S. (2010), *Jesteśmy na kolejnym zakręcie - wywiad*, „Gazeta bankowa”, nr 3.
- Sopoćko A. (2009), *Kryzys finansowy 2008 r. Jak bardzo przydatne są lekcje z przeszłości?*, [w:] Nowak A. Z., Nowak S., Sopoćko A. (red.), *Rynki finansowo-ubezpieczeniowe w warunkach kryzysu*, Wydawnictwo Naukowe Wydziału Zarządzania Uniwersytetu Warszawskiego, Warszawa.
- Rycharska J. (2009), *Agencje credit ratingowe – działalność i regulacje prawne w obliczu „kryzysu zaufania”*, [w:] Tarczyński W., Zarzecki D. (red.), *Finanse 2009 – teoria i praktyka: rynki finansowe i ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Sławiński A., *20 pytań do... Andrzeja Sławińskiego - wywiad*, „Forbes”, nr 2.
- Sławiński A., *Boom konsumpcyjny nie mógł trwać wiecznie - wywiad*, „Finansowanie nieruchomości”, nr 2.
- Szablewski A. (2009), *Nowy świat w globalnej gospodarce*, „CEO: magazyn kadry zarządzającej”, nr 6.

- Szablowska E. (2008), *Sekurytyzacja a rozprzestrzenianie się kryzysu kredytów subprime*, [http://www.ae.katowice.pl/images/user/File/katedra\\_ekonomii/E.Szablowska\\_Sekurytyzacja\\_a\\_rozprzestrzenianie\\_sie\\_kryzysu\\_kredytow\\_subprime.pdf](http://www.ae.katowice.pl/images/user/File/katedra_ekonomii/E.Szablowska_Sekurytyzacja_a_rozprzestrzenianie_sie_kryzysu_kredytow_subprime.pdf) (stan na 25.04.2010).
- Taylor J.B. (2007), *Housing and Monetary Policy*, <http://www.nber.org/papers/w13682.pdf> (stan na 25.04.2010).
- Taylor J.B. (2010), *Zrozumieć kryzys finansowy: przyczyny, skutki, interpretacje*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Troszczyński van Genderen M. (2009), *Ukryte ryzyko sekurytyzacji*, „CEO: magazyn kadry zarządzającej” nr 9.
- Wiśniewski P. (2008), *Globalny kryzys finansowy. Wnioski dla Polski*, „Infos: zagadnienia społeczne i gospodarcze. Biuro Analiz Sejmowych”, nr 18.
- Wysłocka O. (2009), *Przyczyny a skutki kryzysu finansowego: główne kwestie sporne*, [w:] Wysłocka E. (red.), *Ekonomiczne aspekty procesu globalizacji*, Wydawnictwo Politechniki Częstochowskiej, Częstochowa.

## Monetary Policy Towards Global Financial Crisis

**Key words:** monetary policy, financial crisis, credit risk transfer

### Summary

Main aim of the paper is to recognize possible causes of current financial crisis and actions undertaken by central banks over the world to ease its results among economy. Unusual situation forced them to introduce new instruments complementing interest rates policy, most of which were designed to provide liquidity to financial markets. Among significant sources of the crisis, pointed out in the number of publications, are: easing of monetary policy in previous years, inappropriate regulatory policy, tensions in global economy, real power of financial institutions, neoliberal approach to the economy. Information about additional tools used by central banks like Federal Reserve System, European Central Bank and National Bank of Poland and their effectiveness, allow to conclude that monetary policy should be completed by actions of other institutions, like fiscal authorities and financial controllers. Taken into account the fact that reasons of economic downturn are complex and not fully identified yet, objective assessment of those actions will be possible in the future.



**Ilona Pietryka**

## **Krótkoterminowe papiery dłużne**

**Słowa kluczowe:** bony pieniężne, bony skarbowe, krótkoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw

**Abstrakt:** Instrumenty rynku pieniężnego różnią się od instrumentów rynku kapitałowego nie tylko krótszym terminem zapadalności, lecz także przeznaczeniem, ideą i strukturą. Na rynku pieniężnym regulowana jest podaż pieniądza, kształtują się stopy procentowe i jest on miejscem oddziaływania banku centralnego, dlatego stwarza dogodne warunki dla wykorzystania odmiennych niż na rynku kapitałowym instrumentów. Wiele dużych podmiotów takich jak banki, instytucje finansowe czy przedsiębiorstwa wykorzystują je, aby zarządzać swoją bieżącą płynnością. Celem pracy jest przedstawienie istoty, funkcjonowania, korzyści oraz wad z punktu widzenia zarówno inwestora, jak i emitenta krótkoterminowych papierów dłużnych w szczególności bonów pieniężnych, bonów skarbowych oraz krótkoterminowych papierów dłużnych przedsiębiorstw.

### **Wprowadzenie**

Rynek pieniężny jest segmentem rynku finansowego, gdzie przeprowadzane są operacje instrumentami finansowymi o terminie zapadalności poniżej 1 roku. Do instrumentów występujących na tym rynku zaliczyć można: krótkoterminowe kredyty i lokaty międzybankowe oraz papiery dłużne o zapadalności krótszej niż rok. Przedmiotem niniejszej pracy są krótkoterminowe papiery dłużne. Na koniec 2009 r. największym segmentem rynku krótkoterminowych papierów dłużnych był rynek bonów skarbowych. Zadłużenie z tytułu bonów pieniężnych wyniosło 45 mld PLN, wobec 10,2 mld PLN w poprzednim roku. W 2009 r. nastąpił także spadek zadłużenia z tytułu krótkoterminowych papierów dłużnych przedsiębiorstw. Odpowiednie zestawienie zawiera tabela 1.

**Tabela 1. Zadłużenie z tytułu poszczególnych instrumentów rynku pieniężnego (w mld PLN)**

Instrument	2005	2006	2007	2008	2009
bony skarbowe	24,4	25,8	22,6	50,4	60,8
bony pieniężne	23	18,4	7,8	10,2	45,0
KPD	5,6	6,3	10,6	11,6	9,97

Źródło: Dane NBP oraz Rating & rynek. Podsumowanie IV kwartału 2009 i roku 2009 na rynku nieskarbowych instrumentów dłużnych w Polsce, Fitch.

Praca składa się z trzech części o zbliżonej strukturze. Zawierają one opis teoretyczny istoty krótkoterminowych instrumentów dłużnych instrumentów w kontekście definicji, regulacji prawnych, celów emitentów i inwestorów, zróżnicowania w obrębie poszczególnych grup oraz mechanizmu funkcjonowania, z podkreśleniem procesu emisyjnego. Charakterystyka poszczególnych instrumentów zakończona jest próbą oceny, która uwzględnia wskazanie szeregu zalet oraz wad z punktu widzenia poszczególnych uczestników rynku.

### Istota bonów pieniężnych

Bony pieniężne to charakterystyczne dla polskiego rynku pieniężnego instrumenty na okaziciela, emitowane i sprzedawane przez Narodowy Bank Polski na podstawie *Ustawy o NBP*, mające charakter dyskontowy i od 1996 r. zdematerializowany (Czechowska, 2010, s. 75; Gruszczyńska-Broźbar, Gabryelczyk, Ziarnko-Siwiek, 2008, s. 55)<sup>1</sup>.

Jako jeden z instrumentów realizacji założeń polityki pieniężnej bony pieniężne służą regulowaniu płynności w polskim sektorze bankowym. Wykorzystując je, bank centralny absorbuje nadmiar płynności i w ten sposób kształtuje oprocentowanie krótkoterminowych (jednotygodniowych) lokat międzybankowych na poziomie zbliżonym do stopy referencyjnej. Od 2008 r. emitent podejmuje interwencje umożliwiające kształtowanie stawki POLONIA<sup>2</sup> w pobliżu stopy referencyjnej (*Założenia...*, 2008, s. 15).

<sup>1</sup> Pierwsza emisja bonów pieniężnych miała miejsce w lipcu 1990 r. Emisję kontynuowano do roku 1992 i wznowiono po przerwie pod koniec 1994 r. W połowie 1992 r. na rynku zaczęły dominować bony skarbowe. Na podstawie porozumień z MF, które miało problemy ze sfinansowaniem deficytu budżetowego NBP zaprzestał emisji bonów pieniężnych (Czechowska, 2010, s. 111).

<sup>2</sup> Stopa ta wprowadzona została w 2005 r. i jest polskim odpowiednikiem eurosystemowej stawki EONIA. Jest to średnia stawka *overnight* ważona wielkością transakcji na rynku depozytów bankowych. Poziom jej informuje o rzeczywistym oprocentowaniu lokat międzybanko-



Bony pieniężne mogą być emitowane na różne okresy: 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 14, 28, 30, 91, 182, 273 oraz 364 dni. Od 1998 r. podstawowym rodzajem operacji otwartego rynku stała się emisja bonów o terminie wykupu 28 dni. Tym samym NBP zaprzestał emisji bonów o dłuższych terminach zapadalności. Od 2003 r. termin podstawowych operacji otwartego rynku skrócono do 14 dni, a w 2005 r. do 7 dni. Minimalna rentowność bonów pieniężnych stanowi stopę referencyjną NBP, która obok stopy lombardowej i depozytowej stanowi podstawową stopę NBP wyznaczaną przez Radę Polityki Pieniężnej (*Założenia...*, 2008, s. 76; Gruszczyńska, Gabryelczyk, Ziarnko-Siwiek, 2008, s. 56).

Obieg bonów pieniężnych początkowo utrudniony był przez ich materialną postać i brak odpowiedniego organizatora rynku wtórnego. Z dniem 1 marca 1991 r. zaczął działać wtórny rynek bonów pieniężnych. Kolejnym usprawnieniem wprowadzonym w 2003 r. było połączenie osobnych rejestrów bonów pieniężnych i skarbowych we wspólny Rejestr Papierów Wartościowych (RPW), który obsługuje Departament Operacji Krajowych (DOK) Centrali NBP. W ramach tego rejestru prowadzone są rachunki i konta depozytowe tych instrumentów oraz przeprowadzane na nich operacje (Czechowska, 2010, s. 76)<sup>3</sup>.

**Rynek pierwotny** składa się z banków Dealerów Rynku Pieniężnego (DRP) i Bankowego Funduszu Gwarancyjnego (BFG). Od 1 stycznia 2006 r. w przetargach na bony pieniężne emitowane w ramach operacji podstawowych mogą uczestniczyć wszystkie banki działające w Polsce (nie tylko DRP), które spełniały wymogi techniczne związane z przeprowadzaniem tych operacji<sup>4</sup> oraz Bankowy Fundusz Gwarancyjny. Natomiast do uczestnictwa w operacjach dostrajających byli uprawnieni wyłącznie DRP. Od 7 listopada 2008 r.

---

wych na koniec dnia. Do 2007 r. (od 2005 r.) celem NBP było utrzymywanie stawki WIBOR SW w pobliżu stopy referencyjnej, lecz ze względu na wzrost udziału lokat *overnight* w całości obrotów na rynku niezabezpieczonych lokat międzybankowych zastąpiono ją stopą POLONIA.

<sup>3</sup> Możemy także zauważyć, że liczba przetargów na bony pieniężne zmniejszyła się w okresie 1999-luty 2010 z 16 do 4. Zmiana częstotliwości emisji i realizowanie jej regularnie co tydzień, w piątek pomaga w zarządzaniu płynnością systemu bankowego i zbliża do standardów panujących w Eurosystemie. Zmianie tej towarzyszyły kolejne: skrócenie terminu zapadalności z 28 do 7 dni oraz ograniczenie ilości rodzajów oferowanych bonów, co miało wpływ na poprawę jakości prognoz płynności oraz zwiększenie stabilności krótkoterminowych stóp procentowych rynku międzybankowego.

<sup>4</sup> W podstawowych operacjach może uczestniczyć BFG oraz banki, które: uczestniczą bezpośrednio w systemie SORBNET (jest to system obsługi rachunków bankowych w NBP) i Rejestrze Papierów Wartościowych oraz posiadają moduł ELBON (jest to oprogramowanie, jakie banki uczestniczące w RPW dostają od NBP; służy do składania zleceń oraz odbierania komunikatów z Departamentu Operacji Krajowych NBP).

w reakcji na istotne ograniczenie płynności na krajowym rynku lokat międzybankowych umożliwiono dostęp do operacji dostrajających wszystkim bankom spełniającym warunki niezbędne do uczestniczenia w operacjach podstawowych (*Sprawozdanie...*, 2009, s. 25). Obrót bonami pieniężnymi odbywa się także na **wtórny**, nieregulowanym rynku międzybankowym OTC. Obsługą techniczną rynku pierwotnego i wtórnego zajmuje się DOK Centrali NBP. Cechą charakterystyczną rynku wtórnego jest mała płynność (ze względu na funkcje bonów pieniężnych i krótki termin do wykupu). Wzrost aktywności na tym rynku miał miejsce bezpośrednio po rozliczeniu przetargu, kiedy to DRP odsprzedawali zakupione bony. Począwszy od 2006 r., w którym dopuszczono wszystkie banki działające w Polsce do uczestnictwa na rynku pierwotnym, aktywność na rynku wtórnym systematycznie spada (Czechowska, 2010, s. 76).

Bony pieniężne na rynku pierwotnym sprzedawane są na przetargach w każdy piątek. Procedura przetargu obejmuje: przekazanie informacji o przetargu przez NBP, następnie rejestracji udziału w przetargu oraz składanie ofert przez uczestników przetargu. Oferty porządkuje się od najlepszej do najgorszej proponowanej ceny zakupu i odrzuca się niektóre z nich, bądź przyjmuje wszystkie. Kryterium przyjęcia może być wielkość popytu na przetargu, proponowane ceny oraz wielkość aktualnego zapotrzebowania. Emitent ma prawo do zwiększania lub zmniejszania kwoty oferowanych bonów, decyduje również o wielkości ofert przyjętych, a także zastrzega sobie prawo do redukcji kupna z najniższą ceną (*Ibidem*).

### **Funkcjonowanie bonów pieniężnych**

Istotę i mechanizm funkcjonowania bonów pieniężnych można analizować poprzez badanie podaży, popytu oraz przyjętych na przetargach ofert, a także liczbę przetargów w ciągu miesiąca, okresu zapadalności, rentowności, czy stanu na koniec miesiąca bonów pochodzących z przetargów i będących w obiegu. Wartość bonów pieniężnych w obiegu wynikała z poziomu płynności w sektorze bankowym. W badanym okresie (1999-2010) mamy do czynienia z nadpłynnością sektora bankowego w Polsce. Skala nadpłynności szczególnie duża była w latach 2005–2006<sup>5</sup>. W 2007 r. nadpłynność systemu bankowego, mierzona saldem bonów pieniężnych w obiegu, utrzymywała się na poziomie zbliżonym do obserwowanego w 2006 r. W 2008 r. nastąpiło

---

<sup>5</sup> Wynikała ona przede wszystkim ze skupu walut obcych przez NBP (euro przekazywanych przez Komisję Europejską), wypłaty zysku NBP, wypłaty odsetek od lokat państwowych w NBP, obligacji NBP i rezerwy obowiązkowej (*Rozwój...*, 2006, s. 170).

znaczne ograniczenie płynności<sup>6</sup>, natomiast w roku 2009 nastąpił ponowny wzrost płynności sektora bankowego.

Analizując wartość popytu, podaży i zrealizowanej sprzedaży bonów pieniężnych można zauważyć, że występowała nadwyżka popytu ze strony banków (patrz wykres 1). Największe niezrealizowane potrzeby rynku wystąpiły pod koniec 2004 r. oraz 2006 r.<sup>7</sup> Bony pieniężne cieszyły się dużą popularnością wśród nabywców. Do 2008 r. NBP redukował oferty, zwłaszcza przed posiedzeniem RPP, kiedy występowały spekulacje na obniżenie stóp procentowych. Od stycznia do połowy października 2008 r. popyt zgłaszany przez banki kształtował się na poziomie zbliżonym do oferowanej sprzedaży. Forma przetargów uległa zmianie po wystąpieniu zaburzeń na krajowym rynku pieniężnym. Od 17 października 2008 r. NBP zaczął przeprowadzać przetargi bonów pieniężnych bez ogłaszania podaży, akceptując wszystkie zgłoszone oferty (*Ibidem*, s. 235). Miało to na celu ułatwienie bankom zarządzanie wolnymi środkami. Od lutego 2009 r. rynek na bony pieniężne był niemalże zrównoważony, choć popyt na bony pieniężne był zarówno nieznacznie niższy, jak i wyższy w stosunku do zaoferowanych bonów. Można zauważyć pewną cykliczność na rynku bonów pieniężnych. Wzrost popytu następował, gdy zwiększała się płynność banków, zwłaszcza na pierwszym przetargu w miesiącu, na początku kwartału, czy na początku roku. Z kolei załamywanie popytu następowało w trzeciej dekadzie każdego miesiąca, pod koniec kwartału, czy pod koniec roku<sup>8</sup>.

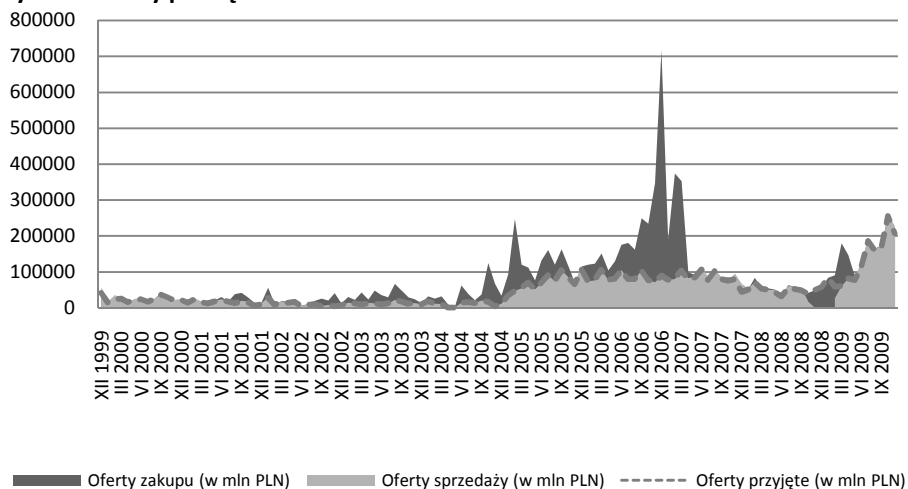
Minimalna rentowność bonów pieniężnych zmniejszała się od 1999 r. do połowy 2004 r. z poziomu 16,52% do 5,25%. Od połowy 2004 r. do marca 2005 r. średnioważony zysk z bonów pieniężnych wzrósł do 6,5%, po czym znów zmalał osiągając w marcu 2007 r. poziom 4%. Do października 2008 r. obserwowano trend wzrostowy minimalnej rentowności bonów pieniężnych

---

<sup>6</sup> Głównie na skutek przyrostu pieniądza gotówkowego w obiegu (w wyniku spadku zaufania do systemu bankowego wywołanego kryzysem finansowym wycofywano środki pieniężne i przechowywano je w formie gotówki) oraz wzrostu rezerwy obowiązkowej (spowodowany przyrostem depozytów w bankach) (*Rozwój...*, 2009, s. 232).

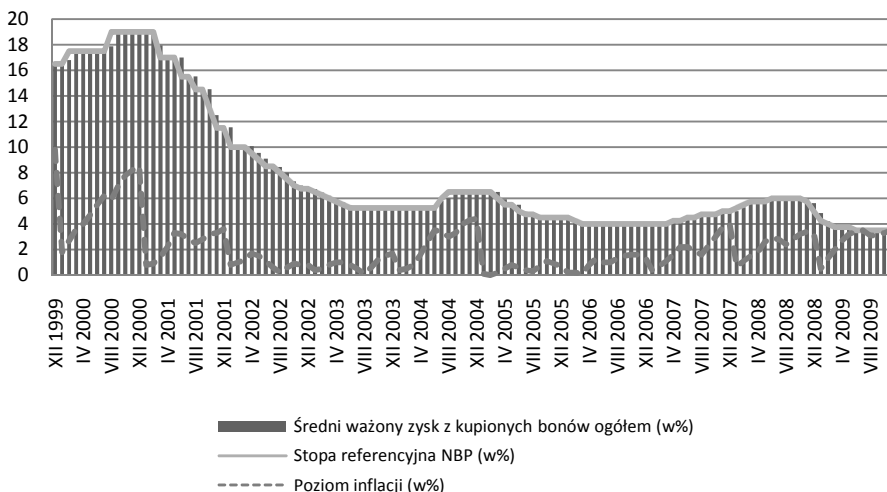
<sup>7</sup> Relacja ofert zakupu do ofert sprzedaży w listopadzie 2004 r. wyniosła 15,33, a w grudniu 2006 r. 8,02.

<sup>8</sup> Główne przyczyny sezonowych fluktuacji płynności w systemie bankowym to: rozliczenia z budżetem, regulowanie należności na rachunkach w NBP, odprowadzanie rezerw, zapłata za nabycie bonów skarbowych, regulacje z tytułu podatku dochodowego, wprowadzenie nowych rozwiązań w systemie podatkowym, zmiana poziomu lokat MF lokowanych w NBP, oraz ostatnio wzrost ryzyka, który powoduje zatrzymywanie nadwyżek płynności (na podst. Czechowska, 2010, s. 77-78).

**Wykres 1. Bony pieniężne – wielkość ofert w mln PLN**

Źródło: Dane NBP.

(6%), jednak od tego czasu inwestycje w bony pieniężne stają się coraz mniej opłacalne. Średni ważony zysk z kupionych bonów wynosi obecnie 3,5%. Na podstawie wykresu 2 można zauważyć, że występowanie zmian średnioważonego zysku z bonów pieniężnych łączyło się za zmianami poziomu inflacji.

**Wykres 2. Średni ważony zysk z kupionych bonów pieniężnych ogółem (w%)**

Źródło: Dane NBP.

## Istota bonów skarbowych

Bony skarbowe są krótkoterminowymi, dłużnymi, zdematerializowanymi instrumentami finansowymi, należącymi do narzędzi dyskontowych, które charakteryzuje zależność polegająca na tym, że im wyższa stopa dyskonta, po której są sprzedawane, tym niższą cenę płaci inwestor i tym wyższy zysk ma z tytułu tej lokaty. Emitentem bonów skarbowych jest Skarb Państwa, w imieniu którego występuje Ministerstwo Finansów. Celem emisji jest zaspokojenie potrzeb pożyczkowych rządu związanych z bieżącym brakiem płynności i występującymi niedoborami budżetowymi. Poprzez mechanizm rolowania instrumenty te mogą być źródłem finansowania długookresowego (*Ibidem*, s. 83).

W latach 80. ubiegłego wieku deficyt budżetowy pokrywany był przez NBP. W początkowych latach gospodarki rynkowej w Polsce, której fundamentem jest niezależność banku centralnego wysokość deficytu finansowanego przez NBP była przedmiotem negocjacji, co było procederem inflacyjnym. Od 1998 r. konstytucyjnie wprowadzono zakaz finansowania deficytu budżetowego przez bank centralny, od tej pory nie może on kupować bonów skarbowych. W dniu dzisiejszym jest on jedynie organizatorem emisji tych instrumentów i odpowiada za sprawy techniczno-formalne, za które pobiera odpowiednią prowizję. DOK Centrali NBP przeprowadza przetargi na bony skarbowe, czyli organizuje sprzedaż i wykup bonów skarbowych, podaje do publicznej wiadomości wyniki odbytych przetargów i warunki przyszłych<sup>9</sup>.

Bony skarbowe emitowane są od 1991 r. Od 2004 r. spadał udział bonów skarbowych w strukturze finansowania budżetu za pomocą skarbowych instrumentów finansowych. Wynikało to z poprawy płynności budżetu państwa, a także z przyjętej przez MF strategii. Zrównoważony budżet i przejrzysta polityka fiskalna to taka, która w swoim instrumentarium ogranicza udział narzędzi krótkoterminowych. Podsumowując, znaczenie bonów skarbowych będzie zależało od stabilności finansowej państwa, od sytuacji w zakresie płynności jego budżetu, a także od oczekiwań co do zmian stóp procento-

---

<sup>9</sup> Deficyt budżetowy państwa jest finansowany przez banki i instytucje pozabankowe poprzez sprzedaż bonów skarbowych i obligacji skarbowych, które należą już do długoterminowych papierów dłużnych. Wielkość emisji wyznaczają potrzeby pożyczkowe budżetu, których wysokość ustala Ministerstwo Finansów. Strategia zarządzania długiem sektora finansów publicznych zakłada zwiększenie terminu zapadalności długu i ograniczenie ryzyka refinansowania, co uzyskuje się poprzez ograniczenie udziału bonów skarbowych na rzecz obligacji skarbowych. Nowa emisja bonów skarbowych jest przeznaczana na wykup starej, pozostała część bonów finansuje deficyt budżetowy (*Ibidem*, s. 84).

wych. W 2008 r. nastąpiła zmiana trwającej od II połowy 2004 r. tendencji do zmniejszania zadłużenia skarbu państwa z tytułu emisji bonów skarbowych. Począwszy od II kwartału 2008 r. zadłużenie to dynamicznie rosło. Na koniec 2008 r. wartość bonów skarbowych pozostających w obrocie wyniosła 50,4 mld PLN i była ponad dwukrotnie wyższa niż na koniec 2007 r. (22,6 mld PLN) (*Rozwój...*, 2009, s. 224)<sup>10</sup>.

Bony skarbowe emitowane są na różne terminy: 1-, 2-, 3-, 5-, 6-, 8-, 10-, 13-, 25-, 26-, 28-, 39-, 49- oraz 52-tygodni. Bony o najkrótsze terminach wykorzystywane były sporadycznie (patrz tabela 2). W badanym okresie dominującym rodzajem bonów skarbowych w strukturze terminowej były bony 52-tygodniowe, chociaż ich udział stopniowo maleje od 2004 r., rok 2009 przyniósł ponowne zainteresowanie tym instrumentem. Pozostałe rodzaje instrumentów są emitowane w zależności od potrzeb płatniczych budżetu państwa. Standardowo emituje się bony 13-, 26- oraz 39-tygodniowe. W latach 2002-2004 preferowane były bony o dłuższym terminie zapadalności. Bony 1-tygodniowe emitowane były tylko w 2005 r. oraz w 2008 r., natomiast 2-tygodniowe cieszyły się dużym zainteresowaniem w roku 2000, wykorzystywane były także w roku następnym. Bony 5-tygodniowe wykorzystywane były w 2006 r. oraz w niewielkiej ilości w roku 2008. Z kolei bony 6-tygodniowe w 2000 r. i 2007 r. Bony 8- oraz 10-tygodniowe wykorzystywane były sporadycznie w 2000 oraz 2003 r. W roku 2009 po raz pierwszy dokonano emisji bonów skarbowych na niestandardowe terminy: 25-, 28-, 49-tygodni.

Sprzedż bonów skarbowych odbywa się na **rynku pierwotnym** na przetargach w systemie aukcji amerykańskiej. W takim przetargu w pierwszej kolejności przyjmowane są oferty o najwyższych cenach, a następnie o coraz niższych, aż do wyczerpania podaży lub osiągnięcia minimalnej ceny określonej przez emitenta. Każdy nabywca płaci zatem cenę wskazaną w swojej ofercie nabycia, o ile jest ona wyższa od minimalnej ceny zaakceptowanej przez MF lub jest jej równa. Uczestnikami rynku pierwotnego od 1 stycznia

---

<sup>10</sup> Warto jest porównać udział bonów skarbowych w strukturze zadłużenia z tytułu skarbowych instrumentów dłużnych w Polsce z analogicznym zadłużeniem w strefie euro. W latach 2001-2003 był on dwukrotnie wyższy, w latach kolejnych kształtował się na podobnym poziomie. Udział w krajowym zadłużeniu państwa z tytułu emisji krótkoterminowych skarbowych instrumentów dłużnych w Polsce i strefie euro wynosiły odpowiednio w poszczególnych latach: 2005 r. – 7,8% , 8,3%; 2006 r. – 7,4%, 7,6%; 2007 r. 5,9%, 7,9%, 2008 r. 12%, 11,2 (za: *Rozwój...*, s. 224). Oznacza to, że występują mechanizmy dostosowawcze do standardów unijnych, które polegają na zmniejszeniu roli krótkoterminowych, skarbowych instrumentów i ograniczaniu ich wykorzystania przez inwestorów z sektora bankowego.

2003 r. są Dealerzy Skarbowych Papierów Wartościowych (DSPW) oraz BGK. DSPW są wybierani co roku na podstawie kryteriów kwalifikacyjnych Indeksu Aktywności Dealerskiej<sup>11</sup> i potem funkcjonują zgodnie z regulaminem, który określa ich obowiązki. Od 2006 r. do konkursu na pełnienie funkcji DSPW po raz pierwszy przystąpiły banki zagraniczne, od tego czasu instrumenty skarbowe mogą być nabywane na rynku pierwotnym przez nierezydentów.

**Tabela 2. Struktura terminowa bonów skarbowych w latach 2000–2009 w %**

t.	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
1	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	4,83	0,00	0,00	4,30	0,00
2	13,46	5,57	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
3	17,84	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	6,90	0,00	3,00	0,00
5	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	7,59	0,00	1,10	0,00
6	4,30	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	22,84	0,00	0,00
8	0,64	0,40	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
10	0,00	0,00	0,00	6,14	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
13	10,13	8,16	3,93	4,92	3,29	6,05	0,69	5,94	21,40	0,00
25	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,33
26	5,03	14,25	5,03	6,07	1,23	0,00	3,45	0,00	14,70	10,33
28	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,90
39	0,00	4,16	1,68	0,00	0,00	0,00	0,00	2,60	3,80	0,90
49	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	1,80
52	48,60	67,47	89,36	82,88	95,48	89,13	81,38	68,63	51,70	83,75

t. - tydzień

Źródło: Dane NBP.

**Rynek wtórny** bonów skarbowych zorganizowany jest na nieregulowanym rynku OTC (*Over the Counter Market*)<sup>12</sup> oraz na platformie elektronicz-

<sup>11</sup> W 2008 r. funkcję DSPW pełniło 12 banków (Bank PEKAO S.A., Société Générale S.A. Oddział w Polsce, PKO BP S.A., BRE Bank S.A., Bank Handlowy w Warszawie S.A., Kredyt Bank S.A., ING Bank Śląski S.A., HSBC Bank plc., Bank Millennium S.A., Raiffeisen Bank Polska S.A., Barclays Bank plc., The Royal Bank of Scotland plc.).

<sup>12</sup> Cechą charakterystyczną tego rynku są transakcje, które odbywają się poza właściwym parkietem giełdy. Ceny na tym rynku są cenami negocjowanymi pomiędzy poszczególnymi brokerami niewystępującymi na parkiecie giełdy. Rynek pozagiełdowy charakteryzuje się niskimi kryteriami odnośnie wprowadzanych instrumentów. Przykładem rynku pozagiełdowego jest w Polsce: Centralna Tabela Ofert, w Stanach Zjednoczonych największy rynek pozagiełdowy na świecie NASDAQ.

nej MTS Poland. Została ona utworzona w 2002 r. jako Elektroniczny Rynek Skarbowych Papierów Wartościowych, którą przekształcono w 2004 r. w MTS Poland. Rynek OTC tworzą DSPW oraz podmioty, które są zainteresowane nabyciem lub sprzedażą bonów skarbowych. Banki-dealerzy publicznie podają do wiadomości kwotowania transakcji kupna i sprzedaży. MTS Poland to rynek elektroniczny zorganizowany przez MF, na który składa się zespół środków technicznych i organizacyjnych, służących w szczególności do gromadzenia i udostępniania informacji o cenach i dyspozycjach zawarcia transakcji oraz do elektronicznego łączenia dyspozycji. Uczestnikami tego synku są DSPW oraz inne banki, na których uczestnictwo wyrazi zgodę emitent. Transakcje dokonywane są przede wszystkim na nieregulowanym rynku OTC, transakcje na rynku MTS Poland dokonywane są sporadycznie. Taka koncentracja inwestorów wynika przede wszystkim z tego, że uczestnikami platformy MTS Poland są praktycznie tylko banki, a zdecydowaną większość inwestorów stanowią podmioty niebankowe (Czechowska, 2010, s. 89). Szczegółową ich strukturę zawiera wykres 3.

W strukturze nabywców bonów skarbowych dominują banki. Ich udział w 2008 r. wzrósł prawie o połowę w porównaniu z rokiem poprzednim ze względu na kryzys na rynku finansowym, który wywołał awersję do ryzyka, co podwyższyło fakt akcyjności instrumentów skarbowych. Po bankach do największych nabywców należały fundusze emerytalne i fundusze inwestycyjne, jednak ich zainteresowanie papierami krótkoterminowymi spadło na rzecz długoterminowych obligacji, jak również na skutek wycofywania środków z tych instytucji i umarzeniem tytułów uczestnictwa ich nabywców. Podmioty zagraniczne zachęcone wysoką rentownością bonów w 2008 r. zwiększyły swój udział z 0,1 wartości bonów pozostających w obrocie na koniec 2007 r. do 1,2 na koniec 2008 r. W interesie publicznym istnieje potrzeba przesunięcia ciężaru finansowania długu publicznego z sektora bankowego, który musi ograniczać akcje kredytowe na sektor pozabankowy, dokonujący zakupu bonów skarbowych z oszczędności (Rozwój..., 2009, s. 231)<sup>13</sup>.

Początkowo przetarg odbywały się co tydzień w poniedziałek, od 2005 r. sprzedaż ograniczono do dwóch przetargów w ciągu miesiąca. W kilku mie-

---

<sup>13</sup> Wielkość obrotów na wtórnym rynku bonów skarbowych może być odzwierciedlona wskaźnikiem płynności, który jest relacją średnich miesięcznych obrotów netto do średniego stanu zadłużenia z tytułu emisji w poszczególnych miesiącach. W latach 2005-2008 wartość tego wskaźnika kształtowała się następująco: 1,59; 0,99; 0,42; 0,90. Ograniczenie płynności na rynku wtórnym wynikało m.in. z ograniczania emisji oraz z faktu, że niebankowi inwestorzy krajowi utrzymywali je do terminu wykupu i w okresie dobrej koniunktury bony skarbowe traciły na swej atrakcyjności (na podst. *Rozwój... 2006-2009*).

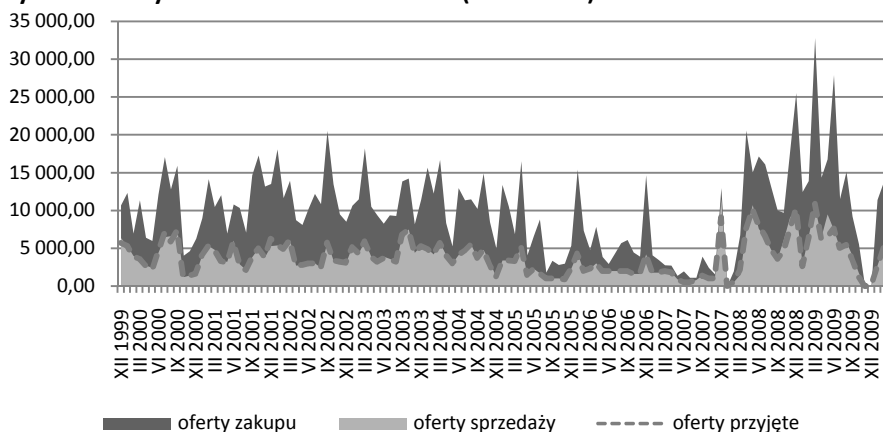


siącach 2007 r. zrealizowano po jednym przetargu. Zmniejszenie ilości przetargów miało spowodować wzrost wielkości pojedynczych emisji, spadek kosztów emisji i wzrost płynności rynku wtórnego. Wzrostowi skali emisji bonów skarbowych w latach 2008-2009 towarzyszyło zwiększenie częstotliwości i liczby przetargów (do czterech, nawet pięciu w miesiącu). Bywały jednak także takie miesiące, gdzie przetargów nie przeprowadzano (styczeń 2008 r. oraz listopad i grudzień 2009 r.).

### Funkcjonowanie bonów skarbowych

Bony pieniężne cieszą się popularnością wśród nabywców. Świadczy o tym relacja popytu na ten instrument do podaży oferowanej przez MF, która od 1999 r. była większa od jedności. Od 1999 r. rynek bonów skarbowych nie był zrównoważony, popyt przewyższał podaż. Dowodziło to dużej płynności banków, głównych nabywców bonów skarbowych. Nadwyżka popytu nad podażą przekładała się na zmniejszenie stopy procentowej, czyli ceny bonów skarbowych (co redukowało koszt obsługi zadłużenia).

**Wykres 3. Bony skarbowe - wielkość ofert (w mln PLN)**



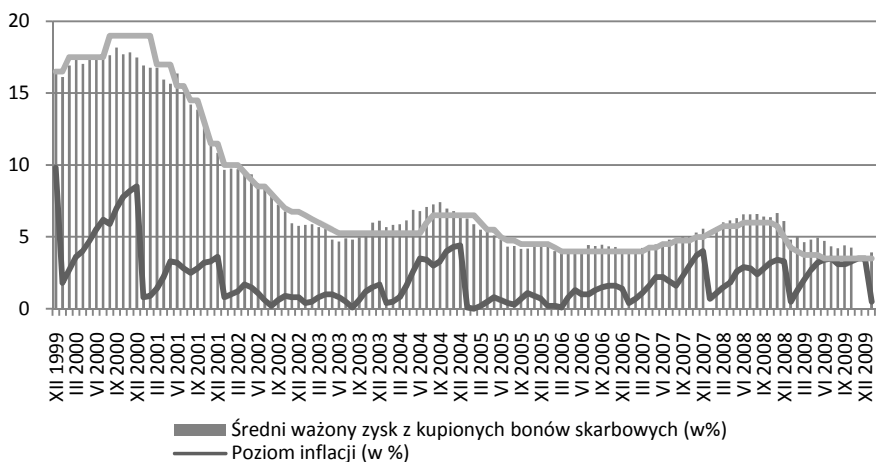
Źródło: Dane NBP.

Można zauważyć cykliczność na rynku bonów skarbowych, która przejawiała się tym, że największe emisje pojawiały się w czterech pierwszych miesiącach roku oraz w grudniu, co wynikało z najwyższego deficytu budżetu państwa. Wzrost popytu następował przeważnie na pierwszym przetargu w miesiącu, na początku kwartału, czy na początku roku. Spadek popytu natomiast następował w trzeciej dekadzie każdego miesiąca, pod koniec kwartału.

tału, czy pod koniec roku. Wtedy wzrastała rentowność bonów i malała ich cena. Ma to swój związek ze zmniejszeniem płynności sektora bankowego w wyniku wycofywania lokat MF. Główną przyczyną sezonowych fluktuacji były rozliczenia z budżetem. Kiedy na rynku pojawiały się inne atrakcyjne i konkurencyjne formy lokowania kapitału (np. akcje prywatyzowanych banków, przedsiębiorstw, obligacje Skarbu Państwa czy bony pieniężne NBP) załamywał się popyt na bony skarbowe. Do wahań na rynku omawianych instrumentów przyczyniła się także sama polityka MF, która obniża rentowność papierów skarbowych, aby zmniejszyć koszty obsługi deficytu budżetowego. Im większe wpływy budżetowe z innych źródeł (np. podatków) i płynność rynku, tym bardziej emitent jest mniej wrażliwy na presję popytu (Czechowska, 2010, s. 87).

Dochodowość bonów skarbowych na rynku pierwotnym zależy od bieżącego poziomu stopy referencyjnej i oczekiwań, co do kształtowania się tego poziomu w przyszłości. Od 1999 r. można wyróżnić okresy, gdy średnia rentowność bonów skarbowych kształtowała się poniżej stopy referencyjnej NBP (1999-III kwartał 2003 r. oraz od maja 2006 r. do dziś).

**Wykres 4. Średni ważony zysk z kupionych bonów skarbowych (w%)**



Źródło: Dane NBP.

Na podstawie danych z wykresu 5 można zauważyć, że średni ważony zysk z kupionych bonów skarbowych sukcesywnie malał. Zwłaszcza w latach 2000-2002 oraz 2008-2009. Wynikało to ze spadku inflacji lub stopy referencyjnej NBP. Od 1993 r. MF obniża oprocentowanie bonów skarbowych. Spadek ten jest o wiele większy niż spadek oficjalnych stóp banku centralnego czy stopy

inflacji. Obniżanie oprocentowania bonów skarbowych miało także swoje skutki w spadku rynkowych stóp procentowych, a także w spadku oprocentowania depozytów i kredytów na rynku detalicznym. Na rentowność bonów skarbowych wpływa emitent: rośnie ona, gdy powstają problemy budżetowe, spada gdy MF obniżało koszty obsługi długu publicznego narzucając bardziej rygorystyczne warunki (redukcja zamówień, ograniczenie podaży, obniżka zysku). Średnioważony zysk z kupionych bonów skarbowych zależał więc od proporcji między popytem a podażą. Jak wspomniano, na rynku krótkoterminowych instrumentów skarbowych mamy nadwyżkę popytu nad podażą. Niska podaż bonów skarbowych wynikała ze *Strategii zarządzania długiem sektora finansów publicznych w latach 2005-2007*, która zakłada zmniejszenie roli krótkoterminowych instrumentów dłużnych w finansowaniu potrzeb pożyczkowych budżetu państwa na rynku krajowym i utrzymaniu tego udziału na poziomie występującym w strefie euro (*Rozwój...*, 2007, s. 163). W 2008 r. zwiększyły się obroty bonami skarbowymi, wbrew wcześniejszym założeniom, na skutek wzrostu niepewności na rynku finansowym oraz pogorszenia sytuacji płynnościowej budżetu państwa. Wysoki popyt na bony skarbowe był natomiast spowodowany: nadpłynnością w systemie bankowym, oczekiwaniami inwestorów na spadek tempa inflacji, napływem krótkoterminowego, zagranicznego kapitału spekulacyjnego, który jako ostatnia grupa inwestorów został dopuszczony do tego rynku.

### **Krótkoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw – definicja**

Krótkoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw po raz pierwszy wykorzystano w Stanach Zjednoczonych na początku XX wieku, dostarczając kapitału amerykańskim kapitalniom, kolejom i innym wielkim przedsiębiorstwom. Po kilku dziesięcioleciach zdobyły one zaufanie Europy Zachodniej i Japonii. W Polsce pierwszej emisji dokonał Polski Bank Rozwoju S.A. w roku 1992. Charakterystyczne jest, że pojawiły się one oddolnie, bez przygotowania odpowiedniej infrastruktury technicznej i prawnej. Z tego powodu nie istnieje oficjalna definicja tego instrumentu.

Najczęściej krótkoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw są definiowane jako instrumenty rynku pieniężnego o wysokich nominałach i terminie zapadalności nieprzekraczającym jednego roku, emitowane przez przedsiębiorstwa niefinansowe, pozostałe instytucje pośrednictwa finansowego oraz pomocnicze instytucje finansowe. Potwierdzają one zadłużenie ich emitenta wobec nabywcy (inwestora). Mogą być wystawiane na okaziciela, co ułatwia obrót nimi lub imiennie. W przeważającej większości są to instrumenty dys-

kontowe, choć zdarzają się także typu kuponowego. Są one niezabezpieczone, jednak ich emitenci przeważnie posiadają oceny ratingowe (Gruszczyńska-Brozbar, Gabryelczyk, Ziarnko-Siwek, 2008, s. 47)<sup>14</sup>.

Terminologia związana z tymi instrumentami jest bardzo zróżnicowana. W Stanach Zjednoczonych stosowana jest nazwa *commercial papers*. W Polsce, ze względu na brak przepisów prawnych jednolicie regulujących ich emisję, używa się zamiennie pojęć: komercyjne weksle inwestycyjno-terminowe, weksle inwestycyjno-komercyjne, weksle przemysłowe, bony komercyjne, bony handlowe, papiery komercyjne, krótkoterminowe instrumenty dłużne (Czechowska, 2010, s. 93). W niniejszym opracowaniu będzie stosowane pojęcie krótkoterminowe papiery dłużne przedsiębiorstw (KPDP). Mimo tak szerokiego nazewnictwa celem emisji KPDP jest pozyskanie przez przedsiębiorstwa zdywersyfikowanego kapitału bezpośrednio z rynku finansowego, po niższej cenie, na finansowanie środków obrotowych.

### KPDP – podstawy prawne

KPDP funkcjonują w Polsce w trzech podstawowych formach – weksli, bonów i obligacji na podstawie następujących aktów prawnych:

- Kodeksu cywilnego ustawa z dnia 23.04.1964 r. (Dz.U. 1964, nr 16, poz. 93),
- Prawa wekslowego ustawa z dnia 28.04.1936 r. (Dz.U. 1936, nr 37, poz. 282),
- Ustawy o obligacjach z 28.06.1995 r. (znowelizowana 29.06.2000 r.) (Dz.U. 2001, nr 120, poz. 1300).

Brak bezpośrednich regulacji w prawie polskim odnoszących się do tego rodzaju instrumentów stwarza emitentom i inwestorom swobodę w wyborze takiego aktu prawnego, który najbardziej zaspokoi oczekiwania przy ograniczeniach prawnych i ekonomicznych wynikających z emisji<sup>15</sup>. Z drugiej strony

---

<sup>14</sup> W Stanach Zjednoczonych okres ich zapadalności nie przekracza 270 dni, w Unii Europejskiej najczęściej zawiera się w przedziale od 60 do 180 dni. W przeciwieństwie do Stanów Zjednoczonych, w Europie mniejszą wagę przywiązuje się do oceny ratingowej. Emitenci ją posiadający stanowili 99% w USA i tylko 7,5% w Europie (za Czechowska, 2010, s. 94). Mechanizm rolowania emisji krótkoterminowych papierów dłużnych sprawia, że mogą być one wykonywane do finansowania inwestycji dłuższych niż jeden rok.

<sup>15</sup> Do czynników jakie brane są pod uwagę przy wyborze formy KPDP należą m.in.: planowany termin emisji, zakres obowiązków informacyjnych, rodzaj inwestorów, kolejność i łatwość egzekucji długów, możliwość uzyskania zezwolenia przez inwestorów zagranicznych na transfer przychodów za granicę, prawo emitenta do potrącenia swojej wierzytelności wobec inwestora rynku pierwotnego, obowiązek opłaty skarbowej (Czechowska, 2010, s. 96).

możliwość korzystania z różnych aktów prawnych stwarza okazję do ich nadinterpretacji, co powoduje liczne nadużycia.

Do 2000 roku najczęściej stosowaną formą krótkoterminowego instrumentu dłużnego w Polsce były weksle własne wystawiane przez dłużnika na podstawie przepisów prawa wekslowego. Tradycyjna funkcja weksla własnego nie przewiduje jednak emisji w seriach, co charakterystyczne jest w przypadku KPDP. Kodeks cywilny natomiast podaje bardzo ogólne warunki, jakie powinny spełniać papiery wartościowe, bez definiowania żadnych ich konkretnych rodzajów. Po nowelizacji ustawy o obligacjach w 2000 roku, która zliberalizowała przepisy o emisji i obrocie wtórnym, udział tej formy KPDP w całkowitej wartości programów przekroczył 50% w przeciągu następnego roku (Fitch Polska, 2002, s. 2). W 2008 roku KPDP emitowano głównie na podstawie przepisów Ustawy o obligacjach. Emisje na podstawie przepisów Kodeksu cywilnego i Prawa wekslowego przeprowadzano sporadycznie. Ich udział w wartości nowych emisji nie przekroczył 1% (*Rozwój...*, 2009, s. 242). Rosnące powodzenie Ustawy o obligacjach jako podstawy prawnej emisji KPDP można tłumaczyć m.in. tym, że nie określono w niej minimalnego okresu zapadalności obligacji (a więc mogą być też krótkoterminowe), zniesiono obowiązek wskazywania celu emisji, ustanawiania zabezpieczeń oraz ponoszenia opłaty skarbowej przez emitenta. Warto także nadmienić, że niektórzy inwestorzy (np. towarzystwa ubezpieczeniowe) nie mogą inwestować w weksle czy papiery tworzone w oparciu o przepisy Kodeksu cywilnego, mogą natomiast w obligacje (Czechowska, 2010, s. 96).

W strukturze terminowej KPDP wyemitowanych w ostatnich latach dominują instrumenty o terminie wykupu do jednego miesiąca włącznie. W latach 2007–2008 stanowiły one ok. 60% wartości nowych emisji. Udział papierów dłużnych o terminie od jednego miesiąca do trzech miesięcy włącznie wyniósł 36% w 2008 roku (33,9% w roku 2007), a z terminem wykupu powyżej trzech miesięcy – odpowiednio 5% i 7,6% (*Rozwój...*, 2009, s. 242; 2008, s. 164). KPDP w ponad 90% mają okres zapadalności nieprzekraczający trzech miesięcy. Przewaga ta może być tłumaczona faktem, iż instrumenty te wykorzystuje kilka dużych firm do bieżącego zarządzania płynnością.

W strukturze nabywców krótkoterminowych papierów dłużnych przeważają przedsiębiorstwa niefinansowe. Ich udział w 2008 r. był o prawie 10 pkt. proc. wyższy niż w roku poprzednim (patrz tabela 3). Dla przedsiębiorstw papiery komercyjne są coraz bardziej interesującą formą lokaty kapitału ze względu na szerszy dostęp do informacji i sytuacji finansowej emitenta i wyższą stopę zwrotu z tej inwestycji niż w przypadku depozytów bankowych. Na drugim miejscu wśród nabywców KPDP uplasowały się banki (23,1% w 2008

roku, 25,8% w 2007 roku), następnie podmioty zagraniczne (około 10% w omawianych latach). Na skutek dużego odpływu środków z funduszy inwestycyjnych spadł ich udział u strukturze nabywców krótkoterminowych papierów dłużnych przedsiębiorstw z 8,6% w 2007 roku do 1,9% w roku 2008. Zaangażowanie pozostałych inwestorów instytucjonalnych (np. zakładów ubezpieczeń, funduszy emerytalnych) na tym rynku było nadal niewielkie. Do lokowania aktywów w te instrumenty zakłady ubezpieczeń oraz fundusze emerytalne zniechęcały: zbyt krótki, w relacji do czasu niezbędnego na przeprowadzenie analizy inwestycji i sytuacji finansowej emitenta, pierwotny termin do wykupu KPDP oraz zbyt niska premia za ryzyko kredytowe uwzględniona w cenach tych instrumentów.

**Tabela 3. Wybrane informacje o emisji KPDP w Polsce w latach 2007-2008**

Wyszczególnienie	2007	2008
<b>Struktura emitentów</b>		
przedsiębiorstwa niefinansowe	80%	83%
pozostałe instytucje finansowe	20%	16%
<b>Struktura terminowa</b>		
do 1 miesiąca	58,5%	59%
od 1 do 3 miesięcy	33,9%	36%
powyżej 3 miesięcy	7,6%	5%
<b>Nabywcy</b>		
przedsiębiorstwa	49,1%	58,7%
podmioty zagraniczne	9,1%	10,5%
pozostali	5,9%	4,9%
banki	25,8%	23,1%
zakłady ubezpieczeń	1,2%	0,0%
fundusze emerytalne	0,2%	0,2%
fundusze inwestycyjne	8,6%	1,9%
pozostałe instytucje pośrednictwa finansowego	0,2%	0,6%

Źródło: *Rozwój systemu finansowego w latach 2007 oraz 2008*, NBP, Warszawa.

Ze względu na fakt, że w Polsce emisja KPDP w przeważającej większości odbywa się na podstawie Ustawy o obligacji, wyróżnia się trzy sposoby emisji dozwolone tym aktem prawnym:

- emisja publiczna zgodna z wymogami ustawy Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi,
- emisja publiczna bez odwoływania się do ustawy Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi,
- emisja niepubliczna.

**Emisja publiczna** zgodna z wymogami ustawy Prawo o publicznym obrocie papierami wartościowymi polega na: złożeniu propozycji nabycia instrumentu do co najmniej 100 inwestorów lub nieoznaczonego adresata, przygotowaniu i przekazaniu do publicznej wiadomości prospektu emisyjnego zatwierdzonego przez Komisję Nadzoru Finansowego, a także na możliwości wprowadzenia emitowanego instrumentu do obrotu na rynku regulowanym. Taki tryb emisji jest mało atrakcyjny dla inwestorów ze względu na jego kosztowość i czasochłonność i dlatego jest rzadko stosowany.

Emisja publiczna bez konieczności spełniania wymogów ustawy o ofercie publicznej polega wyłącznie przepisom Ustawy o obligacjach. Zwalnia to emitenta z obowiązku kosztownego i czasochłonnego przygotowania prospektu emisyjnego.

Wśród polskich podmiotów gospodarczych największym zainteresowaniem cieszy się trzeci sposób emisji KPDP – emisja niepubliczna. W tym przypadku liczba inwestorów indywidualnych, którym składa się propozycję nabycia instrumentu dłużnego nie przekracza stu, a proces emisji regulowany jest jedynie przepisami Ustawy o obligacjach.

### **KPDP – funkcje i cechy**

Charakterystykę KPDP można przeprowadzić z uwzględnieniem funkcji, jakie pełnią w gospodarce finansowej przedsiębiorstw, jak również z uwagi na posiadane cechy w postaci określonych parametrów. Papiery komercyjne pełnią kilka funkcji, które są wypadkową ich cech, tj.: pożyczkowa, inwestycyjna, płatnicza, obiegowa i gwarancyjna (Onoszko, 2004, s. 10). Papiery krótkoterminowe przedsiębiorstw pełnią funkcję pożyczkową, gdyż są alternatywą dla kredytów bankowych lub innych metod finansowania krótkoterminowego. Kolejna funkcja umożliwia efektywne inwestowanie nadwyżek posiadanych środków i uzyskanie wyższej stopy zwrotu niż w przypadku depozytu bankowego czy bonów skarbowych.

Do cech omawianego instrumentu finansowego zaliczyć można:

- formę;
- nominał – zazwyczaj bardzo wysoki, od kilku tysięcy do miliona złotych, a zatem są one przeznaczone głównie dla nabywców instytucjonalnych;
- okres wykupu – może wynosić od 7 do 365 dni w zależności od potrzeb finansowych emitenta;
- oprocentowanie – oparte jest na metodzie dyskonta lub kuponu odsetkowego. Rentowność stanowi wypadkową określonych wskaźników eko-

nomicznych, np. inflacji czy stopy procentowej na rynku międzybankowym;

- cel emisji;
- cena emisyjna – obliczana jest na bazie dyskonta wg wzoru:

$$P = \frac{FV}{(1 + Y) \cdot \frac{DTM}{360}}$$

gdzie:

P – cena emisyjna,

FV – wartość nominalna KPDP,

Y – rentowność,

DTM – ilość dni do wykupu zabezpieczenie; gwarantowanie emisji;

### Emisja KPDP

W procesie emisji KPDP biorą udział trzy grupy podmiotów: emitenci, inwestorzy oraz agenci emisji. **Emitentami** są podmioty zainteresowane pozyskaniem kapitału bezpośrednio z rynku pieniężnego. Grupa emitentów w Polsce składa się głównie z dużych podmiotów takich jak: spółek publicznych notowanych na GPW w Warszawie, polskich spółek zależnych od podmiotów zagranicznych oraz pozostałych podmiotów (np. spółek akcyjnych czy spółek z ograniczoną odpowiedzialnością). Ustawa o obligacjach wyklucza z grona emitentów osoby fizyczne prowadzące działalność gospodarczą oraz osoby prawne nieposiadające osobowości prawnej. Emitenci muszą ponadto spełniać warunek posiadania odpowiedniej wiarygodności kredytowej oraz zagwarantowania odpowiedniej wielkości emisji (*Ibidem*, s. 50-51). Drugą grupą uczestników rynku KPDP są **inwestorzy**, którzy stanowią zróżnicowaną grupę podmiotów dysponujących krótkoterminowymi nadwyżkami środków pieniężnych, które mogą i chcą korzystnie ulokować nabywając papiery dłużne (*Ibidem*, s. 52). Nabywcami KPDP mogą być instytucje finansowe, podmioty gospodarcze spoza sektora finansowego oraz osoby fizyczne. Nie ma tu ograniczeń podmiotowych, jednakże dostęp do inwestowania w KPDP może być w praktyce utrudniony ze względu na wysokie nominały pojedynczych papierów. Z reguły emisję przeprowadzana jest za pośrednictwem **agentów emisji**, którymi są banki (biura maklerskie banków). Pełnią one jednocześnie rolę organizatora emisji, bo emitują papiery komercyjne w imieniu dłużnika oraz gwaranta emisji zarówno wobec inwestorów, jak i emitenta, gdyż przyjmują niesprzedaną część emisji na rachunek własny, umożliwiając ciąg-



głość kwotowań oraz rozliczają zawierane transakcje w systemie elektronicznym (Czechowska, 2010, s. 100). Inne funkcje pełnione przez agenta to m.in.: doradztwo na rzecz emitenta, prowadzenie ewidencji KPDP oraz rejestru nabywców, prowadzenie rynku wtórnego, przechowywanie instrumentów (jeśli mają formę materialną), rozliczenie wpływu z emisji i dokonywanie płatności (z rachunku emitenta) z tytułu wykupionych instrumentów. Zdarzają się sytuacje, kiedy oprócz agenta głównego w procesie emisji występują także **subagenci** lub konsorcja banków. Odpowiedzialność za niepowodzenie emisji rozkłada się w takim przypadku na więcej podmiotów, co zmniejsza ryzykowość tych instrumentów, a tym samym poszerza krąg zainteresowanych nimi inwestorów.

Proces emisji składa się z czterech etapów:

1. nawiązanie współpracy i zawarcie wstępnego porozumienia,
2. przygotowanie programu emisji oraz memorandum informacyjnego dla inwestorów,
3. zawarcie umowy programowej,
4. plasowanie KPDP przez agenta wśród potencjalnych inwestorów.

Inicjatywa współpracy pomiędzy emitentem a bankiem może wyjść z obydwu stron. Bank może zaoferować korzystną, alternatywną formę finansowania, przedsiębiorstwa natomiast mogą wysłać zlecenie, nawet do kilku banków. Zlecenie przedłożone organizatorowi emisji zawiera informacje o zapotrzebowaniu na kapitał i sytuacji finansowej.

Na ich podstawie bank opracowuje program emisji oraz memorandum informacyjne dla inwestorów. Pierwszy dokument jest pewnego rodzaju doprecyzowaniem zlecenia i określa: nominalną kwotę emisji, termin wykupu, harmonogram emisji (daty wydania kolejnych transz papierów wartościowych) oraz umowę na linię kredytową w celu zapewnienia płynności instrumentu finansowego na rynku (*Ibidem*, s. 101). Przygotowanie memorandum informacyjnego<sup>16</sup> nie jest obligatoryjne, gdy instrumenty nie znajdują się w obrocie na rynku publicznym. Sporządza się je na potrzeby inwestorów,

---

<sup>16</sup> Z dokumentu tego zaczerpnąć bowiem można informacje odnośnie: wiarygodności kredytowej emitenta (m.in. na podstawie wyliczonych wskaźników rentowności, płynności finansowej, sprawności działania i zadłużenia), ewentualnych zabezpieczeń, które obniżą ryzyko (np. gwarancji udzielanych przez bank lub spółkę matkę), statusu prawnego, zdolności do podejmowania czynności prawnych, w tym umów kredytowych, struktury kapitału, zakresu działalności, szans i zagrożeń, strategii i polityki inwestycyjnej, perspektywy rozwoju i oceny dotychczasowej reputacji. Do memorandum informacyjnego emitent dołącza także sprawozdania finansowe: bilans, rachunek zysków i strat oraz rachunek przepływów pieniężnych.

gdyż zawiera najważniejsze informacje o emitencie i oferowanych instrumentach, które pomagają w podjęciu decyzji o ich nabyciu.

Etap trzeci emisji KPDP polega na podpisaniu umowy programowej, która określa parametry przyszłej emisji oraz obowiązki agenta, który emituje papiery wartościowe i przeprowadza związane z tym transakcje płatnicze<sup>17</sup>. Umowa może być podpisana na czas określony, np. 2–3 lata i wtedy zawiera postanowienia odnośnie wielkości maksymalnego zadłużenia wynikającego z poszczególnych transz, lub bezterminowo, i w takim przypadku nie kwantyfikuje zadłużenia. W pierwszym przypadku bank daje gwarancję, że wielkość występujących na rynku walorów tego emitenta jest ograniczona w określonym momencie do ich wartości nominalnej. Z umowy tej wynikają obowiązki banku, jako pośrednika emisji. Jest on odpowiedzialny za bezpieczne przechowywanie, wypełnianie, doręczanie, potwierdzanie ważności rozpoczętej procedury oraz dokonywanie płatności między emitentem i inwestorami przy emisji i wykupie. Za wypełnianie owych obowiązków agent pobiera opłatę roczną oraz prowizję od każdego wydanego i wykupionego instrumentu.

Proces emisji KPDP kończy się znalezieniem przez agenta inwestorów, którzy chcieliby je kupić. W zależności od postanowień różne może być zaangażowanie agenta w tej sprawie. Pośrednik może odpowiadać za dołożenie należytych starań w poszukiwaniu nabywców instrumentów. Możliwe jest także gwarantowanie przez niego sprzedaży (*underwriting*) lub wykupu lub zaoferowanie finansowania pomostowego w razie problemów ze sprzedażą kolejnych transz instrumentów. Istnieją także przypadki wykupywania całej transzy przez agenta i następnie szukanie potencjalnych inwestorów.

Z procesem emisji wiążą się koszty, jakie muszą ponieść przedsiębiorstwa. Są nimi:

- koszty przygotowania programu emisji stanowiące do 0,8% wartości emisji:
  - prowizja banku za przygotowanie programu emisji,
  - ewentualna prowizja dla agencji ratingowej,
  - inne prowizje, np. za uczestnictwo w transakcji.
- koszty proporcjonalne do wysokości zaciągniętych zobowiązań:
  - koszt dyskonta, który uzależniony jest od sytuacji na rynku pieniężnym (stopy WIBOR, rentowności bonów skarbowych) oraz od wiarygodno-

---

<sup>17</sup> Umowa ta zawiera precyzyje ponadto: wartość i daty emisji poszczególnych transz, termin wykupu, nominał pojedynczego instrumentu, formułę prawną papieru oraz zasady naliczania odsetek.

ści emitenta, wielkości emisji i oczekiwanej płynności papierów na rynku;

- opłata skarbową, która występuje przy niektórych rodzajach instrumentów, ponosi ją emitent;
- prowizja dla banku za uplasowanie poszczególnych transz, która obliczana jest w skali roku, tzn. jeśli emisja została dokonana na okres trzech miesięcy spółka zapłaci  $\frac{1}{4}$  kwoty.

Początkowo emitentami były tylko spółki giełdowe i podmioty wchodzące w skład koncernów międzynarodowych. Z biegiem czasu do grupy emitentów należały: spółki publiczne, NFI, fundusze inwestycyjne, towarzystwa ubezpieczeniowe, jednoosobowe spółki Skarbu Państwa, przedsiębiorstwa w formie spółek akcyjnych i spółek z ograniczoną odpowiedzialnością nienotowane na giełdzie papierów wartościowych oraz osoby fizyczne. Warunkiem przeprowadzenia emisji jest posiadanie odpowiedniej wiarygodności kredytowej. Z finansowania za pomocą KPDP w formie obligacji mogą skorzystać tylko przedsiębiorstwa posiadające osobowość prawną. Osoby fizyczne czy spółki osobowe mogą korzystać z form weksla własnego. Powyższa analiza udowadnia, iż KPDP nie są zarezerwowane tylko dla dużych firm.

## Zakończenie

Podsumowaniem rozważań na temat krótkoterminowych papierów dłużnych będzie ocena ich funkcjonowania. Zarówno bony pieniężne jak i bony skarbowe są potrzebne, gdyż realizują inne cele dwóch różnych emitentów (patrz tabela 4). Te drugie jednak posiadają więcej zalet: oferują więcej możliwości inwestorom, można je stosunkowo łatwo sprzedać/kupić na rynku wtórnym, mają większą płynność, między ceną kupna i sprzedaży istnieją niewielkie różnice, co zmniejsza koszty ich konwersji na gotówkę i odwrotnie. Ostatecznie zainteresowanie inwestorów dzielone jest między oba bony, które są instrumentami tego samego segmentu rynku, ale nie stanowią do końca wobec siebie konkurencji.

Ocena krótkoterminowych papierów dłużnych przedsiębiorstw należy dokonać z punktu widzenia emitenta oraz inwestora. Przedsiębiorstwa wybierając omawianą formę finansowania kierują się licznymi zaletami, do których zaliczyć można m.in.:

- obniżenie kosztów finansowania. KPDP są tańszym źródłem pozyskiwania kapitału niż kredyty bankowe. Marża pobierana przez banki udzielające kredytów jest niższa niż prowizja pobierana z tytułu emisji;
- dywersyfikację źródeł finansowania;

**Tabela 4. Porównanie bonów pieniężnych i skarbowych**

<b>Charaktery- styka</b>	<b>Bony pieniężne</b>	<b>Bony Skarbowe</b>
<b>Emitent</b>	Narodowy Bank Polski	Ministerstwo Finansów
<b>Cel emisji</b>	absorbowanie nadwyżki płynności i stabilizacja krótkoterminowych stóp procentowych rynku międzybankowego	zmniejszenie kosztów obsługi długu publicznego poprzez wzrost cen bonów skarbowych
<b>Zalety z punktu widzenia nabywców</b>	- dają możliwość korzy tego ulokowania nadwyżek płynności w krótkim czasie - minimalne ryzyko	- dają możliwość korzystnego ulokowania kapitału w krótkim czasie - pod ich zastaw można uzyskać w NBP kredyt lombardowy - są aktywami kwalifikowanymi w operacjach otwartego rynku - minimalne ryzyko - dość wysoka płynność
<b>Zalety z punktu widzenia emitenta</b>	- daje możliwość zebrania kapitału od systemu bankowego - możliwość kształtowania rynku pieniężnego	- finansowanie bieżącego deficytu budżetu państwa
<b>Wady z punktu widzenia nabywców</b>		- zmniejszająca się w czasie rentowność

Źródło: Opracowanie własne na podstawie D. Czechowska, *Instrumenty dłużne w gospodarce*, CeDeWu, Warszawa 2020, s. 90-93.

- większa elastyczność niż przy kredycie bankowym. Pozyskanie kapitału jest mniej czasochłonne, możliwość dostosowania wielkości poszczególnych transz do bieżącego zapotrzebowania na środki płynne;
- wzrost prestiżu. Wynika to ze wzrostu wiarygodności emitenta u kontrahentów i podkreślanie udziału w emisji w różnych opracowaniach finansowych;
- brak konieczności ustanawiania zabezpieczeń;
- możliwość finansowania średnio- i długoterminowego. Poprzez mechanizm rolowania stare zobowiązania można spłacić poprzez emisję nowych transz instrumentów;
- ominięcie ograniczeń koncentracji kredytów obowiązujących banki w przypadku dużych emisji. KPDP mogą być nabywane przez wiele podmiotów, również niebankowych;
- łatwiejsze wymogi emisji bezpośrednio na rynku pieniężnym. Emisja publiczna akcji czy obligacji wymaga sporządzenia prospektu emisyjnego, uzyskania zgody Komisji Nadzoru Finansowego, zawarcia umowy z do-

mem maklerskim oraz wprowadzenia instrumentów do obiegu giełdowego.

Polski rynek KPDP jest ciągle w fazie rozwoju. Z tego powodu instrumenty te obciążone są pewnymi wadami. Do najważniejszych należą:

- ryzyko. Nie ma pewności co do tego, czy znajdują się nabywcy na daną transzę instrumentów. Jest to szczególnie niebezpieczne w przypadku rolowania;
- upublicznienie informacji o przedsiębiorstwie w przypadku spółek niepublicznych zawartych w memorandum informacyjnym;
- dostępność głównie dla dużych podmiotów.

Nabywcy decydują się na inwestowanie w KPDP kierując się następującymi pobudkami:

- wyższa rentowność niż w przypadku instrumentów skarbowych lub depozytów bankowych;
- wyższa płynność niż w przypadku depozytu bankowego;
- zróżnicowane okresy wykupu. Daje to możliwość znalezienia terminu adekwatnego do terminu inwestycji;
- dywersyfikacja portfela ze względu na występowanie wielu emitentów.

Z punktu widzenia inwestora istnieje również wiele niedogodności, jakimi charakteryzują się KPDP. Są to m.in.:

- brak ratingu, co uniemożliwia ocenę kondycji finansowej emitenta;
- ryzyko kredytowe, ze względu na zdarzające się przypadki upadłości emitenta (np. Stocznia Szczecińska, Uniwersal SA, ESPEBEPE SA);
- częsty brak zabezpieczeń;
- zbyt mała podaż niektórych instrumentów, szczególnie emitowanych przez sektor MSP;
- brak jednolitego rynku wtórnego, który poprzez fakt, że jest organizowany przez poszczególne banki, jest bardzo rozproszony;
- brak uregulowań prawnych.
- duża wartość nominalna pojedynczego instrumentu, co czyni go niedostępnym dla małych inwestorów.

## Literatura

- Czechowska D. (2010), *Instrumenty dłużne w gospodarce*, CeDeWu, Warszawa.
- Gruszczyńska-Broźbar E., Gabryelczyk K., Ziarnko-Siwiek U. (2008), *Instrumenty rynku kapitałów pieniężnych*, Wydawnictwo AE w Poznaniu, Poznań.

Fitch Polska (2002), *Rynek pozaskarbowych papierów dłużnych. Podsumowanie 2001 roku*, Warszawa.

Onoszko J. (2004), *Rynek krótkoterminowych papierów dłużnych przedsiębiorstw (KPDP) w Polsce i w krajach wysokorozwiniętych*, „Materiały i Studia” nr 183, NBP, Warszawa.

NBP (2006), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2005 roku*, Warszawa.

NBP (2007), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2006 roku*, Warszawa.

NBP (2008), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2007 roku*, Warszawa.

NBP (2008), *Założenia polityki pieniężnej na 2009*, Warszawa.

NBP (2009), *Rozwój systemu finansowego w Polsce w 2008 roku*, Warszawa.

NBP (2009), *Sprawozdanie z realizacji polityki pieniężnej w 2008 roku*, Warszawa.

## Short-term Debt Securities

**Key words:** *NBP bills, treasury bills, commercial papers*

### Summary

The instruments of monetary market differs from capital market instruments not only in shorter maturity, but also in the purpose, idea and structure. On the monetary market the Money supply is regulated, interest rates are formed and this is the place of influence of central bank. Because of that, monetary market creates convenient conditions for use instruments, which are different from capital market instruments. Many large entities such as banks, financial institutions and companies use them to manager their current liquidity. The aim of this paper is to present the substance, operation, advantages and disadvantages from the perspective of both the investor and the issuer of short-term debt securities in particular NBP bills, treasury bills and commercial papers. Both NBP bills and treasury bills are needed to pursue other goals as the two different issuers. However, the second one, have several advantages: offers more opportunities to investors, they can be relatively easy to sell/buy on the secondary market, they are more liquid, there are minor differences between the buying and selling price, which reduces the cost of converting them into cash and vice versa. Finally, investor interest is divided between the two types of bills, which are instruments of the same segment of the market, but does not represents the competition against one another. The commercial papers Polish market is still under development. For this reason, these instruments are burdened with certain disadvantages. However, they have many advantages from the perspective of both the investor and the issuer.

**Natalia Maćkowiak**

## **Gorączka spekulacji na rynkach finansowych w świetle teorii powstawania baniek spekulacyjnych<sup>1</sup>**

**Słowa kluczowe:** bańka spekulacyjna, psychologia inwestowania, inwestowanie, psychologia tłumu, kryzys

**Abstrakt:** Występowanie baniek spekulacyjnych w kilkuletnich odstępach pozostaje niezaprzeczalnym faktem, a ich szybkie rozprzestrzenianie się staje się coraz powszechniejszym zagadnieniem w obliczu postępującej globalizacji. Dlatego kwestia ta nie tylko pozostaje problemem gospodarki światowej, ale co więcej staje się elementem o charakterze dynamicznym, tym trudniejszym do ujęcia w struktury jakiegokolwiek teorii naukowej. W praktyce wobec tak postawionego problemu można obrać dwojakiego rodzaju postawę inwestycyjną. Pozostaje się poza bańką, będąc świadomym niewykorzystanych szans albo płynie się wraz z prądem, zwiększając tym samym ryzyko inwestycji. Przedmiotem tego artykułu będzie analiza mechanizmu oraz przyczyn występowania baniek spekulacyjnych, aby móc zidentyfikować momenty, w których trend przestaje odzwierciedlać fundamentalne oblicza gospodarki. W tym celu zostaną przeanalizowane dwa okresy kształtowania się kursu giełdowego WIG20, odpowiednio w latach 1998-2000 oraz 2002-2007. Ponadto autorka żywi przekonanie, że dopiero poznanie struktury bańki spekulacyjnej, a jednocześnie zasad funkcjonowania ludzkiego mózgu i psychologii inwestowania może okazać się pierwszym krokiem do podejmowania właściwych decyzji inwestycyjnych.

### **Wprowadzenie**

Bańki spekulacyjne powstają na rynku, gdy ceny dóbr znacząco przekraczają swoją wartość fundamentalną. Początkowy wzrost cen napędza spekulację, która kończy się dopiero, gdy inwestorzy zdają sobie sprawę, jak mało prawdopodobny będzie dalszy wzrost popytu. Doprowadza to do krachu i załamania całego mechanizmu. Powstawanie baniek spekulacyjnych jest zagadnieniem, które powinno podlegać nieustannemu badaniu, głównie ze

---

<sup>1</sup>Artykuł wykorzystuje fragmenty Rozdziału 1 pracy licencjackiej autorki, pt. *Wykorzystanie teorii fal Elliotta do analizy indeksu WIG20*.

względu na szybko zmieniające się uwarunkowania makro- i mikroekonomiczne. Dlatego każda z takich struktur może charakteryzować się odrębnymi przyczynami powstania, budową czy czasem trwania. Pomimo, że często podkreśla się znaczenie ryzyka związanego z dokonywaniem inwestycji podczas trwania bańki, inwestorzy wcale nie stronią od uczestnictwa w niej. Jest to bezpośredni powód dla którego autorka poruszyła również zagadnienia dotyczące zbiorowości, psychologii tłumu oraz podstawowych zasad funkcjonowania ludzkiego mózgu, uznając je za bezpośrednie przyczyny podejmowania decyzji inwestycyjnych przez poszczególne podmioty (Davis, 2004, s. 47). Dopiero bowiem te socjologiczno-biologiczne uwarunkowania składają się na określone zachowania inwestorów, których działania tworzą bańki spekulacyjne. Celem takiego ujęcia zagadnienia jest uzmysłowienie czytelnikowi, że na proces inwestycyjny składa się szereg uwarunkowań często z pogranicza wielu dziedzin nauki.

### **Dwoistość cech w ludzkich zachowaniach**

Rozwój teorii systemów<sup>2</sup> wiąże się z uznaniem, że rozłożenie zagadnienia na części składowe nie jest elementem wystarczającym na rozwiązanie bardziej skomplikowanych problemów. Stanowisko to tłumaczy się istnieniem poziomu krytycznego, gdzie poszczególne elementy nie postępują niezależnie od siebie, ale są zależne od postępowania innych (Bertalanffy, 1984, s. 32-33 i 232-233). Każda jednostka w społeczeństwie jest nie tylko podmiotem, ale także integralną częścią zbiorowości. To właśnie istniejące związki kształtują całą zbiorowość i jej poszczególne elementy, przy czym żaden element nie może istnieć niezależnie od większej całości. Tworzy się w ten sposób odrębna struktura, charakteryzowana przez własną tożsamość (Chmielecki, 1999, s. 224-225). Składają się na nią: relacje, związki, ustosunkowanie się do zaistniałych warunków społecznych oraz sposób pojmowania otaczających podmiotów. Zbiorowość wykształca w ten sposób dwie pozornie sprzeczne tendencje: indywidualizacji pojedynczych części oraz skłonność przynależenia do większej całości. Piękno natury pokazuje jednak, że każdy żywy element spleciony jest z innymi i gdzie często jest tak, że zapewniając własne istnienie zapewnia też istnienie wielu innych (Frost, Prechter, 2008, s. 182). W myśl tego także ekonomia staje się sztuką wyborów, tylko po części opartą na

---

<sup>2</sup> Młoda dyscyplina wiedzy, która zakłada lepsze i harmonijne rozumienie otaczającej rzeczywistości. Opiera się na podejściu sieciowym i współdziałaniu kilku elementów tworzących jeden układ.



racjonalnych podstawach<sup>3</sup> (Cieślak, 2003, s. 46). Należy pamiętać, że na rynkach finansowych ceny są wypadkową reakcji inwestorów na szereg uwarunkowań. Zależą więc zarówno od nadziei, obaw, jak również emocjonalności tłumu (Hońdo, Siemionczyk, 2009, s. 12-13). Szczególnie, jeżeli uwagę zwróci się na stosunkowo mało płynne rynki. Dlatego jednym z warunków koniecznych na odniesienie sukcesu inwestycyjnego jest doskonalenie umiejętności „górowania nad tłumem” i zachowanie możliwie największego obiektywizmu. W momencie podjęcia decyzji o uczestnictwie w bańce spekulacyjnej i chęci skorzystania z gwałtownego wzrostu cen, ta cecha pozwoli inwestorowi wycofać się w odpowiednim momencie. Nie można bowiem ulegać złudzeniu, że tłum ma zawsze rację, wtedy wszelkie dokonywane decyzje stają się automatycznie nazbyt ryzykowne. Konsekwencją istnienia dwoistości cech (każdy podmiot przejawia jednocześnie skłonność do konformizmu i zachowań indywidualnych) i psychologii tłumu jest podejmowanie przez inwestora działań, których sam by się nie podjął, gdyby nie świadomość postępowania innych na rynku. Dlatego nawet wytrawni gracze, którzy zazwyczaj w doskonały sposób przewidują zachowania zbiorowości, czasami dają się ponieść zbiorowej panice, kupując akcje na szczycie i sprzedając je w dołku.

Jednym z najbardziej cenionych badaczy zachowań zbiorowości jest Gustave Le Bon, który jako pierwszy zwrócił uwagę na odmienne zachowanie ludzi badanych pojedynczo i tych badanych wspólnie (Sikora, 1987, s. 102). Zachowania zbiorowe odnajdywał we wszelkiego rodzaju grupach, w których członków łączyła wspólna sprawa oraz gdy pomiędzy jej członkami występowały wzajemne interakcje (Sztompka, 2003, s. 66-69), wywołane przez obrazy, słowa i hasła. W poniższych rozważaniach należy podkreślić, że:

„Ulegając ciągle nieświadomości, poddając się wszelkiego rodzaju sugestiom, cechując się gwałtownością uczuć, na które rozum nie ma najmniejszego wpływu, nie posiadając ani odrobiny krytycyzmu, tłum jest dlatego nadzwyczaj łatwowerny” (Le Bon, 1994, s. 29).

Opis ten dotyczy już ostatniej fazy formowania się bańki spekulacyjnej, kiedy inwestorzy w zupełności przekonani o racjach większości, podążają za tłumem niemalże bez zastanowienia (schemat 1).

Działanie całego systemu, jakim jest zbiorowość, możliwe jest wyłącznie dzięki uznaniu wspólnych przekonań i stłumieniu własnych. Dlatego, dopiero na skutek tendencji integracyjnej, jednostka jest w stanie zmienić własne postępowanie, podporządkowując je woli większości. Proces ten obejmuje

---

<sup>3</sup> W opracowanej przez siebie teorii perspektyw. Tversky i Kahneman (Nobel 2002), zwrócili uwagę na przesłanki nieracjonalnego podejmowania decyzji. Ograniczenia racjonalności upatrywali szczególnie w presji czasu i złożoności informacji.

trzy etapy: utożsamianie się ze zbiorowością, akceptację systemu przekonań i podporządkowanie się przywódcy (Plummer, 1995, s. 16). W celu kontrolowania grupy najistotniejszą kwestią pozostaje więc stłumienie samoświadomości jednostek ją tworzących, a co za tym idzie także i samokontroli. Celem przywódcy jest skupienie uwagi pozostałych, określenie strategii działania oraz doprowadzenie do jej realizacji. „Faktem jest, że w tłumie ludzkim przywódca często odgrywa wielką rolę. Jego wola jest jądrem, wokół którego kształtują się i do którego się upodabniają poglądy innych” (Le Bon, 1994, s. 75). W rezultacie zbiorowość pozbawiona przywódcy bardzo łatwo może zamienić się z powrotem w chaotyczne zbiorowisko.

### Uwarunkowania biologiczne mózgu

Procesy myślowe nadal są dziedziną, która wymaga wielu lat dodatkowych badań. Po pierwsze, ze względu na złożoność struktury mózgu, która podlegała i podlega ewolucji. Po drugie ze względu na fakt, iż proces ten obejmuje różne elementy samoorganizacji i uczenia się. Rewolucyjne okazało się twierdzenie głoszące, że umysł istnieje wewnątrz procesu grupowego, a niekoniecznie wewnątrz struktury fizycznej (Plummer, 1995, s. 13). Dopiero takie ujęcie umysłu umożliwia wytłumaczenie wcześniej przedstawionej koncepcji, w myśl której zbiorowość cechuje się umysłem odrębnym od poszczególnych jednostek. Należy zwrócić uwagę na zależność, wedle której umysł zbiorowości zubaża jednostkę samą w sobie (Pring, 2001, s. 105). Przyczyn można tutaj upatrywać w budowie fizycznej mózgu. Na przestrzeni milionów lat wykształcił on trzy odrębne struktury o różnej budowie, funkcjach i właściwościach. Pień mózgu (najstarszy element) to przede wszystkim instynkt i popędy biologiczne, system limbiczny (silnie związany z zachowaniami grupowymi) odpowiada za emocje, a kora zewnętrzna mózgu umożliwia uświadamianie procesów myślowych, empatię oraz współczucie. Można przypuszczać, iż samoświadomość, za którą odpowiada kora zewnętrzna mózgu, jako stosunkowo młoda struktura, nie rozwinęła się jeszcze w sposób ostateczny i nie została wystarczająco zintegrowana z pozostałymi warstwami (Plummer, 1995, s. 14). Dlatego w obliczu wyłonienia się umysłowości kolektywnej, samoświadomość tak łatwo zostaje zdominowana<sup>4</sup>, a zdolność do chłodnych kalkulacji jednostki stłumiona. Zbiorowość sama w sobie nie jest bowiem zdolna do wnikliwych analiz.

---

<sup>4</sup> Zbiorowość ulega przecież głównie emocjom i popędom, za które odpowiada system limbiczny.

Biologiczną niedoskonałość funkcjonowania ludzkiego mózgu w aspekcie inwestowania podkreślają ekonomiści behawioralni. Przekonują, że ludzie chętnie korzystają z możliwości zwiększenia swoich dochodów, pod warunkiem że okoliczności nie są zbyt ryzykowne. Odkryto jednak, że w okresie bezpośrednio poprzedzającym miniony kryzys finansowy przeprowadzono transakcje w taki sposób, jakby to ograniczenie przestawało mieć znaczenie (Sunstein, Thaler, 2008, s. 11). Niejednego inwestora doprowadziło to do bankructwa, a wiele instytucji finansowych naraziło na poważne straty<sup>5</sup>. Przyczyn tego zjawiska upatruje się w nieustającej walce dwóch obszarów: jądra półleżącego (ośrodek nagrody) oraz wyspy (struktura przetwarzająca negatywne emocje) (Chytkiewicz, 2009, s. 60). W większości przypadków dominacja jednego z nich zależy od porównania ryzyka z szansą na zysk. Problem pojawia się z chwilą sztucznej stymulacji jądra półleżącego, przez co rośnie skłonność do ponoszenia ryzyka<sup>6</sup>. Podobnie należy tłumaczyć niechęć do oszczędzania. Jest ona odczytywana przez mózg jako odroczenie nagrody, podczas gdy zaciągnięcie kredytu to wyraźne pobudzenie jądra półleżącego. Doskonałym przykładem jest tutaj możliwość wykorzystania dźwigni finansowej w przypadku opcji. Relatywnie drobna suma pieniędzy, otwiera szansę obracania znacznie poważniejszymi pieniędzmi. Z jednej strony stwarzając perspektywę ogromnych zysków, z drugiej natomiast zaburzając zdolność do podejmowania racjonalnych decyzji.

To wszystko, jak się okazuje, wpływa niejednokrotnie na funkcjonowanie rynku finansowego. Tym bardziej, jeżeli zwróci się uwagę na silny pęd stadny, który może zwielokrotnić nagłe zawirowania giełdowe. Takich przykładów historia podaje bardzo wiele, co wcale nie oznacza, że człowiek uczy się na błędach. Wspomnieć wypada chociażby o: holenderskiej gorączce tulipanowej, bańce dotyczącej nieruchomości na Florydzie, tronikomani<sup>7</sup>, bańce internetowej, szaleństwie zakupowym akcji „wielkiej pięćdziesiątki”, firm biotechnologicznych czy Kompanii Mórz Południowych (Malkiel, 2003, s. 13-80). Przy czym gwałtowność wszystkich korekt była zawsze tym większa, im poważniejsze było wcześniejsze szaleństwo, chciwość i optymizm graczy. Lekcja płynąca z historii rynków jest oczywista: przelotna moda, którą kierują się

---

<sup>5</sup> Por. straty wielkości prawie 5 mld euro zanotowane przez Jerome Kervielą i problemy banku Société Générale.

<sup>6</sup> Przykładem są tanie przekąski, drinki, wszelkiego rodzaju bonusy i upominki dla graczy w kasynach, czy reklamy instytucji finansowych gwarantujące ogromne zyski.

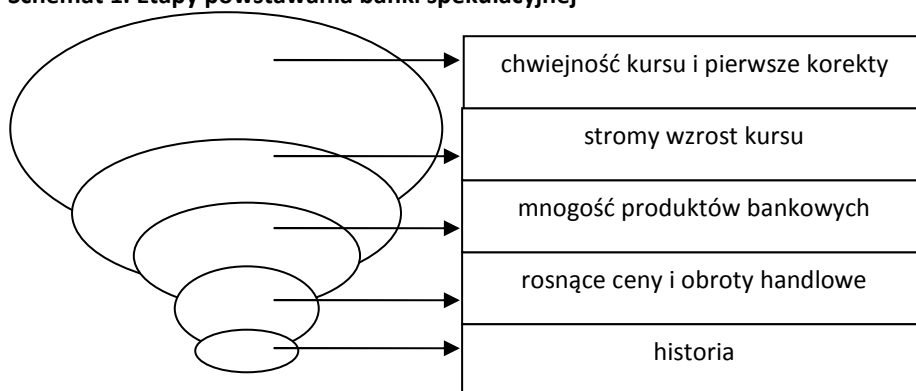
<sup>7</sup> Wiele cen akcji zyskiwało nawet kilkunastokrotnie, jeżeli w nazwie pojawiło się słowo powiązane z pojęciami elektronika albo krzem, nawet jeżeli sama spółka nie miała z tym przemysłem nic wspólnego.

inwestorzy odgrywa decydującą rolę w kształtowaniu cen (Malkiel, 2003, s. 54).

### Przesłanki do powstania bańki spekulacyjnej

Zarówno psychologia inwestowania, jak i biologiczne uwarunkowania naszego umysłu mają wpływ na inwestycyjną rzeczywistość, na którą coraz częściej składają się także bańki spekulacyjne. Ich zdradzieckość polega na tym, że powstają, gdy ludzie zaczynają wierzyć w narodziny nowej epoki (Smoczyński, 2009, s. 34). Przedmiot takiej ekscytacji może mieć najróżniejsze podłoże: badania naukowe, nowe technologie, surowce, nieruchomości (Malkiel, 2003, s. 54). Te wszystkie przykłady łączy jedno, a mianowicie nadanie przez inwestorów przełomowego wydzwiku każdemu z nich. Tym samym możliwe staje się coraz silniejsze pobudzenie wyobraźni inwestorów. W momencie, gdy samonapędzająca się machina psychologii tłumu zostaje rozkręcona, zaczyna ona angażować coraz szersze rzesze ludzi. Sygnałami ostrzegawczymi, chroniącymi przed tą spiralą są: gwałtownie rosnący kurs giełdowy i jego wolumen, jak również dynamicznie zwiększone obroty handlowe (Döhle, Hage, 2008, s. 135). Następnie przychodzi etap coraz poważniejszych wahań cenowych i brak stabilności, zapowiadający nadchodzące załamanie. Powoli inwestorzy przekonują się, że ceny zostały wywindowane zbyt wysoko. W rezultacie, podobnie jak w prawie wielkich liczb, z przypadkowych fluktuacji inwestorów wyłania się porządek, a nieprzewidywalne zachowania jednostki zmieniają się w przewidywalne zachowania grupy.

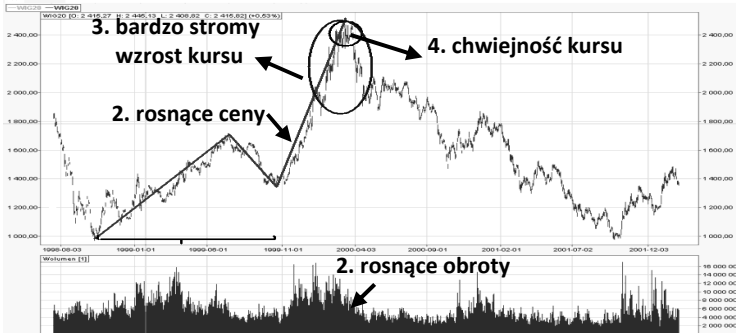
### Schemat 1. Etapy powstawania bańki spekulacyjnej



Źródło: opracowanie własne na podstawie: P. Döhle, S. Hage, *Pękające bańki*, Manager Magazin nr 11/2008, s. 135.

Powyższe założenia teoretyczne, a w szczególności fazy powstawania bańek spekulacyjnych, zostały przedstawione na wykresach indeksów giełdowych. Autorka przeanalizuje indeks WIG20, ze względu na znaczącą rolę, jaką odgrywa on w funkcjonowaniu gospodarki oraz powszechność jego wykorzystywania w analizie fundamentalnej i technicznej<sup>8</sup>.

**Wykres 1. Etapy powstawania bańki spekulacyjnej na przykładzie indeksu WIG 20, w okresie X 1998 - III 2000**



Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 2. Etapy powstawania bańki spekulacyjnej na przykładzie indeksu WIG 20, w okresie X 1998 - III 2000**



Źródło: opracowanie własne.

Wykresy 1 i 2 prezentują etapy powstawania bańki internetowej. Szczególnie dobrze widoczny jest tutaj moment gwałtownego wzrostu cen (faza 3 na wykresie) odpowiednio potwierdzony sygnałem wzrostu wolumenu obrotów.

<sup>8</sup> Analogiczny podział można przeprowadzić na indeksie WIG, w którego skład wchodzi wszystkie spółki notowane na Giełdzie Papierów Wartościowych w Warszawie.

Później, blisko szczytu formują się krótkie, choć znaczące wahania kursowe przechodzące w trend boczny, po którym następuje gwałtowne załamanie. Ta niezwykle silna korekta znosi niemalże 100% wcześniejszych wzrostów. Wykres 2 pokazuje bańkę ostatnich kilku lat, zapoczątkowaną na rynku nieruchomości oraz przez instrumenty typu *subprime*. Podkreślenia wymaga niezwykle długi okres wzrostu cen, zapoczątkowany już w październiku 2002 r. Obserwacja indeksu pozwala przypuszczać, iż proces tworzenia bańki rozpoczął się dopiero w maju 2005. Pierwsze wzrosty były jedynie odbudową rynku po wystąpieniu wcześniejszej korekty i miały silne podłoże fundamentalne. Kolejne wzrosty cen były łagodniejsze niż w bańce internetowej, chociaż nowe szczyty daleko przekroczyły wszystkie dotychczasowe wyniki indeksu<sup>9</sup> (3938,49 pkt.). Wyróżniona z numerem 4 faza silnych wahań kursowych również trwała bardzo długo. Została rozpoczęta silną korektą w maju 2006 r. i zakończona załamaną falą piątą, co świadczyło o słabości rynku byka (Frost, Prechter, 2008, s. 26).

### **Globalizacja rynków finansowych**

W obecnej rzeczywistości znaczenia nabiera również łatwość rozprzestrzeniania się baniek spekulacyjnych. Wynika to z faktu, iż od połowy lat dziewięćdziesiątych rynki kapitałowe przeżywają bardzo ważny okres rozwoju, powiązany ze zmianami technologicznymi i rosnącym zapotrzebowaniem na informacje, wyznaczając w ten sposób światowe procesy unifikacji, liberalizacji, globalizacji i konkurencji (Socha, 2003, s. 25-30). Ponadto postępująca konkurencja oraz potrzeba dywersyfikacji portfela implikuje rosnącą presję ciągłego rozwoju. Wpływa to na stopniowe kształtowanie się wewnętrznych zależności rynków finansowych oraz jest przyczyną pojawiających się pytań o konieczność ich konsolidacji (Malara, 2003, s. 178).

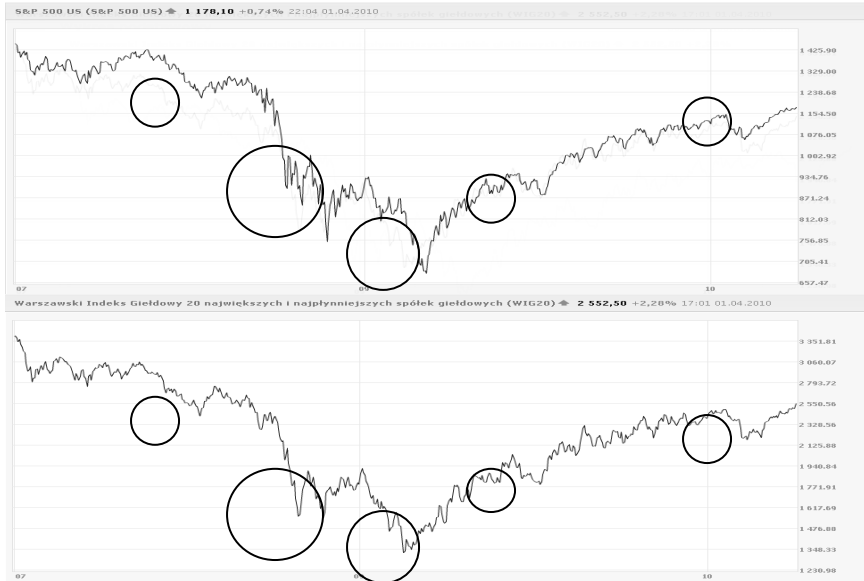
Rosnąca mobilność kapitału, szybkość przepływu informacji, postęp technologiczny oraz uzależnienie gospodarek poszczególnych krajów od gospodarki Stanów Zjednoczonych warunkują postępujące procesy globalizacyjne. Zjawisko to zostało pokazane na wykresie 3, przedstawiającym wyjątkowo silne podobieństwo pomiędzy wartościami indeksów giełdowych, odzwierciedlających poniekąd nastroje inwestorów w Polsce i w USA. Ponadto należy wspomnieć o coraz częściej zauważalnym problemie globalnej gospodarki, która stała się zakładnikiem sektora specjalizującego się w wytwarzaniu ba-

---

<sup>9</sup> Indeks WIG 20 jest notowany na Giełdzie Papierów Wartościowych od 1994 r., a jego wartość bazowa wynosiła 1000 pkt.

niek. Tylko w ten sposób jest ona w stanie alokować potężną nadwyżkę kapitału, którą sektor finansowy sam wygenerował (Smoczyński, 2009, s. 39). Ostatnimi czasy coraz wyraźniejsza staje się tendencja odchodzenia od obrotu nowymi produktami i usługami o charakterze realnym, na korzyść handlu ryzykiem.

**Wykres 3. Podobieństwo indeksu amerykańskiego S&P 500 i polskiego WIG20 w okresie I 2008 - IV 2010**



Źródło: opracowanie własne.

### Dynamika systemów zbiorowości

Dynamiczna interpretacja procesów ekonomicznych pokazuje, że jakiegokolwiek wytrącenie systemu z poziomu równowagi, przetwarzanie energii (napływ/odpływ jednostek) i wymiana informacji (zarówno wewnątrz struktury, jak również poza nią) wymaga reakcji i dostosowania się całej struktury. Sam mechanizm przekazywania informacji opiera się na elemencie wyczekiwania na wszelkiego rodzaju sugestie, a przekazywane fakty są zabarwione emocjonalnie oczekiwaniami wygranej. Sama dynamika systemu zbiorowości wynika z braku równowagi (Januszek, Sikora, 2000, s. 21-22). Reakcja będzie istnieć dopóki zamierzenie nie zostanie zrealizowane, lub dopóki otoczenie nie stłumi zbiorowości.

Charakterystyczny dla stadiów rozpoznawania trendu jest element opóźnienia. Na początku nowego trendu większość inwestorów wciąż interpretuje go jako ten, który dopiero co przeminął. Tylko niewielka liczba osób dostrzeżga już zachodzące zmiany i koryguje zawartość swojego portfela w momencie, gdy jest to najbardziej korzystne. Szczególna trudność dotyczy tutaj aspektu psychologicznego, ponieważ działania wbrew większości wywołują niepewność wobec słuszności podjętej decyzji (Januszek, Sikora, 2000, s. 21). Jednak tylko takie postępowanie pozwala ustrzec się nadchodzącego załamania cen. O ile zazwyczaj tłum ma rację, o tyle prawdziwy problem pojawia się w punktach zwrotnych, kiedy większość jest jeszcze przekonana o słuszności działania całej zbiorowości (Pring, 2001, s. 105).

Ponadto trzeba podkreślić, że na początku trendu cenowego emocjonalne zaangażowanie pozostaje jeszcze stosunkowo niewielkie, jednak na skutek dominującego lęku przed utratą zysków gwałtownie się nasila. Wraz z otwieraniem nowych pozycji i rosnącym przekonaniem o słuszności podjętej przez zbiorowość decyzji, hossa w osiągniętym etapie dojrzałości powoli zaczyna napędzać się sama (Döhle, Hage, 2008, s. 134). Za sprawą silnego zaangażowania graczy, którzy dopiero co dołączyli do trendu, utrzymanie trendu jest cały czas możliwe, pomimo że już wtedy powstają podstawy dla jego odwrócenia. Już wkrótce jednak ono nastąpi, ponieważ im więcej inwestorów zaczyna wierzyć w trend, tym mniej pozostaje tych, którzy mogą go podtrzymać.

## **Zakończenie**

Psychika ludzka oraz struktura biologiczna ludzkiego mózgu mają kluczowe znaczenie dla podejmowanych przez inwestorów decyzji. W konsekwencji także własne samopoczucie zaczyna zależeć od zajmowanej pozycji oraz ewentualnych zysków lub strat. Straty zawsze stanowią emocjonalny zamęt tworzący niepewność, a w konsekwencji nawet lęk. To oznacza, że inwestor staje się bardziej podatny na oddziaływanie i poglądy zbiorowości, zapominając nawet o własnych analizach.

Cały mechanizm baniek spekulacyjnych przypomina strukturę piramid finansowych, w którym liczba osób angażujących się w inwestycje musi ciągle rosnać, aby napędzać spiralę cen. Te możliwości są jednak ograniczone, a przestój we wcześniejszym wzroście staje się przyczyną wkradającej się niepewności. Implikuje to panikę i jest bezpośrednią przyczyną gwałtownego zakończenia spekulacji. Cały proces sprowadza się zatem do zrozumienia



jednej łańcuchowej sekwencji: Res tantum valet quantum vendi potest (Dana rzecz jest tyle warta, ile inni są skłonni za nią zapłacić).

## Literatura

- Chmielecki A. (1999), *Rzeczy i wartości*, PWN, Warszawa.
- Chyłkiewicz J. (2009), *Kryzys z głowy*, „Newsweek Polska” nr 11/2009.
- Cieślak A. (2003), *Behawioralna ekonomia finansowa, modyfikacja paradygmatów funkcjonujących w nowoczesnej teorii finansów*, „Materiały i studia” zeszyt nr 165.
- Davis N. (2004), *Triumph of Contrarian Investing. Crowds, Manias, and Beating the Market by Going Against the Grain*, McGraw-Hill Companies, New York.
- Döhle P., Hage S. (2008), *Pękające bańki*, „Manager Magazin” nr 11/2008.
- Frost A.J., Prechter R.R. (2008), *Teoria fal Elliota*, WIG-Press, Warszawa.
- Hońdo T., Siemionczyk G. (2009), *Rządy nie są w stanie zarządzać optymizmem i pesymizmem na rynkach*, „Parkiet” z dnia 18-19.VII.2009.
- Januszek H., Sikora J. (2000), *Podstawy socjologii*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Le Bon, G. (1994), *Psychologia tłumy*, Warszawa, PWN.
- Malara Z. (2003), *Fuzje instrumentem zamierzeń antykryzysowych przedsiębiorstw w Polsce okresu zmian globalizacyjnych*, [w:] Skalik J. (red.), *Zachowania organizacji wobec zjawisk kryzysowych*, Cornetis sp. z o.o., Wrocław.
- Malkiel B.G. (2003), *Błądząc po Wall Street. Dlaczego nie można wygrać z rynkiem*, WIG-Press, Warszawa.
- Plummer T. (1995), *Psychologia Rynków Finansowych*, WIG-Press, Warszawa.
- Pring M.J. (2001), *Psychologia inwestowania*, Oficyna Ekonomiczna, Kraków.
- Sikora J. (1987), *Socjologia wielkich struktur społecznych*, Wyd. Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, Poznań.
- Smoczyński W. (2009), *Świat na bańce*, „Polityka”, nr 23/2008.
- Socha J. (2003), *Rynek Papierów Wartościowych w Polsce*, Olympos, Warszawa.
- Sunstein C., Thaler R. (2008), *Human frailty caused this crisis*, „Financial Times” z dnia 12.XI.2008.
- Sztompka P. (2003), *Socjologia*, Wydawnictwo ZNAK, Kraków.
- von Bertalanffy L. (1984), *Ogólna teoria systemów. Podstawy, rozwój, zastosowania*, PWN, Warszawa.

## Speculation Fever on Financial Markets

**Key words:** bubble, investment psychology, investing, crowd psychology, crisis

### Summary

Investment psychology and brain structure have crucial meaning for investment decisions. As a result also feelings and mood depends on position on the market and possible profits and losses. Moreover when investor loses it means swirling emotional confusion which implicates uncertainty and finally fear. In fact person is much more susceptible to crowd effect. Sometimes investor even forgets about fundamental basis of his own analyses. Whole bubble mechanism looks like financial pyramids, where number of engagement investors must enhance to constantly drive a spiral. But there is of course the termination of such behaviour. Finally first slow-down is find as crucial moment implicates panic on the market and dramatic end of speculation. As a result the whole process is just the understanding of one latin sentence: *Res tantum valet quantum vendi potest* (Everything is worth what its purchaser will pay for it).

**Anna Płoszaj**

## **Niezależność banku centralnego a inflacja w państwach transformujących się**

**Słowa kluczowe:** niezależność, bank centralny, kraje transformujące się, inflacja

**Abstrakt:** Celem artykułu jest analiza relacji między niezależnością banku centralnego w krajach transformujących się a utrzymaniem stabilnego poziomu cen w tych państwach. Badaniem objęto Czechy, Polskę i Węgry w okresie 1990-2009. By zbadać relacje posłużono się porównaniem szeregu danych. Jako miarę niezależności przyjęto wskaźnik pozaprawnej niezależności banku centralnego A. Cukierman'a z 1992 r., a jako miarę wzrostu poziomu cen zastosowano średnioroczny wskaźnik CPI. Do oceny efektywności polityki pieniężnej banku centralnego zaprezentowano cele inflacyjne ustalane na kolejne lata. W analizie wykorzystano również wskaźnik transformacji publikowany przez EBRD, obliczenia dotyczące postępu reform systemu bankowego i liberalizacji stóp procentowych, składową Indeksu Wolności Gospodarczej dotyczącą sytuacji sektora finansowego oraz daty uchwalenia ustaw zwiększających niezależność banku centralnego i ich nowelizacji. Punktem wyjścia analizy jest prezentacja pojęcia niezależności banku centralnego, jej systematyki, sposobów mierzenia niezależności banku centralnego oraz przegląd najważniejszych badań empirycznych dotyczących tych zależności dla krajów transformujących się.

### **Wprowadzenie**

Coraz większe upowszechnianie się poglądów monetarystów i nowej klasycznej makroekonomii na przełomie lat sześćdziesiątych i siedemdziesiątych XX wieku, usunęło w cień keynesowski sposób postrzegania świata (Kowalak, 2005, s. 57)<sup>1</sup>. Przejście do koncepcji monetarystycznej przywróciło polityce

---

<sup>1</sup> Polityka pieniężna była uznawana za element polityki sterowania popytem i ukierunkowana na cele wiążące się ze wzrostem gospodarczym, zatrudnieniem, czy innymi zmiennymi makroekonomicznymi. Przeważały poglądy, że banki centralne nie mają wpływu na inflację. Dyskusje między przedstawicielami keynesizmu i monetarystami zapoczątkowane pod koniec lat sześćdziesiątych XX wieku doprowadziły do przejęcia przez banki centralne odpowiedzialności za poziom inflacji, a także postawienia za cel finalny stabilność cen.

pieniężnej właściwą rangę: stała się obok polityki fiskalnej filarem polityki gospodarczej. Dyskusje nad polityką pieniężną poruszały także kwestię, strategii polityki pieniężnej, celów operacyjnych oraz aspektów instytucjonalnych funkcjonowania banków centralnych. Przemiany instytucjonalne doprowadziły do wzrostu znaczenia jakościowych aspektów polityki banku centralnego takich, jak: wiarygodność, przejrzystość i odpowiedzialność demokratyczna oraz niezależność (Wojtyła, 1998, s. 10)<sup>2</sup>.

### **Pojęcie niezależności banku centralnego**

W literaturze nie funkcjonuje jednolita definicja niezależności banku centralnego. Jest to zagadnienie wciąż żywo dyskutowane przez znawców przedmiotu. M. Friedman, określając niezależność banku centralnego, porównuje relacje które występują między bankiem centralnym a rządem do relacji występujących między władzą sądowniczą i rządem (Friedman, 1962, s. 1-2). L. Meyer określa niezależność jako sytuację, w której bank centralny jest wolny od wskazówek, wpływów lub kontroli ze strony władz państwowych (Meyer, 2000, s. 1). Z kolei V. Grilli i et al., (Grilli et al., 1991, s. 367), postrzegają ją jako autonomię w dążeniu banku centralnego do osiągnięcia celu niskiej inflacji. Według R. H. Hasse niezależność banku centralnego obejmuje odizolowanie rządu bądź poważne ograniczenie jego wpływu w kwestiach personalnych, finansowych oraz w odniesieniu do samej polityki monetarnej (Hasse, 1990)<sup>3</sup>.

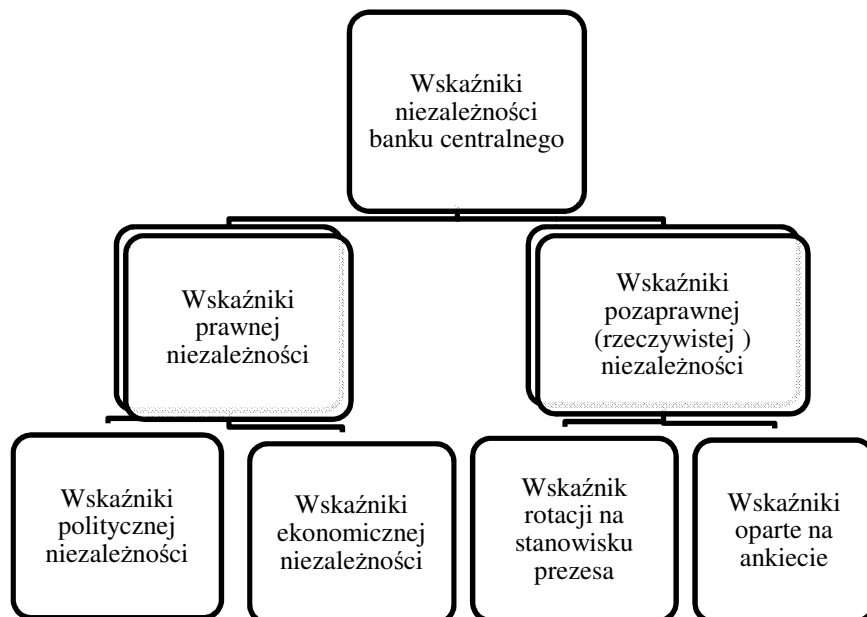
Proces wprowadzania zmian prawnych i instytucjonalnych zmierzających do wyposażenia banków centralnych w większą niezależność skłonił wielu znawców przedmiotu do podjęcia badań empirycznych nad tym zagadnieniem. Zmierzenie niezależności banku centralnego było dużym wyzwaniem dla ekonomistów ze względu na wielość różnorodnych czynników, które należało uwzględnić. Badania nad niezależnością banków centralnych są prowadzone przynajmniej w dwóch kierunkach.

---

<sup>2</sup> Od końca lat 90-tych XX wieku można zaobserwować trend w kierunku umacniania niezależności banków centralnych, który dotyczy nie tylko krajów rozwiniętych, ale również krajów budujących dopiero swoje gospodarki. Po 1989 roku dostosowania takie podjęto w krajach OECD między innymi w postkomunistycznych krajach Europy Środkowej oraz krajach rozwijających się. Z kolei dla pomyślnego funkcjonowania tworzącej się Europejskiej Unii Walutowej ogromne znaczenie miał wzorowany na Bundesbanku silny i niezależny bank centralny.

<sup>3</sup> Pojęcie niezależności zostało sformułowane również przez Europejski Instytut Monetarny w procesie tworzenia Europejskiego Systemu Banków Centralnych. Opracowano wykaz elementów niezależności banku centralnego tj.: niezależność instytucjonalna, personalna, funkcjonalna i finansowa (więcej Kowalak, 2007).

**Rysunek 1. Wskaźniki niezależności banku centralnego**



Źródło: Skopowski, 2007.

Mierniki prawnej niezależności są konstruowane w oparciu o ustawodawstwo dotyczące banku centralnego, natomiast wskaźniki pozaprawnej niezależności uwzględniają fakt, że rzeczywisty poziom niezależności może odbiegać od istniejących uwarunkowań prawnych (Pietrucha, 2007, s. 116).

### **Znaczenie niezależności banku centralnego w krajach transformujących się – przegląd badań empirycznych**

W literaturze przedmiotu najczęściej wykorzystywane są wskaźniki prawnej niezależności banku centralnego tj.: GTM opracowane przez V. Grilli’ego et al., oraz LVAW – ważony wskaźnik autorstwa A. Cukierman’a, zmodyfikowany później przez A. Cukierman’a et al. (Pietrucha, 2007, s. 116). Przedmiotem zainteresowania początkowych badań były tylko kraje wysokorozwinięte, dla których liczone wskaźniki autonomii do badań porównawczych<sup>4</sup>. Jed-

<sup>4</sup> Przeważał pogląd, iż – zwłaszcza ze względu na niską kulturę przestrzegania prawa – głębsze analizy dla krajów rozwijających się są niemożliwe. Pierwszy indeks prawnej niezależności dla państw transformujących się (w tym dla Czech, Polski i Węgier) został zbudowany przez P. Siklos’a w 1994 roku. Opiera się on na metodologii A. Cukierman’a et al., jednak za-

nak nowsze badania przeprowadzone dla krajów postkomunistycznych oraz innych rozwijających gospodarek dowodzą, że mierniki prawnej niezależności dla tych gospodarek wykazują związki z inflacją. Dla krajów transformacji systemowej dostępne są wyliczenia wskaźnika GTM, LVAW oraz J. Ilieva et al.

W. Maliszewski dokonał obliczeń wskaźnika GTM dla stanu prawnego z końca lat dziewięćdziesiątych, po utworzeniu dwuszczeblowego systemu bankowego (Maliszewski, 2000)<sup>5</sup>. W badaniach autor podjął próbę oceny, jak niezależność banku centralnego spełnia swoje antyinflacyjne zadanie. Analiza regresji ujawniła istotną i negatywną relację między całkowitą niezależnością (sumą niezależności politycznej i ekonomicznej) a inflacją. Odnosi się to jednak do krajów, w których proces transformacji jest zaawansowany. W. Maliszewski włącza do zbioru zmiennych objaśniających indeks liberalizacji M. De Melo et al. – CLI, (*cumulative liberalisation indicato*) (De Melo et al., 1996). W większości analizowanych gospodarek nowe akty o bankowości centralnej były uchwalane po wprowadzeniu programów stabilizacyjnych. Niezależność jest bardzo ważnym narzędziem do ochrony i utrzymania stabilności cen, ale nie do osiągnięcia stabilizacji poziomu cen. Powinna zatem stanowić rozwiązanie instytucjonalne, powszechnie stosowane w krajach, które problemy początkowego stadium reform mają już za sobą.

A. Cukierman et al. w swoim opracowaniu z 2000 roku dokonał obliczeń wskaźnika LVAW dla państw transformujących się dla stanu prawnego z końca lat dziewięćdziesiątych (Cukierman, Miller, Neyapti, 2000)<sup>6</sup>. Badania empi-

---

wiera pewne elementy specyficzne dla rozwijających się gospodarek (więcej Siklos, 1994). Zmiany legislacyjne dotyczące banków centralnych krajów Europy Środkowo-Wschodniej były badane również przez Eijffinger'a oraz Van Keulen'a, którzy zaprezentowali kilka miar politycznej niezależności dla grupy 11 państw, w tym Czech, Polski i Węgier, więcej (Eijffinger, Van Keulen, 1995, s. 39-83). Wczesną próbę zbadania wpływu niezależności banku centralnego na inflację w grupie dwunastu państw postsocjalistycznych podjęli również P. Loungani i N. Sheets. Analiza regresji ujawniła negatywną korelację między miarami niezależności i inflacją w badanych krajach. T. Lybek zbudował kolejny indeks, a wyniki empiryczne ujawniły negatywną korelację między tą miarą i średnią inflacją z lat 1995-1997 dla grupy 15 państw dawnych Republiki Radzieckich (więcej Lybek, 1999).

<sup>5</sup> Test empiryczny przeprowadzony został przy próbie dwudziestu krajów, w tym z Europy Środkowej. Metodologia zastosowana przez Maliszewskiego różni się nieznacznie od tej stosowanej w oryginalnym wskaźniku GTM.

<sup>6</sup> Dane zaprezentowane przez autorów wskazują, iż reformy o bankach centralnych w byłych gospodarkach bloku sowieckiego przeprowadzane w latach dziewięćdziesiątych były dosyć ambitne. Mimo dużych szoków cenowych kraje te zdecydowały się stworzyć banki centralne o większym poziomie prawnej niezależności w porównaniu z rozwiązaniami zastosowanymi przez rozwinięte gospodarki w latach osiemdziesiątych.

ryczne dowodzą, że we wczesnych fazach liberalizacji niezależność banku centralnego nie wykazuje związku z inflacją. Jednak w krajach zaawansowanych w procesie rynkowych reform gospodarczych, inflacja i wskaźnik A. Cukierman'a są ujemnie i statystycznie istotnie skorelowane. Warunkiem jest włączenie do zbioru zmiennych między innymi objaśniających indeksu liberalizacji cen na rynku wewnętrznym autorstwa M. De Melo et al. (De Melo et al., 1996, s. 397-424). Autorzy podkreślają, że prawne zagwarantowanie niezależności nie jest w stanie zapobiec nagłemu wzrostowi inflacji wynikającemu z zaniechania kontroli cen przez rząd i liberalizacji handlu zagranicznego w początkowym okresie reform gospodarczych. Później niezależność banku centralnego jest skuteczna w redukowaniu inflacji.

Krajom transformującym się poświęcone jest również badanie J. Ilieva et al. (Ilieva et al., 2004)<sup>7</sup>, w którym autorzy wykazują silną negatywną relację między niezależnością banku centralnego a inflacją.

### **Analiza niezależności banku centralnego i inflacji**

Celem badania jest analiza zależności relacji między niezależnością banku centralnego Czech, Polski i Węgier a utrzymaniem stabilnego poziomu cen w tych krajach<sup>8</sup>. Początkowi przemiany systemowej w krajach transformujących się towarzyszyła destabilizacja monetarna i hiperinflacja (z wyjątkiem Węgier) (Pietrucha, 2007, s. 115). By wykazać zależność posłużono się analizą porównawczą danych dla Czech, Polski i Węgier obejmującą okres od 1990 do 2008 roku. Jako miarę niezależności przyjęto wskaźnik pozaprawnej niezależności banku centralnego autorstwa A. Cukierman'a z 1992 roku<sup>9</sup>, a jako

---

<sup>7</sup> Miernik skonstruowany przez J. Ilieva et al. to nieważona suma 23 wyznaczników pogrupowanych w 5 grup: cele i formułowanie polityki pieniężnej, mianowanie członków kierownictwa, ustawodawstwo i tradycja dotyczące banku centralnego, relacje z sektorem bankowym i finansowym rządu. Najbardziej niezależne w badanej grupie krajów są banki centralne z Europy Centralnej. Niezależni specjaliści z krajów Europy Środkowej-Wschodniej, które przystąpiły w 2004 roku do Unii Europejskiej ustalili wyższy poziom niezależności niż eksperci z banków centralnych.

<sup>8</sup> Według A. Greenspan'a: „Stabilność cen to taka sytuacja, kiedy podmioty gospodarcze, przestają brać pod uwagę możliwość zmiany ogólnego poziomu cen”. Taka definicja budziła wątpliwości innych ekonomistów. Fisher sugerował przedział inflacji rządu 1-3%, według Taylora stabilność cen występuje przy jedno lub dwuprocentowym wzroście indeksu cen (Greenspan et al., 1996). Europejski Bank Centralny definiuje stabilność cen jako roczny wzrost indeksu cen mierzony wskaźnikiem HICP poniżej 2%. Większość ekonomistów popiera niskie, ale dodatnie stopy inflacji, opowiadając się za celem inflacyjnym na poziomie około 2%.

<sup>9</sup> Obliczenia wskaźnika pochodzą z opracowania: Polillo i Guillén, 2005.

**Tabela 5. Niezależność banku centralnego a inflacja w Czechach, Polsce i na Węgrzech**

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Czechy										
Współczynnik niezależności Cukierman'a	-	-	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73	0,73
Inflacja (zmiany roczne, CPI)	10,8	56,7	11,1	20,8	9,9	9,5	8,8	8,4	10,7	2,1
Inflacja netto (grudzień)	-	-	-	-	-	-	-	-	1,7	1,5
Średnia inflacja netto	-	-	-	-	-	-	-	-	5,7	0
Cel inflacyjny*	-	-	-	-	-	-	-	-	5,5% - 6,5%	4,0% - 5,0%
Współczynnik liberalizacji CLI***	0,4	0,7	0,8	0,9	0,9	-	-	-	-	-
Wskaźnik transformacji	1	2	3	3	3	3	3	3	3	3,33
Współczynnik finansowej wolności gospodarczej	-	-	-	-	-	90	90	90	90	90
Ustawa o banku centralnym	-	-	√							
Polska										
Współczynnik niezależności Cukierman'a	-	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,46	0,89	0,89	0,89
Inflacja (zmiany roczne, CPI)	585,8	70,3	43	35,3	32,2	27,8	19,9	14,9	11,8	7,3
Inflacja CPI (grudzień)	-	-	-	-	-	-	-	-	8,6	9,8
Cel inflacyjny	-	-	-	-	-	-	-	-	<9,5% %	6,6% - 7,8%
Współczynnik liberalizacji CLI****	0,68	0,72	0,82	0,82	0,86	-	-	-	-	-
Wskaźnik transformacji	2	2	2	3	3	3	3	3	3,33	3,33
Współczynnik finansowej wolności gospodarczej	-	-	-	-	-	50	50	50	50	50
Ustawa o banku centralnym	-	-	√	-	-	-	-	√		
Węgry										
Współczynnik niezależności Cukierman'a	0,24	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67	0,67
Inflacja (zmiany roczne, CPI)	29	34,2	23	22,4	18,9	28,6	23,4	18,3	14,2	10
Cel inflacyjny	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Współczynnik CLI*****	0,57	0,74	0,78	0,82	0,86	-	-	-	-	-
Wskaźnik transformacji	1	2	2	3	3	3	3	4	4	4
Współczynnik finansowej wolności gospodarczej	-	-	-	-	-	50	70	70	70	70
Ustawa o banku centralnym	-	√						√		

\* Cele inflacyjne Narodowego Banku Czech przypadające na lata do 2002 roku podane są w formie inflacji netto, w 2002 zrezygnowano z określania celów inflacyjnych dla inflacji netto na rzecz wskaźnika CPI

\*\* W marcu 2004 określono cel inflacyjny na poziomie 3% inflacji mierzonej CPI, który zaczął obowiązywać od 2006 roku. Z początkiem 2010 roku cel inflacyjny wynosi 2% CPI z możliwymi odchyleniami o +/-1%.

\*\*\* Skumulowany współczynnik liberalizacji na 1994 rok wynosi 3,61

Źródło: Opracowanie własne



cd. tabeli 1

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Czechy											
Współczynnik niezależności Cukierman'a	0,73	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Inflacja (zmiany roczne, CPI)	3,9	4,7	1,8	0,1	2,8	1,8	2,5	2,9	6,4	1	
Inflacja netto (grudzień)	3	2,4	-0,2	1	1,5	-0,3	0,7	3,8	-0,9	-0,4	
Średnia inflacja netto	2,6	3,3	0,8	0	1,8	0	0,4	1,7	2,7	-10,8	
Cel inflacyjny*	3,5% - 5,5%	2,0% - 4,0%	3,0%-5,0%			2,0% - 4,0%	3%* *	3%	3%	3%	
Współczynnik liberalizacji CLI***	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Wskaźnik transformacji	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	4	4	4	-	-	
Współczynnik finansowej wolności gospodarczej	90	90	90	90	90	90	90	80	80	80	
Ustawa o banku centralnym	√										
Polska											
Współczynnik niezależności Cukierman'a	0,89	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Inflacja (zmiany roczne, CPI)	10,1	5,5	1,9	0,8	3,5	2,1	1	2,5	4,2	3,5	
Inflacja CPI ( grudzień)	8,5	3,6	0,8	1,7	4,4	0,7	1,4	4	3,3	3,5	
Cel inflacyjny	6%- 8%	3%+/-1%		2,5%+/-1%							
Współczynnik liberalizacji CLI****	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Wskaźnik transformacji	3,33	3,33	3,33	3,33	3,33	3,67	3,67	3,67	3,67	3,67	
Współczynnik finansowej wolności gospodarczej	50	50	70	70	70	70	70	50	60	60	
Ustawa o banku centralnym	√										
Węgry											
Współczynnik niezależności Cukierman'a	0,67	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Inflacja (zmiany roczne, CPI)	9,8	9,2	5,5	4,4	6,8	3,6	3,9	7,9	6,1	4,5	
Cel inflacyjny	-	7%+ /- 1p.p	4,5+ /- 1p.p	3,5+/-1p.p.		4+/- 1p.p	3,5+ /- 1p.p	3%+/-1 p.p.*****			
Współczynnik CLI*****	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
Wskaźnik transformacji	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
Współczynnik finansowej wolności gospodarczej	70	70	70	70	70	70	70	60	70	70	
Ustawa o banku centralnym	√										

\*\*\*\* Skumulowany współczynnik liberalizacji na 1994 rok wynosi 4,14

\*\*\*\*\* W 2005 roku Narodowy Bank Węgier wraz z rządem zrezygnował z ustalania krótko i długoterminowego celu inflacyjnego, przyjmując horyzont średnioterminowy. Od 2007 roku cel inflacyjny wynosi 3%+/-1p.p.

\*\*\*\*\* Skumulowany współczynnik liberalizacji na 1994 rok wynosi 4,11

Źródło: Opracowanie własne

miarę wzrostu poziomu cen – średnioroczny wskaźnik CPI. Do oceny efektywności polityki pieniężnej banku centralnego zaprezentowano cele inflacyjne ustalane na kolejne lata<sup>10</sup>. Zamieszczono też mierniki oceniające rozwój systemów finansowych, bowiem – jak już wiadomo – konieczny jest zaawansowany proces rynkowych reform gospodarczych, by niezależność banku centralnego mogła wykazywać wpływ na poziom inflacji. W analizie wykorzystano wskaźnik transformacji publikowany przez EBRD, który ocenia postęp krajów w procesie transformacji (EBRD, 2010)<sup>11</sup>. Skorzystano także ze składowej Indeksu Wolności Gospodarczej dotyczącej sytuacji sektora finansowego (Heritage, 2010). Obejmuje ona ocenę systemu finansowego w kraju, w tym funkcjonowanie systemu bankowego. Jako ostatni w analizie został zaznaczony rok uchwalenia ustaw zwiększających niezależność banku centralnego oraz ich nowelizacji.

W tabeli 1 zawarto dane, które zostaną wykorzystane w analizie relacji między niezależnością banku centralnego a inflacją w Czechach, Polsce i na Węgrzech.

### Czechy

Wśród przedstawionych krajów Narodowy Bank Czech znajduje się na drugim miejscu pod względem niezależności, jednak od początku istnienia stopień jego niezależności był wysoki. Narodowy Bank Czech do dziś funkcjonuje w oparciu o ustawę z 1992 roku, wobec czego stopień jego autonomii nie ulegał już znacznym zmianom, które miałyby wpływ na wartość wskaźni-

---

<sup>10</sup> Warto podkreślić, że żaden z prezentowanych krajów nie realizował strategii bezpośredniego celu inflacyjnego w całym prezentowanym okresie. Wynika to z braku doświadczenia w realizacji polityki pieniężnej i konieczności budowania jej od podstaw. Problemy okresu transformacji związane ze stabilizacją sytuacji gospodarczej i pieniężnej sprawiły, że strategia BCI jako nowa koncepcja budziła wątpliwości w kwestii skuteczności (szerzej Przybylska-Kapuścińska, 2007).

<sup>11</sup> Ponadto wykorzystano obliczenia dotyczące postępu reform systemu bankowego i liberalizacji stóp procentowych: 1 – znikomy postęp poza ustanowieniem dwuszczeblowego systemu bankowego, 2 – znaczna liberalizacja stóp procentowych, ograniczone użycie kredytów bezpośrednich, 3 – znaczny postęp w wypłacalności banków oraz ustanowieniu nadzoru i regulacji, pełna liberalizacja stóp procentowych, istotny wzrost ilości kredytów udzielanych prywatnym przedsiębiorstwom oraz banków prywatnych, 4 – rozwój praw bankowych i regulacji w kierunku standardów BIS, dobrze funkcjonująca kompetycja na rynku bankowym, rozwinięty nadzór, 4+ – standardy i normy funkcjonowania jak w zaawansowanych przemysłowych gospodarkach: pełna konwergencja prawa bankowego oraz regulacje ze standardami BIS, banki oferujące szereg usług. Oznaczenia „+” i „-” przy indeksie odpowiadają zwiększeniu, bądź zmniejszeniu go odpowiednio o 0,33.

ka. Należy zwrócić uwagę, iż wejście w życie ustawy gwarantujących wyższy poziom niezależności było czynnikiem sprzyjającym spadkowi inflacji. W roku następującym po wejściu w życie ustawy uchwalonej w 1992 roku, inflacja spadła z 20,8% w 1993 roku do 9,9% w roku 1994 oraz z 4,7% w roku 2001 do 1,8% w 2002 roku. Maksymalny poziom inflacji wyniósł w Czechach 56,7% w roku 1991, jednak w dość krótkim czasie, gdyż już w 1994 roku osiągnęła trwałą, jednocyfrowy poziom. W Czechach pierwszy, ogłoszony w grudniu 1997 roku, średniookresowy cel inflacyjny zakładał dojście do poziomu 4,5% +/- 1 p.p. inflacji netto na rok 2002 (Przybylska-Kapuścińska, 2007, s. 247) (Wykres 1). By szybciej zredukować oczekiwania inflacyjne wprowadzono cel przejściowy dla 1998 roku na poziomie 6% +/- 0,5 p.p.

Niezależność banku centralnego znacznie zwiększyła przejrzystość polityki monetarnej, co wpłynęło na powodzenie nowej strategii. Od roku 1998 polityka była realizowana w oparciu o strategię bezpośredniego celu inflacyjnego przy zarządzanym kursie płynnym. W ciągu dwóch kolejnych lat nie zmieniono sposobu funkcjonowania polityki pieniężnej. W kwietniu 1999 opracowano strategię polityki pieniężnej Narodowego Banku Czech, która zakładała dojście do poziomu inflacji netto 2% +/- 1 p.p. w 2005 roku. W 2002 roku Narodowy Bank Czech zastąpił określanie celów inflacyjnych dla inflacji netto wskaźnikiem CPI (Wykres 2). W marcu 2004 ostatecznie określono cel na poziomie 3% inflacji mierzonej wskaźnikiem CPI w stosunku rocznym z początkiem roku 2006.

### *Polska*

Obserwując wskaźnik transformacji, ukazujący postęp w reformach systemu bankowego widać, że Polska dzięki ustawie z 1989 roku była pionierem w kwestii regulowania sektora bankowego. Jednak od 1997 roku to Węgry przodowały pod względem zaawansowania reform osiągając najwyższą punktację aż do 2009 roku. Z drugiej strony to Narodowy Bank Polski jest według miary A. Cukierman'a najbardziej niezależny osiągając wynik 0,89. Dla porównania uważany za jeden z najbardziej niezależnych – Bundesbank – został oceniony na 0,92. Sytuacja w Polsce kształtuje się podobnie jak w Czechach, gdzie kolejnym zmianom prawnym na rzecz niezależności towarzyszy niższa inflacja. W końcu 1998 roku inflacja po raz pierwszy od osiemnastu lat osiągnęła wartość jednocyfrową spadając do 8,6%. Tempo wygaszania inflacji było jednak najwolniejsze w porównaniu z innymi krajami Europy Środkowej, bowiem trwało 11 lat. Strategia bezpośredniego celu inflacyjnego w Polsce

została wprowadzona 1 stycznia 1999 roku (*ibidem*, s. 278)<sup>12</sup>. Średniookresowy cel polityki monetarnej wyznaczono na poziomie niższym niż 4% do końca 2003 roku, a od 2004 roku został wyznaczony cel ciągły na poziomie 2,5%+/- 1 p.p. (Wykres 3). W okresie realizacji strategii bezpośredniego celu inflacyjnego w latach 1999-2005 jedynie cel średniookresowy na koniec 2003 roku został osiągnięty. Do roku 2003 ani razu nie osiągnięto pomocniczego celu inflacyjnego, natomiast w latach 2001-2003 inflacja znajdowała się na niższym poziomie niż dolna granica pasma dopuszczalnych odchyłeń.

### Węgry

Narodowy Bank Węgier charakteryzuje się najniższym stopniem niezależności w porównaniu z wyżej przedstawionymi krajami. Wskaźnik niezależności wzrósł znacznie po wprowadzeniu ustawy z 1991 roku z 0,24 do 0,67 i do 2000 roku pozostał bez zmian. Węgry, odnotowały spadek inflacji wraz z wprowadzaniem reform rozszerzających niezależność banku centralnego. Jednak na Węgrzech inflacja potransformacyjna była relatywnie niska, najwyższą wartość 34,2% osiągnęła w 1991 roku. Z drugiej strony dezinflacja trwała długo – aż 10 lat. Jednocyfrowy poziom inflacji utrzymuje się od 1999 roku.

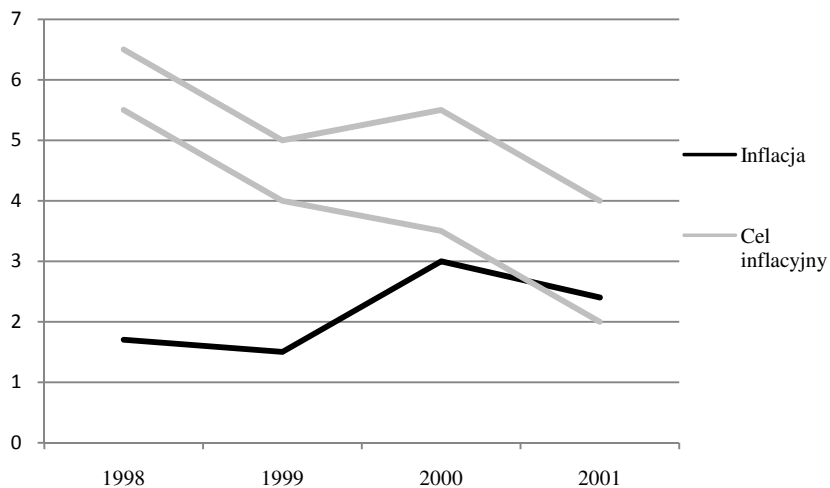
Narodowy Bank Węgier również przyjął strategię bezpośredniego celu inflacyjnego, jednak stosuje odmienny, mieszany model strategii polityki pieniężnej (*ibidem*, s. 240)<sup>13</sup> (Wykres. 4). W momencie wprowadzenia strategii władze monetarne i rząd określiły docelowy poziom inflacji na lata 2001 i 2002. Poza celem o rocznym horyzoncie, Narodowy Bank Węgier założył w 2001 roku realizację kilkuletniego programu stopniowego osiągnięcia i utrzymania stopy inflacji na poziomie 2%. Cel miał zostać osiągnięty do 2004 roku, przed planowanym w tamtym czasie przystąpieniem do strefy euro (*ibidem*, s. 311). Poniższe wykresy ukazują, jak kształtowała się rzeczywista inflacja w odniesieniu do ustalonych celów w omawianych krajach.

---

<sup>12</sup> W październiku 1998 Rada Polityki Pieniężnej ogłosiła „Średniookresową strategię polityki pieniężnej na lata 1999-2003”. W latach 1999-2001 ustalano pomocnicze roczne cele inflacyjne w postaci przedziałów bez wskazywania środkowej wartości pasma docelowej inflacji. Od 2002 do 2004 roku cel roczny był wyznaczany punktowo z granicami odchyłeń. Cel miał być wyznaczany na podstawie wskaźnika CPI liczonego metodą grudzień do grudnia.

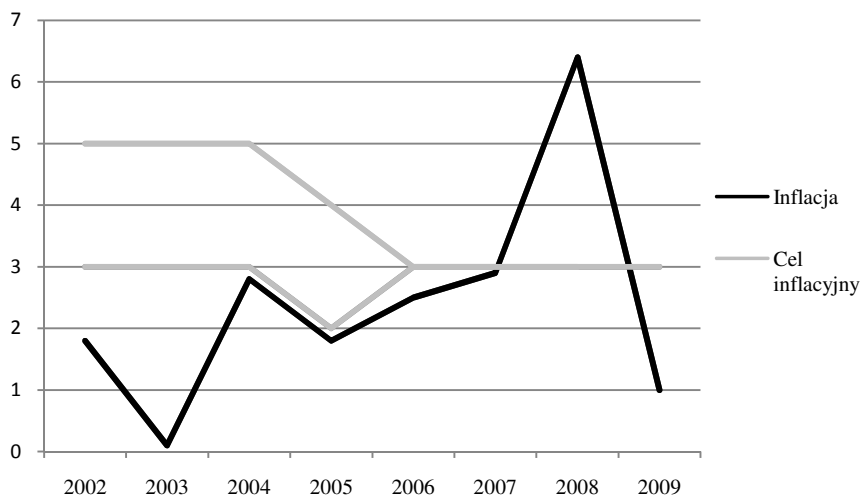
<sup>13</sup> Po oficjalnym wdrożeniu w 2001 roku strategii bezpośredniego celu inflacyjnego, utrzymany został reżim sztywnego kursu walutowego, za którego realizację odpowiada bank centralny. Wykorzystywanie obok celu inflacyjnego, kursu walutowego jako celu pośredniego polityki pieniężnej oznaczało w praktyce stosowanie „elastycznej” odmiany strategii BCI.

**Wykres 1. BCI w Czechach latach 1998-2001**



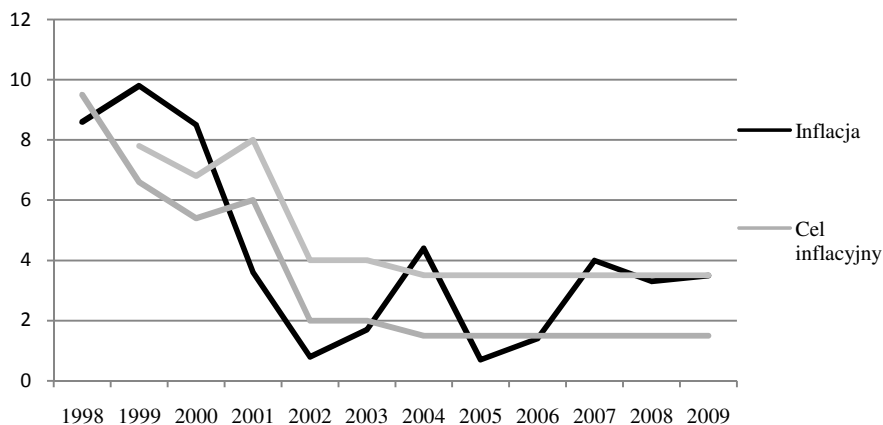
Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 2. BCI w Czechach w latach 2002-2009**



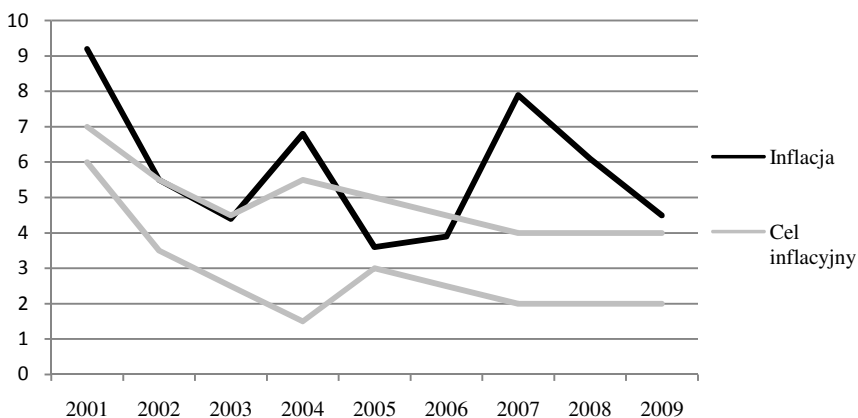
Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 3. BCI w Polsce w latach 1998-2009**



Źródło: opracowanie własne.

**Wykres 4. BCI na Węgrzech w latach 2001-2009**



Źródło: opracowanie własne.

### Zakończenie

Głównym celem pracy było wykazanie, że niezależność banku centralnego sprzyja efektywności polityki pieniężnej mierzonej poziomem inflacji w państwach przechodzących proces transformacji ustrojowej, w szczególności Czech, Polski i Węgier. Przeprowadzona analiza uzasadnia tezę o pozytywnym wpływie niezależności Narodowego Banku Czech, Narodowego Banku

Polski oraz Narodowego Banku Węgier na poziom inflacji. Konieczny jest jednak przede wszystkim zaawansowany proces transformacji, by niezależność banku centralnego znajdowała odzwierciedlenie w poziomach inflacji. Badania wykazują negatywną relację między niezależnością banku centralnego a inflacją, tylko przy wystarczająco wysokim poziomie liberalizacji gospodarczej. Zagwarantowanie niezależności banku centralnego Czech, Polski i Węgier nie było jedynym czynnikiem walki z inflacją. Sama niezależność nie uchroniła tych gospodarek przed niestabilnością cen, bowiem nie jest środkiem jej osiągnięcia, jednak w dużej mierze przyczyniła się do jej utrzymania.

## Literatura

- Cukierman A., Miller G. P., Neyapti B. (1998), *Central Bank Reform, Liberalization and Inflation in Transition Economies – An International Perspective*.
- Cukierman A., Miller G. P., Neyapti B. (2000), *Central Bank Reform, Liberalization and Inflation in Transition Economies – an International Perspective*, Center for Economic Research, October 2000, No. 2000/106.
- De Melo M., Denizer C., Gelb A. (1996), *Patterns of Transition From Plan to Market*, "The World Bank Economic Review", vol. 10.
- Friedman M. (1962), *Should there be an Independent Monetary Authority*, Harvard University Press, Cambridge.
- Grilli V., Masciandaro D., Tabellini G. (1991), *Political and Monetary Institutions and Public Financial Policies in the Industrial countries*, "Economic Policy", No. 13.
- Greenspan A. et al. (1996), *Symposium on Achieving Price Stability*, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Guillén F. (2005), *Globalization Pressures and the State: The Global Spread of Central Bank Independence*, *American Journal of Sociology* 110(6), 1764-1802.
- Hasse R. H. (1990), *The European Central Bank: Perspectives for the Further Development of the European Monetary System*, Bertlesman Foundation, Gütersloh.
- Ilieva J., Gregoriou A., Tsitsannis N. (2004), *Central Bank Independence and Inflation Performance in Transition Economies*, [w:] *Central Banking in Eastern Europe*, red. N. Healey, B. Harrison, London.
- Kowalak M. (2005), *Ewolucja instrumentów polityki pieniężnej na tle przemian w bankowości centralnej*, [w:] Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Studia z bankowości centralnej*, Wyd. AE Poznań, Poznań.

- Kowalak M. (2007), *Instytucjonalne podstawy polityki pieniężnej*, [w:] Przybylska-Kapuścińska W. (red.), *Współczesna polityka pieniężna*, Difin, Warszawa.
- Maliszewski W. (2000), *Central Bank Independence in Transition Economies*, CSER.
- Meyer L. (2000), *The politics of monetary policy – ballancing independence and accountability*, BIS Review, No. 94.
- Pietrucha J. (2007), *Awersja inflacyjna, a niezależność banku centralnego w krajach transformacji systemowej* [w:] Kopycińska D. (red.), *Polityka gospodarcza państwa* Wyd. Katedra Mikroekonomii Uniwersytetu Szczecińskiego, Szczecin.
- Przybylska–Kapuścińska W. (2007), *Polityka pieniężna nowych państw członkowskich Unii Europejskiej*, Wolters Kluwer Polska Sp. z o. o., Warszawa.
- Skopowski M. (2007), *Mierniki niezależności banku centralnego*, [w:] W. Przybylska–Kapuścińska (red.), *Wybrane problemy rynku pieniężnego i kapitałowego*, Wyd. AE Poznań, Poznań.
- Wojtyna A. (1998), *Szkice o niezależności polityki banku centralnego*, PWN, Warszawa-Kraków.
- [www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/timeth.htm](http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/timeth.htm).
- [www.heritage.org/index/Ranking.aspx](http://www.heritage.org/index/Ranking.aspx).

## Central Bank Independence and Inflation in Transition Economies

**Key words:** central bank, independence, transition economies, inflation

### Summary

The aim of the article is to analyse the relation between central bank independence in transition economies and maintaining price stability level in those countries. The analysis concerns Czech Republic, Poland and Hungary from 1990 to 2009. In order to examine the relation various indicators were compared as well as dates when new banking system reforms were introduced. The article includes also the presentation of central bank independence definition, ways of measuring central bank independence and its importance for the economy according to empirical studies.



**CZEŚĆ VI**  
**MIĘDZYNARODOWA POLITYKA HANDLOWA**



**Dominika Papuda**

## **Instytucje wspierania eksportu na przykładzie amerykańskiego Export-Import Banku**

**Słowa kluczowe:** instytucje wspierania eksportu, kredyty eksportowe, Export-Import Bank, Small Business

**Abstrakt:** Celem artykułu jest prezentacja zasad funkcjonowania instytucji wspierających eksport na przykładzie Export-Import Banku działającego na terenie Stanów Zjednoczonych. Organizacje te zajmują się ułatwianiem krajowym przedsiębiorcom prowadzenia działalności eksportowej, a także poprawą ich konkurencyjności na rynkach międzynarodowych. Dokonują tego poprzez zastosowanie narzędzi wspierania eksportu, do jakich zalicza się przede wszystkim kredyty eksportowe, ubezpieczenia i gwarancje eksportowe. W artykule opisany został amerykański Export-Import Bank, oficjalna instytucja rządowa, której celem jest wspomaganie krajowych przedsiębiorstw w rozpoczęciu międzynarodowej wymiany handlowej, jak również pomoc w umacnianiu ich pozycji na światowych rynkach. Ex-Im Bank realizuje swoją misję poprzez wykorzystanie szeregu produktów finansowych, a także poprzez kreowanie specjalnych inicjatyw mających przeciwdziałać występującym problemom gospodarczym. Analiza danych dotyczących udzielonego przez bank wsparcia przedsiębiorstwom z sektora eksportowego obejmuje lata 2005-2009. Ex-Im Bank jest instytucją, która wyróżnia się na tle podobnych organizacji. Jej celem nie jest bowiem konkurowanie z przedsiębiorstwami prywatnymi wspierającymi eksport, a jedynie uzupełnianie tych produktów finansowania eksportu, których sektor prywatny nie chce lub nie może zapewnić.

### **Wprowadzenie**

Obecnie obserwowany jest intensywny rozwój handlu światowego, co jednocześnie stanowi przesłankę do liberalizacji wymiany międzynarodowej<sup>1</sup> (Bednarczyk, 2000, s. 21). Nie jest to jednak przeszkodą dla rządów państw, aby mogły one podejmować pewną aktywność związaną z promocją krajo-

---

<sup>1</sup> Przez liberalizację wymiany międzynarodowej rozumie się znoszenie barier utrudniających przepływ kapitału, towarów i usług.

wego eksportu. Stąd też państwa wypracowują różnego rodzaju narzędzia przyczyniające się do rozwoju eksportu (*ibidem*, s. 25). Jednym z takich działań jest powoływanie specjalnych instytucji zajmujących się wspieraniem rodzimych eksporterów, głównie poprzez ograniczanie ryzyka występującego przy transakcjach międzynarodowych. Przykładem takiej organizacji jest amerykański Export-Import Bank (w skrócie Ex-Im Bank). Jest to agencja rządowa, która uzupełnia brakujące na rynku produkty wspierania eksportu, niedostarczane przez instytucje z sektora prywatnego, wyróżniając się przez to na ich tle. Poprzez swoją działalność bank przyczynia się do rozwoju sektora eksportowego oraz polepszenia konkurencyjności krajowych eksporterów na rynkach zagranicznych.

### **Instytucje wspierania eksportu**

Eksport to jeden z prężnie rozwijających się obecnie elementów gospodarki światowej. Największym eksporterem pod względem sprzedanych dóbr w roku 2008 była Republika Federalna Niemiec, na drugim miejscu znalazły się Chiny, na trzecim zaś Stany Zjednoczone. Wartość eksportowanych przez te kraje towarów w 2008 roku sięgnęła miliardów dolarów<sup>2</sup> (*International Trade...*, 2009, s. 12). Aby potencjał eksportowy mógł dalej wzrastać, władze państwowe korzystają z różnych narzędzi polityki proeksportowej, w tym takich jak powoływanie specjalnych instytucji wspierania eksportu.

Instytucje wspierania eksportu są organizacjami specjalizującymi się w udzielaniu pomocy finansowej krajowym eksporterom. Występują one w większości krajów o gospodarce rynkowej, przy czym często różnią się od siebie pod względem statusu i zakresu działalności. Na świecie organizacje te często funkcjonują jako agencje rządowe czy specjalne departamenty podporządkowane odpowiednim ministerstwom (Chojna, Sokołowska, 2006, s. 42). Jednakże działania na rzecz promocji eksportu mogą prowadzić także banki centralne, jak również izby handlowe, czy niezależne organizacje założone przez krajowych eksporterów. W zależności od rodzaju instytucji, zajmują się one różną działalnością związaną ze wspieraniem eksportu. Departamenty rządowe skupiają się przede wszystkim na zagadnieniach celnych, czy kontrolą obrotów gospodarczych z innymi krajami, ale także na wyborze odpowiedniej polityki handlowej oraz opracowaniu regulacji prawnych niezbędnych do sprawnego funkcjonowania sektora eksportowego. Natomiast do najważniej-

---

<sup>2</sup> W roku 2008 wartość towarów sprzedanych przez Niemcy zagranicznym odbiorcom wynosiła 1 461,9 mld USD, Chin 1 428,3 mld USD, zaś Stanów Zjednoczonych 1 287,4 mld USD.

szych zadań instytucji, takich jak izby handlowe należy m.in. uzyskiwanie informacji o rynkach zagranicznych, czy kojarzenie kontrahentów handlowych (Rymarczyk, 2005, s. 103).

Wspieranie eksportu przez instytucje obejmuje szereg narzędzi, jednakże do podstawowych należy zaliczyć: udzielanie kredytów eksportowych oraz gwarancje i ubezpieczenia eksportowe (Kuśpit, Pasierbiak, 2006, s. 48). Dzięki tym instrumentom agencje wspierania eksportu w znacznym stopniu ułatwiają przedsiębiorstwom funkcjonowanie na rynkach światowych, a ponadto przyczyniają się do wzmocnienia konkurencyjności krajowych eksporterów, jak i sprzedawanych za granicą produktów. Przykładem takich instytucji jest firma HERMES działająca m.in. na terenie Niemiec, COFACE we Francji czy KUKA S.A. w Polsce. Organizacje wspomagające rozwój eksportu mogą podejmować się udzielania pomocy zarówno na rachunek władz publicznych, jak i własny. W przypadku działalności na własny rachunek pomoc ta jest raczej ograniczona, i tak jak w przypadku Republiki Federalnej Niemiec może dotyczyć m.in. wymiany handlowej wyłącznie z innymi państwami rozwiniętymi (OECD, 2001, s. 3). Wsparcie w imieniu państwa obejmuje natomiast znacznie szerszy zakres możliwej do udzielenia pomocy, jak również pozwala na realizację bardziej ryzykownych kontraktów.

### **Export-Import Bank Stanów Zjednoczonych i jego charakterystyka**

Instytucją wspierającą eksport w Stanach Zjednoczonych jest Export-Import Bank. Jest to oficjalna agencja rządowa założona w 1934 roku, w celu zapewnienia finansowego wsparcia amerykańskim eksporterom (Justis, 1982, s. 467). Ma ona ułatwiać przedsiębiorcom rozpoczęcie prowadzenia działalności eksportowej oraz stymulować rozwój już działających firm. Dzięki tym czynnościom Ex-Im Bank przyczynia się do kreowania nowych miejsc pracy, jak również powstawania procesów wzrostowych w gospodarce narodowej. Ponadto, swoją działalnością podnosi konkurencyjność rodzimych eksporterów, aby mogli oni bez większych trudności kooperować na rynkach zagranicznych z innymi eksporterami, również wspieranymi przez podobne instytucje (Łon, 2004, s. 20).

Ex-Im Bank to instytucja wyróżniająca się na tle organizacji zajmujących się wspieraniem eksportu. Misją banku nie jest bowiem konkurowanie z przedsiębiorstwami o podobnym zakresie działalności, funkcjonującymi w sektorze prywatnym, lecz jedynie uzupełnienie oferty rynkowej. Jest to związane z faktem, iż niektóre produkty finansowe, wspomagające działalność eksporterów, wymagają ubezpieczenia zbyt wysokiego ryzyka handlo-

wego lub politycznego, na co organizacje z sektora prywatnego nie chcą lub nie mogą sobie pozwolić (Bond Emrich, 2005, s. B2).

Realizację założonych celów, związanych ze wspomaganiem eksportu, Ex-Im Bank przeprowadza poprzez oferowanie eksporterom możliwości skorzystania z kilku produktów finansowych. Wśród najważniejszych można wymienić: pożyczki bezpośrednie, gwarancje udzielonych kredytów, gwarancje kapitału obrotowego oraz ubezpieczenia kredytów eksportowych. Ich krótka charakterystyka, przedstawiona poniżej, została oparta o informacje zamieszczone na oficjalnej stronie Ex-Im Banku [www.exim.gov](http://www.exim.gov).

Pożyczki bezpośrednie o zmiennym oprocentowaniu skierowane są do zagranicznych nabywców amerykańskich dóbr i usług, zarówno z sektora prywatnego, jak i publicznego. Importerzy zawierający umowę z amerykańskimi eksporterami mogą otrzymać wsparcie finansowe bezpośrednio od Ex-Im Banku, które może stanowić nawet do 85% wartości kontraktu. Wymogiem jest jednak, aby 15% całego kontraktu nabywca uregulował gotówką na początku zawarcia umowy. Pożyczki bezpośrednie mogą być przyznawane na zakup towarów i usług, jak również na realizację wielkoskalowych projektów. Przykładem jest pożyczka udzielona firmie Al Dur Water and Power Company na kwotę 230 milionów dolarów, którą bank wspomógł zakup od General Electric International, turbin gazowych i innego wyposażenia związanego z instalacją wodną mającą na celu m.in. odsolenie wody morskiej w Królestwie Bahrajnu.

Ex-Im Bank oprócz udzielania samego wsparcia finansowego, podejmuje się także gwarantowania pożyczek udzielonych importerom przez instytucje z kraju nabywcy. Produkt ten pokrywa całe ryzyko polityczne oraz handlowe związane z możliwością niewywiązania się importera z kontraktu. Gwarancja obejmuje ponadto całą kwotę umowy wraz z narosłymi odsetkami, przy czym również w tym przypadku nie ma określonej wartości na jaką powinna zostać ona zawarta. Bank oferuje udzielanie gwarancji do 5 lat, przy czym najczęściej są to kontrakty dotyczące m.in.: eksportu aparatury naukowej, wyposażenia medycznego, urządzeń przetwórstwa żywności, czy usług inżynierskich. Gwarancje do lat 10 obejmują natomiast kontrakty wykonywane na dużą skalę, w tym także eksport urządzeń transportowych. Przykładem wykorzystania tego produktu jest udzielenie gwarancji słowackiej firmie Grafobal Group na kwotę 20 milionów dolarów na zakup części w celu modernizacji elektrowni w mieście Povazska Bystrica na Słowacji.

Gwarancje kapitału obrotowego są zabezpieczeniem spłaty pożyczki zaciągniętej przez importera w innej instytucji. Gwarancją jest objęte 90% kapitału wraz z odsetkami pozyskanych środków przeznaczonych w większości

przypadków na zakup materiałów do produkcji albo jej dokończenie. Co więcej, mogą one służyć zabezpieczeniu gwarancji wykonania, gwarancji przetargowych, czy gwarancji płatności. Najczęściej tego typu gwarancje udzielane są na okres jednego roku, w specyficznych przypadkach z możliwością wydłużenia do trzech lat. Z tego typu produktu skorzystał m.in. Gerber Scientific Inc., producent urządzeń i technologii do wykonywania specjalnych grafik, co umożliwiło mu eksport własnych towarów i usług o wartości 113 milionów dolarów na rynki zagraniczne (por. Ohe, 2007, s. 51).

Ubezpieczenia kredytów eksportowych oferowane przez Ex-Im Bank pomagają amerykańskim eksporterom w znacznym stopniu zminimalizować ryzyko nieotrzymania zapłaty za eksportowany towar, jak również ułatwiają oferowanie kontrahentom kredytów kupieckich z dogodnym terminem spłaty. Ubezpieczenia kredytów eksportowych mogą występować w formie krótko- (nie dłużej niż do roku) i średnioterminowych (do 5 lat), chroniąc jednocześnie eksportera zarówno od ryzyka handlowego, jak i politycznego. Ubezpieczenia średnioterminowe dają również amerykańskim eksporterom możliwość oferowania swoich produktów na rynkach wschodzących, co jest związane z nieubezpieczeniem przez sektor prywatny transakcji o wysokim ryzyku.

Wspólną cechą wymienionych produktów finansowych oferowanych przez bank jest niemożność zastosowania ich do sprzedaży produktów militarnych oraz związanych z obronnością kraju. Co więcej, towary stanowiące przedmiot umowy między eksporterem a importerem muszą zawierać określony procent składników wytworzonych na terenie Stanów Zjednoczonych oraz muszą być transportowane z ich terytorium<sup>3</sup>.

Ex-Im Bank nie ogranicza swojej działalności jedynie do oferowania produktów finansowych krajowym eksporterom. Podejmuje się on również kreowania specjalnych inicjatyw, dzięki którym stara się rozwiązywać, bądź przynajmniej neutralizować, pojawiające się problemy gospodarcze o skali globalnej.

Jedną z takich inicjatyw jest Environmental Exports Program. W ramach tego projektu głównym zadaniem Ex-Im Banku jest pomoc przedsiębiorcom, zajmującym się działalnością związaną z ochroną środowiska, w rozwoju eksportu produktów i usług środowiskowych, a jednocześnie w ograniczeniu występującego przy tym ryzyka. Na pomoc finansową na preferencyjnych

---

<sup>3</sup> W przypadku ubezpieczeń krótkoterminowych produkty muszą zawierać co najmniej 50% składników amerykańskich. Natomiast w przypadku ubezpieczeń średnioterminowych, gdy składniki obcego pochodzenia stanowią więcej niż 15%, bank zabezpiecza wartość kontraktu jedynie do wysokości udziału krajowych składników.

warunkach<sup>4</sup> mogą również liczyć importerzy nabywający tego typu towary od amerykańskich eksporterów. Kontrakty, jakie kwalifikują się, aby zostać objęte Environmental Exports Program dotyczą m.in.: urządzeń do dostarczania ludności wody pitnej, oczyszczania powietrza, wody i gleby z zanieczyszczeń, utylizacji szkodliwych odpadów oraz pozyskiwania energii ze źródeł odnawialnych. Eksporterzy działający w branży środowiskowej mogą skorzystać zarówno ze specjalnej pomocy finansowej oferowanej przez Bank w celu dokończenia produktów przeznaczonych na eksport, jak również z typowych produktów, jednakże odpowiednio dostosowywanych do indywidualnych potrzeb eksportera.

Environmental Exports Program daje również możliwość lepszego konkurencyjności amerykańskich przedsiębiorców z branży środowiskowej z innymi eksporterami prowadzącymi swoją działalność na rynkach wschodzących (por. Environmental Exports Program, Ex-Im Bank, s. 9).

Obszar działań Ex-Im Bank w ramach ochrony środowiska dotyczy jeszcze jednego aspektu. Bank wyznaczył szereg wymogów środowiskowych, jakie muszą zostać spełnione przez inwestycje ubiegające się o pomoc Banku<sup>5</sup>, aby owo wsparcie zostało im przyznane. Na podstawie wskazanych procedur instytucja określa, które projekty mogą wykazywać znaczący wpływ na środowisko, jaka będzie skala ich oddziaływania, a następnie zakwalifikowuje je do jednej z czterech kategorii (Kelly, 2007, s. 351-352):

- A – oznacza projekty mogące w znacznym stopniu ingerować w środowisko naturalne,
- B – oznacza projekty mające ograniczony wpływ na środowisko,
- C – przyznanie tej kategorii oznacza wykluczenie projektu z finansowania,
- N – odnosi się do projektów związanych z produkcją energii jądrowej.

W 2004 roku Ex-Im Bank zakwalifikował do kategorii A sześć projektów, w tym odkrywkową kopalnię złota w Argentynie oraz maszynę do skraplania gazu ziemnego w Katarze. Natomiast wśród jedenastu projektów, którym przyznano kategorię B znalazły się takie inwestycje, jak rafineria ropy w Nigerii czy urządzenie do obróbki ziaren kakao w Ghanie (Kelly, 2007, s. 352). Można zatem stwierdzić, iż Ex-Im Bank zwraca szczególną uwagę na problem ochrony środowiska, jednocześnie podejmując działania zmierzające do złagodzenia skutków związanych z jego występowaniem.

---

<sup>4</sup> Udogodnieniem jest wydłużony okres spłaty pożyczki zaciągniętej na zakup produktów środowiskowych niż w przypadku zwykłych pożyczek.

<sup>5</sup> Pełny wykaz wymogów został opisany w Ex-Im Bank Environmental Procedures and Guidelines znajdujący się na stronie [www.exim.gov](http://www.exim.gov).



Ex-Im Bank kieruje oferowane przez siebie produkty finansowe do wszystkich przedsiębiorstw niezależnie od ich wielkości. Jednak szczególnie swoją pomoc koncentruje na małych i średnich przedsiębiorstwach, przede wszystkim za sprawą programu Small Business. Program ten ma na celu zapewnienie niezbędnego wsparcia finansowego głównie małym firmom<sup>6</sup> (U.S. Small Business Administration, s. 3), aby mogły one swobodnie się rozwijać i konkurować z innymi w sektorze eksportowym. Co więcej, produkty oferowane przez bank w ramach tej inicjatywy<sup>7</sup> zawierają szereg udogodnień, takich jak brak opłaty aplikacyjnej czy znacznie dłuższy termin zapłaty niż w przypadku standardowych narzędzi. Wszystko to powoduje, że liczba transakcji przypadająca na małe przedsiębiorstwa, w stosunku do wszystkich przeprowadzonych, stale rośnie. Warto zatem wspomnieć, że w roku 2005 stosunek ten wynosił 84%, w roku 2007 było to już prawie 86%, zaś w 2009 wartość ta wzrosła do 88% (Annual Report..., s. 6). Program Small Business w znacznie mierze wpływa na wzrost liczby małych firm, które korzystają z preferencyjnej pomocy banku, co jednocześnie przyczynia się do dalszego wzrostu liczby transakcji oraz ich wartości.

Przedstawione powyżej dwie inicjatywy Ex-Im Banku to tylko niektóre z prowadzonych przez tą instytucję. Wszystkie jednak są nakierowane na rozwiązywanie problemów gospodarczych, które mogłyby w sposób negatywny oddziaływać na sektor eksportowy.

### **Wsparcie udzielone przez Ex-Im Bank w latach 2005-2009**

Wartość udzielonych transakcji przez Ex-Im Bank rośnie z roku na rok. W roku 2009 przeprowadził on 2 891 transakcji, udzielając ogólnego wsparcia na kwotę 21 mld USD, co oznacza wzrost w porównaniu do roku 2008 o 46% oraz o ponad 50% w stosunku do roku 2005. Jak wynika z raportów rocznych Banku, jest to największy poziom udzielonego wsparcia w 75-letniej historii Ex - Im Banku spowodowany rosnącym popytem na produkty finansowe, których nie oferuje sektor prywatny (*ibidem*, s. 13, 24). Wielkość udzielonej pomocy w latach 2005-2009 przedstawia wykres 1.

W ramach oferowanych produktów finansowych Ex-Im Bank największą wartość udzielił w 2009 roku w gwarancjach długo i średnioterminowych wraz z gwarancjami kapitału obrotowego, na kwotę 11,5 mld USD.

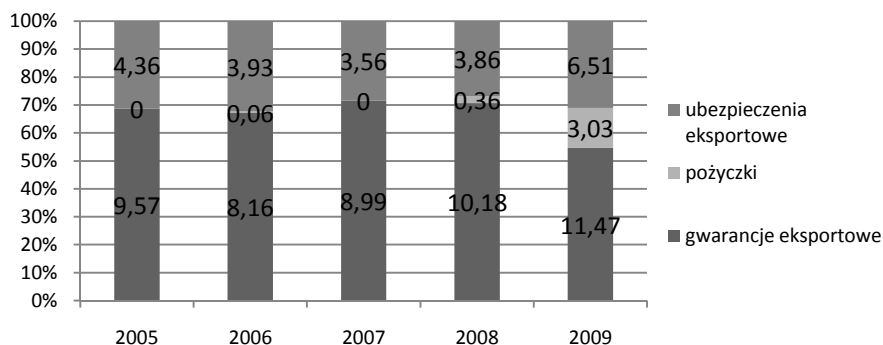
---

<sup>6</sup> Mianem małego przedsiębiorstwa określa się firmy, w których zatrudnionych jest do 500 pracowników oraz które działają na rynku ponad rok.

<sup>7</sup> Do produktów finansowych oferowanych małym przedsiębiorstwom zalicza się głównie ubezpieczenia kredytów eksportowych oraz pomoc finansową w postaci kapitału obrotowego.

W stosunku do roku 2005, w którym wartość udzielonych gwarancji wynosiła 9,6 mld dolarów, jest to wzrost o prawie 20%, zaś w stosunku do roku 2007 o 27% (wartość – 8,9 mld USD). Wartość przyznanych ubezpieczeń kredytów eksportowych była natomiast prawie o połowę niższa w porównaniu z gwarancjami i wyniosła w 2009 roku 6,5 mld USD. Jednakże sam przyrost wartości ubezpieczeń między rokiem 2008, a 2009 stanowił prawie 70%, zaś między 2007 a 2009 ponad 80%, z 3,6 mld dolarów do wspomnianych 6,5 mld USD.

**Wykres 1. Ogólna wartość pomocy udzielonej przez Ex-Im Bank w latach 2005-2009, jako suma wartości udzielonych gwarancji, ubezpieczeń i pożyczek w mld dolarów**



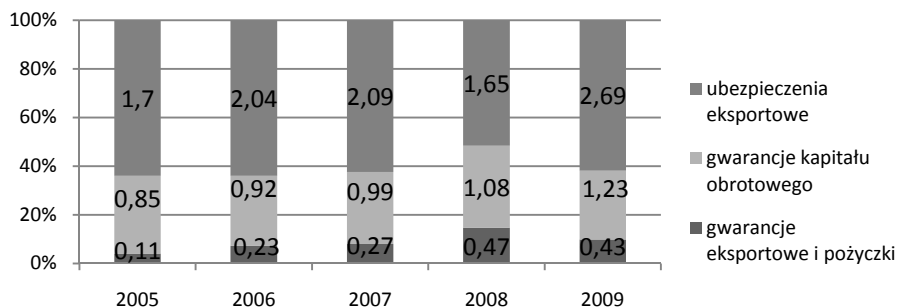
Źródło: opracowanie własne na podstawie Export- Import Bank of the United States, *Annual Report 2009*, s. 29.

Ubezpieczenia są natomiast wiodącym produktem wsparcia dla małych przedsiębiorstw. W 2009 roku Ex-Im Bank udzielił 2052 ubezpieczeń kredytów eksportowych na łączną kwotę 2,7 mld USD w porównaniu do 1,6 mld z roku 2008 i 2,1 mld USD w roku 2007 (*Annual Report...*, s. 13). Ogólne wartości wsparcia udzielonego małym przedsiębiorstwom zostały zaprezentowane na wykresie 2.

Ex-Im Bank zanotował rekordowe wartości udzielonego wsparcia ogółem również w sektorze małych firm. W 2009 roku była to kwota 4,4 mld USD, co oznacza ponad 36% wzrost w porównaniu do roku 2008 i 30% w stosunku do roku 2007. Wzrost ten został wywołany trudnościami w pozyskaniu ubezpieczeń w sektorze prywatnym przez małe przedsiębiorstwa, jakie pojawiły się wraz z kryzysem finansowym (*Ibidem*, s. 24). Warto jednak zauważyć, że od 2006 roku stopniowo spadał procentowy udział sumy udzielonego wsparcia małym firmom w ogólnej kwocie pomocy. W 2006 i 2007 wynosił on jeszcze

w przybliżeniu 26%, jednak w roku 2008 nastąpił spadek do 22% i następnie 20,7% w roku 2009. Wartość w 2009 roku jest zatem bardzo zbliżona do granicy 20% udziału wartości wsparcia przeznaczanego dla małych firm w ogólnej wartości, do jakiej przestrzegania Ex-Im Bank został zobowiązany przez Kongres w 2002 roku (*Export Promotion...*, s. 1).

**Wykres 2. Wsparcie Ex-Im Banku w ramach programu Small Business w latach 2005-2009 w mld USD**



Źródło: opracowanie własne na podstawie Export-Import Bank of the United States, *Annual Report* z lat 2006-2008, s. 17 i 2009 *Annual Report*, s. 29.

## Zakończenie

Ex-Im Bank obejmuje szerszy zakres działania w porównaniu z polskim KUK S.A.. Przede wszystkim można to zaobserwować w odniesieniu do wartości środków przeznaczanych na ochronę ubezpieczeniową, jak i poziomu przyjmowanego ryzyka (Gorzeń-Mitka, 2007, s.115). Przy rosnącym udziale wartości polskiego eksportu w PKB może się zatem okazać, iż pomoc KUK S.A będzie niewystarczająca do wykorzystania pojawiającego się potencjału w sektorze eksportowym, jak również nie wpłynie na jego dalszy rozwój. Być może stanie się to przesłanką, aby organizacja na wzór Ex – Im Banku powstała również w Polsce. Instytucja ta mogłaby przyczynić się zarówno do poprawy funkcjonowania sektora eksportowego w Polsce i poprawy konkurencyjności polskich eksporterów na rynku światowym, ale także wzmocnienia rynku kapitałowego i sektora bankowego, które wykazują duże dysproporcje w porównaniu z rynkami światowymi (Łon, 2004, s.20).

## Literatura

- Bednarczyk T. (2000), *Instrumenty wspierania eksportu. Kredyty i ubezpieczenia*, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa.
- Bond Emrich A. (2005), *Ex-Im Bank lends support*, "Grand Rapids Business Journal" , July 2005, Vol.23, Issue 30.
- Chojna J., Sokołowska B. (2006), *Metody i instrumenty wspierania rozwoju eksportu w świetle doświadczeń międzynarodowych*, Warszawa, Instytut Koniunktur i Cen Handlu Zagranicznego, <http://www.eksporterzy.org/archive.php> ( stan na dzień 21.04.2010).
- Export-Import Bank of the United States (2009), *Ex-Im Bank supports export of the GE gas turbines to Bahrain*, <http://www.exim.gov/pressrelease.cfm/628E1012-B4D1-79CD-F251D81AED8FF/> (stan na dzień 22.04.2010).
- Export-Import Bank of the United States (2010), *Ex-Im Bank \$20 million guarantee backs of GE turbine export to Slovakia*, <http://www.exim.gov/pressrelease.cfm/0C01BE3A-B92B-FEC2-BDEDBB68219311FD/> (stan na dzień 22.04.2010).
- Export-Import Bank of the United States, *Direct Loan*, [http://www.exim.gov/products/loan\\_guar.cfm](http://www.exim.gov/products/loan_guar.cfm) (stan na dzień 21.04.2010).
- Export-Import Bank of the United States, *Environmental Exports Program*, [http://www.exim.gov/pubs\\_center/brochures/bro-env-11.pdf](http://www.exim.gov/pubs_center/brochures/bro-env-11.pdf). ( stan na dzień 20.04.2010).
- Export-Import Bank of the United States, *Export Credit Insurance*, <http://www.exim.gov/products/insurance/index.cfm> (stan na dzień 20.04.2010).
- Export-Import Bank of the United States, *Medium- and Long-Term Loan Guarantees*, [http://www.exim.gov/products/loan\\_guar.cfm](http://www.exim.gov/products/loan_guar.cfm) (stan na dzień 20.04.2010).
- Export-Import Bank of the United States, *Working Capital*, [http://www.exim.gov/products/work\\_cap.cfm](http://www.exim.gov/products/work_cap.cfm), (stan na dzień 20.04.2010).
- Export-Import Bank of United States, *Annual Reports* z lat 2005- 2009, <http://www.exim.gov/about/reports/ar/index.cfm> (stan na dzień 20.04.2010).
- Gorzeń-Mitka I. (2007), *Ryzyko w eksporcie. Metody i sposoby ograniczania*, Wydwnictwo Key Text, Warszawa.
- Justis R.T. (1982), *Dynamics of American Business*, Prentice-Hall, New Jersey.

- Kelly M. (2007), *Environmental responsibilities overseas: the national environmental policy act and the Export- Import Bank*, "Boston College Environmental Affairs Law Review" 2007, Vol. 34 Issue 2.
- Kuśpit J., Pasierbiak P. (2006), *Systemy wspierania eksportu w wybranych krajach Unii Europejskiej*, [w:] B. Mucha-Leszko (red.) *Systemy wspierania eksportu w Unii Europejskiej a międzynarodowa polityka handlowa*, Wydawnictwo Uniwersytetu Marii Curii-Skłodowskiej, Lublin.
- Łon E. (2004), *Exim Bank jako instrument wsparcia wzrostu gospodarczego w Polsce*, „Gazeta Bankowa”, nr 3, 16 sierpnia 2004r.
- OECD (2001), *Export Financing System in OECD member countries and non-member economies*, 6-2001-1, OECD Publishing.
- Ohe M. (2007), *Ex-Im Bank: A Valuable Partner*, "Economic Development Journal", Summer 2007, Vol. 6, Issue 3.
- Rymarczyk J. (2005), *Handel zagraniczny. Organizacja i technika*, Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, Warszawa.
- U. S. Government Accountability Office (2008), Raport GAO, *Export Promotion. Export-Import Bank Has Met Target of Small Business Financing Share*, <http://www.gao.gov/new.items/d08419t.pdf> (stan na dzień 20.04.2010).
- U.S. Small Business Administration, *Characteristics of Small Business Employees and owners*, [http://www.sba.gov/advo/stats/ch\\_em97.pdf](http://www.sba.gov/advo/stats/ch_em97.pdf) ( stan na dzień 24.04.2010).
- World Trade Organization, (2009), *International Trade Statistics 2009, World trade development in 2008*, [http://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2009\\_e/its09\\_world\\_trade\\_dev\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2009_e/its09_world_trade_dev_e.pdf) (stan na dzień 20.04.2010).

## **Export-Import Bank of U.S. as an Export Support Institution**

**Key words:** export support institutions, export credits, Export-Import Bank, Small Business

### **Summary**

The main aim of the article is to present how export support institutions function, as illustrated by Export-Import Bank of U.S. (Ex-Im Bank). Such organizations facilitate

export for domestic entrepreneurs and furthermore boost their competitiveness on the international market. They achieve this goal via implementing export supporting tools such as export credit, insurances and guarantees. The subject of the article is the Ex-Im Bank, an official governmental institution whose aim is to support domestic entrepreneurs in taking up international trade and moreover enhancing their position on the world market. The Ex-Im Bank pursues its mission by using a wide array of financial products and by organizing special initiatives connected with the current economic problems. The time span of an analysis of data regarding the support given by the Bank to entrepreneurs from the export sector is 2005-2009. The Ex-Im Bank is a institution which stand out from others because its aim is not to compete with private entrepreneurs, but to provide these financial products that the private sector can not or does not want to offer.

**Jagoda Jakubowska**

## **Wybrane aspekty rozwoju międzynarodowego handlu usługami w dobie globalizacji**

**Słowa kluczowe:** międzynarodowy handel usługami, globalizacja rynku usług

**Abstrakt:** Problematyce usług w naukach ekonomicznych poświęca się obecnie coraz więcej uwagi. Wynika to z faktu, że wzrost znaczenia usług stanowi prawidłowość ekonomiczną i jest determinantą rozwoju cywilizacyjnego we współczesnym świecie. Celem artykułu jest przedstawienie wybranych aspektów rozwoju międzynarodowego handlu usługami w dobie globalizacji. Część pierwsza podnosi tematykę wzrostu roli usług w gospodarkach narodowych. Część druga traktuje o globalizacji rynku usług. W części trzeciej został dokonany przegląd barier utrudniających międzynarodowy handel usługami.

### **Wprowadzenie**

Obraz współczesnej gospodarki niewątpliwie został zdeterminowany przez usługi, które odgrywają coraz większą rolę w gospodarkach wielu państw świata. Wzrost znaczenia usług stanowi prawidłowość ekonomiczną, jest wymogiem cywilizacyjnym we współczesnym świecie. Światowe doświadczenia wykazują, iż (Kłosiński, Masłowski, 2005, s. 10-11):

- w ostatnich dwóch dekadach XX w. wzrosło znaczenie usług, zarówno w krajach rozwiniętych, jak i rozwijających się;
- wzrost efektywności usług, szczególnie usług pośrednich, wywiera decydujący wpływ na produktywność oraz konkurencyjność całej gospodarki, mierzony zdolnością tej gospodarki do długotrwałego, efektywnego wzrostu;
- zabezpieczeniem wzrostu efektywności zaopatrzenia w usługi, które nie mogą być świadczone przez miejscowe przedsiębiorstwa lub tych, które nie są produkowane na wymaganym przez nabywców poziomie cenowym lub jakościowym, jest otwarcie rynku wewnętrznego dla wytwórców zagranicznych;

- międzynarodowe zaopatrzenie w usługi wymaga często przemieszczania czynników produkcji w pobliże konsumenta lub odwrotnie - przemieszczania konsumentów w pobliże świadczących usługi.

Specyfikę usług w obrotach globalnych odzwierciedla zmienne natężenie procesów globalizacji na rynkach usług. Warto zatem przyrzeć się bliżej wybranym aspektom rozwoju międzynarodowego handlu usługami w dobie globalizacji.

### Wzrost roli usług w gospodarkach narodowych

Wzrost znaczenia usług we współczesnym świecie jest elementem pewnej sekwencji rozwoju gospodarek, polegającej na tym (zgodnie z koncepcją trzech sektorów), że wraz z rozwojem gospodarczym zmniejsza się znaczenie sektora pierwszego (rolnictwo), wzrasta a następnie po okresie stabilizacji maleje rola sektora drugiego (przemysł i budownictwo), natomiast cały czas umacnia się ranga sektora trzeciego (usługi).

Zauważyć jednak należy, że koncepcja podziału gospodarki na trzy sektory obrazowała przemiany ekonomiczne zachodzące głównie w krajach rozwiniętych. Ich wyrazem była wzrastająca rola sfery usług, ujawniająca się w zmianach w zatrudnieniu pomiędzy pozostałymi dwoma sektorami (Tabela 1). Stwierdzono bowiem stały odpływ pracowników z sektora pierwszego, którzy w pierwszej kolejności zasilali szybko rozwijający się sektor drugi. Po osiągnięciu jednak przez ten ostatni określonego poziomu zatrudnienie zwiększało się nadal, ale tylko w sektorze usług.

**Tabela 1. Sektorowa struktura zatrudnienia w wybranych obszarach świata w 2007 r.**

	Ludność [mln osób]	PKB per capita [USD]	Sektor I [%]	Sektor II [%]	Sektor III [%]	Udział w liczbie ludności [%]	Udział w światowym PKB [%]	Relacja PKB per capita do średniej światowej [%]
Świat	6 612	9 852	3	28	69	100	100	100
Kraje słabo rozwinięte	1 296	1 494	25	28	48	19,6	1,5	15,2
Kraje średnio rozwinięte	4 260	4 911	10	32	59	64,4	24,5	49,8
Kraje wysoko rozwinięte	1 056	36 100	2	26	72	16,0	74,0	366,4

Źródło: *World Development Report 2009*, The World Bank, Washington 2009, part 2, s. 357.



Sytuacja wygląda odmiennie w przypadku gospodarek o niskim poziomie rozwoju, który powoduje, że najpierw silnie wzrasta w tych krajach zatrudnienie w rolnictwie i usługach. Ta ostatnia sfera jest jednak mało urozmaicona, prymitywna i posiada niewykwalfikowaną kadrę. Wraz ze wzrostem znaczenia przemysłu rola sektora usług tworzącego dotychczasowe miejsca pracy w tych krajach początkowo maleje, a dopiero później powoli wzrasta, osiągając jednak dynamikę porównywalną z przemysłem. Analiza trendów rozwojowych gospodarek słabo rozwiniętych uświadomiła badaczom, że konieczne jest uwzględnianie różnorodności typów (rodzajów) usług zaliczanych do sektora trzeciego. Za M. Katouzjanem zwykło się dzielić usługi na dwie grupy: usługi stare (np. służba domowa, domokrażcy, pośrednicy) oraz usługi nowe i komplementarne, których rozwój wywołany jest rozpowszechnieniem wytworów przemysłu (Rogosiński, 2000, s. 105). W związku z tym duży udział zatrudnionych w usługach, jaki obserwuje się w krajach mniej rozwiniętych (zwłaszcza w początkowym okresie), można wytłumaczyć pozostałościami usług starego typu. Oznacza to także, że właściwy rozwój sektora trzeciego związany jest z usługami nowymi.

Wraz z rozwojem gospodarczym kraju zachodzą więc istotne przekształcenia w strukturze rodzajowej sektora usług będących wynikiem zmian charakteru usług w kolejnych etapach rozwoju społeczno-gospodarczego. W początkowej fazie dominują usługi nie wymagające wysokich kwalifikacji (np. prowadzenie domu), następnie rozwijają się usługi osobiste wymagające kwalifikacji (np. usługi naprawcze). Kolejny etap to rozwój działalności usługowej związanej z obsługą przemysłu (np. usługi prawnicze). Równoległe pojawiają się usługi o charakterze konsumpcyjnym (np. turystyka). W kolejnej fazie następuje rozwój usług komplementarnych opartych na wysokich technologiach (np. w dziedzinie telekomunikacji) (Okulus, 1998, s. 46). Założyć więc należy, że obok rozwoju usług konsumpcyjnych (tj. wykorzystywanych w procesie konsumpcji indywidualnej i zbiorowej, np. usługi turystyczne), cechą charakterystyczną rozwoju współczesnego sektora usług stał się wzrost znaczenia usług produkcyjnych (biznesowych, logistycznych) (Kłosiński, 2002, s. 9-16).

Wzrost znaczenia usług we współczesnym świecie skłania do zadania pytania, czy wspomniana teoria trzech sektorów pozwala na zrozumienie współczesnej gospodarki. Otóż coraz powszechniejszy staje się pogląd, że teoria ta straciła na swojej aktualności. Pierwsi wybitni teoretycy trójsektorowego podziału gospodarki tworzyli i rozwijali tę teorię w odmienną sytuację niż obecna. Jeden z twórców J. Fourstie uznawał usługi za dział gospodarki reagujący nieznacznie na wpływ postępu technicznego, tymczasem

nowoczesne usługi biznesowe wnoszą nowoczesność do całego sektora usług. W związku z tym pojawiają się próby innego podziału gospodarki, tzn. wytwarzanie dóbr, usług i informacji. Podział ten stał się konsekwencją przyjęcia założenia, że wkroczyliśmy w nowy etap rozwoju gospodarki światowej określanej mianem gospodarki i społeczeństwa informacyjnego (Herman, 2006, s. 4-5; Nowacka-Bandosza, 2009, s. 77-78).

Analiza publikacji poświęconych tematyce handlu usługami nasuwa wnioski o stosunkowo niskim udziale usług (w porównaniu z towarami) w wymianie międzynarodowej. Usługi bowiem stanowią około 20 % wszystkich wymienianych dóbr, towary zaś 80 % (Kuźniar, 2007, s. 213). Proporcje te stoją w opozycji do wielkiego znaczenia usług w gospodarkach narodowych wszystkich państw wysoko rozwiniętych i rosnącej liczby państw rozwijających się. Wyróżnić można trzy główne grupy powodów tych dysproporcji. Pierwsza, związana jest z cechami samych usług, które sprawiają, że handel nimi na odległość jest trudniejszy niż wymiana towarowa. Druga grupa, wynikająca z pierwszej, związana jest z problemami natury statystycznej trudnością rejestracji międzynarodowego handlu usługami. Trzeci powód ma swoje źródła w polityce protekcyjnej, która stosowana jest w mniejszym bądź większym stopniu przez wszystkie kraje świata. Zauważyć jednak należy, iż dzięki pokonywaniu wyżej wymienionych przeszkód obserwowalny jest wzrost udziału usług w handlu międzynarodowym. Pokonanie problemów z niematerialnością, niemożnością przechowywania i transportowania przynajmniej części usług może zaowocować jednak bardziej dynamicznym wzrostem handlu usługami. Zbliżony wpływ mogą mieć zmiany zachodzące w podejściu większości państw do kwestii liberalizacji dostępu konkurencji (krajowej i zagranicznej) na rynku usług. Pewne znaczenie mają również coraz bardziej doskonałe metody zbierania danych statystycznych.

### **Globalizacja rynku usług**

Literatura przedmiotu bogata jest w różnorodne definicje globalizacji. Autorka artykułu podziela opinię, że globalizacja rynku w tym międzynarodowego rynku usług oznacza łączenie się różnych, początkowo niezależnych rynków w różnych państwach, w ponadkrajowe rynki światowe (Gwiazda, 1998, s. 11). Dzięki rozwojowi transportu, telekomunikacji i postępującej liberalizacji handlu międzynarodowego granice poszczególnych krajów stają się coraz bardziej „przepuszczalne” dla działalności gospodarczej podmiotów zagranicznych. Rynki globalne charakteryzuje duża intensywność handlu transgranicznego oraz silna konkurencja międzynarodowa (Lamot, 1997;

Gwiazda 1998). Zanikanie barier najbardziej jest widoczne na przykładzie analizy przepływów kapitału (Flejterski, Wahl, 2003, s. 24). Współczesne rynki finansowe stanowią najbardziej zglobalizowaną formę działalności gospodarczej. Zauważyć należy, iż między megatrendami współczesnej gospodarki (jakimi są serwicyzacja i globalizacja) zachodzą obustronne zależności dynamizujące te procesy (Naisbitt, 1997, s. 80-105; Masłowski, 2007, s. 87). Procesy globalizacji pobudzają popyt na nowego rodzaju usługi. Zarazem jednak szybki rozwój niektórych usług (m.in. transport, spedycja międzynarodowa, telekomunikacja) sprzyja procesom globalizacji. Równocześnie umiędzynarodowienie przedsiębiorstw świadczących tego rodzaju usługi podnosi ich efektywność i konkurencyjność. Umiędzynarodowienie to dokonuje się zarówno na płaszczyźnie wymiany towarowej produktów usługowych, jak i w formie przepływów bezpośrednich inwestycji zagranicznych (Kłosiński, 1997, s. 78). Faktem jest więc, że globalizacja wpływa wieloaspektowo na przekształcenia zachodzące na międzynarodowym rynku usług. Należy nadmienić tylko, że pozwala ona dostawcy na docieranie z towarami do najdalszych lokalizacji. Wzrastający w związku z tym strumień dóbr, płatności i informacji przekazywany między przedsiębiorstwami wymaga sprawnego obsłużenia przez wyspecjalizowane jednostki świadczące tego rodzaju nowoczesne usługi biznesowe (Kłosiński, 2002, s. 15; Rudawska, Soboń, 2009, s. 78). Trzeba również zauważyć, że rosnące zastosowanie informacyjnych i komunikacyjnych technologii w sferze gospodarczej intensyfikuje przemiany w funkcjonowaniu, działalności i ekspansji przedsiębiorstw na rynku globalnym. Jednym z ważniejszych aspektów tych przemian staje się delegowanie wybranych rodzajów usług do zrealizowania poza przedsiębiorstwem, obecnie coraz częściej za granicą. Jest to tzw. zjawisko offshoringu usług. Oczywistym jest również fakt, że globalizacja i związana z nią mobilność czynników wytwórczych stymuluje rozwój transnarodowych korporacji.

Do specyficznych cech usług zalicza się zazwyczaj ich nieuchwytność, nietrwałość, heterogeniczność, wysoką pracochłonność, zmienność popytu i uczestnictwo odbiorcy w procesie świadczenia (Kłosiński, 2009, s. 6). Cechy te można skutecznie kwestionować pod wieloma względami, np. kompletności. Warto jednak na użytek niniejszych rozważań zatrzymać się przy wybranych cechach dóbr usługowych (nie usiłując w tym miejscu kompletować pełnych charakterystyk usług), istotnych z punktu widzenia ich zdolności handlowej, a więc warunkujących przebieg procesów globalizacji w sektorze usług. Są to (Tabela 2):

- czynnościowy (procesowy), nierzeczowy charakter (usługi występują więc wyłącznie jako strumienie ekonomiczne a nie jako zasoby);

- brak praw własności usług;
- zbieżność czasu produkcji (świadczenia) i konsumpcji (nie we wszystkich przypadkach);
- uczestnictwo konsumenta odbiorcy w procesie świadczenia usługi.

**Tabela 2. Specyfika działalności usługowej i hipotetyczny sposób jej oddziaływania na procesy globalizacji**

Nierzeczowy (czynnościowy) charakter usług niemożność tworzenia zasobu i produkowania „na skład”. Usługi reprezentują tylko strumienie dóbr ekonomicznych.	„Niewidzialny import/eksport”. Brak transgranicznego fizycznego transferu produktów rzeczowych i związanych z nimi opłat celnych itp. Umiejdzynarodowienie obrotu usługami nie generuje popytu na fizyczny transport towarów/produktów usługowych, ale może generować popyt na transport zasobów- rzeczowych czynników produkcji usług, a także ich użytkowników i należących do nich rzeczy. Z czynnościowego (procesowego) charakteru usług wynikają szczególne cechy dekompozycji tej kategorii produktów i przestrzennej dyslokacji cząstkowych procesów ich wytwarzania w różnych krajach świata.
Brak praw własności usługi	W międzynarodowym obrocie usługami nie występują transakcje kupna sprzedaży- ale umowy specyficzne dla usług (tj. umowy: zlecenia, spedycji, składu itp.)
Zbieżność miejsca i czasu produkcji i konsumpcji (logistyczna reguła <i>just-in-time</i> była zawsze charakterystyczna dla usług)	Cecha ta dotyczy wielu, lecz nie wszystkich odmian usług. Wynika z niej brak buforu produktów gotowych i w zamian konieczność utrzymywania gotowego zasobu potencjału produkcyjnego. Oznacza to też konieczność utrzymywania personelu w stanie gotowości. Charakterystyczny dla rynku wyrobów transfer rzeczowego produktu gotowego jest na rynku usług w znacznej mierze zastąpiony transferem przedmiotu świadczenia usług albo potencjału usługowego albo obecnością osób fizycznych danego kraju dostawcy na terytorium kraju odbiorcy.
Współdział odbiorcy w procesie świadczenia usługi	Cecha ta jest typowa dla niektórych odmian usług. Globalna strategia konkurencji wymaga uwzględnienia relacji między dostawcą a odbiorcą. Ogranicza to standaryzację procesów świadczenia usług w oderwaniu od warunków lokalnych.

cd. tabeli 1

Lokalny charakter	W strategii konkurencji występuje konieczność uwzględnienia lokalnych wymagań, oczekiwań, nawyków itp. albo/i aktywnego oddziaływania na lokalny rynek i jego dostosowania do założeń strategicznych przedsiębiorstwa. Jednym z instrumentów obniżania barier rozproszenia i lokalnego zróżnicowania popytu i produktu są sieciowe formy działalności.
Indywidualizacja	Indywidualizacja utrudnia lub uniemożliwia zastosowanie jednolitych globalnych standardów produktu, technologii i organizacji. Rezultatem indywidualizacji jest zmniejszenie efektów skali i korzyści procesu uczenia się.
Relatywnie wysoki poziom kosztów stałych	W działalności usługowej występuje wysokie ryzyko inwestowania w majątek trwały ze względu na zwiększoną wrażliwość cen na zmiany skali. Szczęólnego znaczenia nabiera trafna lokalizacja potencjału usługowego w branżach wykazujących ograniczoną mobilność (częściowe rozwiązanie stanowi franchising).

Źródło: Masłowski A., *Globalizacja rynku usług*, [w:] Szymaniak A. (red.), *Globalizacja usług, Outsourcing, Offshoring i Shared Services Centers*, WN INPiD UAM, Poznań 2007, s. 88-89.

W analizowaniu procesów globalizacji w społeczeństwach informacyjnych istotne jest precyzyjne definiowanie usług oraz ich odróżnienie od wyrobów. Może to sprawiać trudności. Podstawowe znaczenie dla obrotu usługami (szczególnie w skali międzynarodowej) ma logistyka usług wynikająca z ich czynnościowego (procesowego) charakteru. Z faktu, że treścią usług są procesy, wynika brak możliwości tworzenia ich zapasów, w celu zużycia w późniejszym terminie. Ich wytwarzanie i zużywanie muszą więc przynajmniej odbywać się równocześnie.

### **Bariery utrudniające międzynarodowy handel usługami**

Światowy handel usługami hamowany jest licznymi ograniczeniami. Część barier wynika z cech samych usług sprawiających, że technicznie niemożliwe jest ich świadczenie w skali międzynarodowej (Kuźniar, 2007, s. 132-135). Osiągnięcia technologiczne sprawiają jednak, że część usług dotychczas nie-handlowych może zostać za granicę przeniesiona bez konieczności przepływu osób czy kapitału zaangażowanych w daną transakcję (np. projektowanie stron internetowych, handel elektroniczny itp.). Kolejna grupa barier wiąże się z czynnikami ekonomiczno-społecznymi. Usługi transportu kolejowego czy telekomunikacyjne były jeszcze do niedawna uważane za dziedziny wyłącznej

działalności państwa ze względu na ich znaczenie infrastrukturalne oraz istniejące w tych branżach naturalne monopole. Kolejna grupa usług a mianowicie ochrona zdrowia, edukacja i podstawowe usługi infrastrukturalne w wielu krajach są świadczone przez państwo ze względu na ich społeczne znaczenie oraz konieczność zapewnienia spójności regionalnej, czego nie można powierzyć siłom rynkowym. Ponadto, wyższa od przeciętnej stopa zysku z eksportu usług dodatkowo sprzyja monopolizacji tego sektora, co ogranicza dostęp do rynku podmiotów zarówno krajowych jak i zagranicznych. Nasilające się na świecie procesy demonopolizacji i prywatyzacji sprawiają, że tego rodzaju bariery stopniowo odgrywają coraz mniejszą rolę. Wiele jednak państw utrzymuje restrykcje, które bronią dostępu do rynków usług tych państw lub (rzadziej) ograniczają eksport niektórych rodzajów usług. Mimo procesów liberalizacji, ograniczenia prawne czy instytucjonalne mają w dalszym ciągu ogromne znaczenie w hamowaniu rozwoju międzynarodowego obrotu usługowego. Narzędzia polityki handlowej stosowane przez rządy w odniesieniu do usług w wielu przypadkach są zbliżone do tych stosowanych w polityce towarowej. Należą do nich narzędzia taryfowe, parali pozataryfowe. Niektóre z nich (głównie cła) trudno jest zastosować, gdyż nie można zaobserwować procesu przemieszczania się usługi przez granicę. Identyfikacja barier w handlu usługami komplikuje się, jeśli przyjąć, że handel ten ma nie tylko postać transgraniczną, ale obejmuje również przemieszczanie się konsumentów, zagraniczne inwestycje bezpośrednie oraz czasowe migracje czynnika pracy. Ponadto bariery w napływie usług częściej niż w przypadku handlu towarami przybierają formę regulacji krajowych. Bariery w handlu usługami można pogrupować w oparciu o dwie klasyfikacje. Po pierwsze przeszkody te mogą ograniczać dostęp zagranicznych usług i usługodawców do rynku krajowego (kwestia dostępu do rynku) lub dyskryminować zagranicznych dostawców już po rozpoczęciu działalności na tym rynku (kwestia traktowania narodowego). Po drugie, ze względu na przyjętą przez GATS definicję handlu usługami ogół barier można podzielić na trzy grupy:

- utrudnienia w przeprowadzaniu transakcji transgranicznych,
- bariery w zakresie zakładania i działalności przedsiębiorstw,
- ograniczenia dotyczące przemieszczania się osób (konsumentów usług lub osób fizycznych świadczących usługi za granicą).

W wyniku połączenia wyżej wymienionych klasyfikacji otrzymuje się macierz barier w handlu usługami (Tabela 3).

Należy podkreślić, iż lista ograniczeń zawarta w tabeli 3 nie stanowi podziału wyczerpującego czy rozłącznego. Wiele bowiem barier w handlu usługami

gami nie zostało jeszcze zidentyfikowanych, inne natomiast wzajemnie się uzupełniają oddziałując na kilka sposobów dotarcia z usługą na rynek.

**Tabela 3. Bariery w handlu usługami**

Rodzaj ograniczeń	Bariery dostępu do rynku	Ograniczenia traktowania narodowego	Inne
Sposób dostępu			
Handel transgraniczny	Ograniczenia ilościowe (bezpośrednio lub pośrednio ograniczają liczbę transakcji usługowych pozostawiając siłom rynkowym kształtowanie cen).	Narzędzia taryfowe i parataryfowe (mają na celu poprawienie konkurencyjności cenowej krajowych usług i usługodawców kosztem usług i usługodawców zagranicznych).	Procedury zamówień rządowych i przepisy dot. źródeł finansowania.
Konsumpcja za granicą	Wymogi posiadania określonych dokumentów; wizy wjazdowe i wyjazdowe; pozwolenia pobytu; świadectwa szczepień.	Ograniczenia dewizowe; podatki od podróży zagr.; nieuznawanie świadectw potwierdzających wykształcenie zdobyte za granicą; niehonorowanie polis ubezpieczeniowych; ograniczenia zakupu ziemi i nieruchomości; ograniczenia swobody przemieszczania się; dyskryminacja cenowa.	Przepisy dotyczące ochrony konsumentów.
Obecność handlowa	Całkowity lub częściowy zakaz ZIB; ograniczenia dotyczące rozmieszczenia przestrzennego filii; ograniczenia liczby przedsiębiorstw zagranicznych na rynku.	Ograniczenia zakresu działalności i dostępu do lokalnego finansowania; wymogi osiągnięć, przepisy dotyczące transferu środków finansowych za granicę; polityka podatkowa.	Ogólne przepisy wewnętrzne.
Obecność osób fizycznych	Wizy, pozwolenia pobytu, pozwolenia na pracę, system uznawania świadectw, kwalifikacji, doświadczenia zawodowego.	Ograniczenia praw obywatelskich; warunki mieszkaniowe; bariery dot. transferu wynagrodzeń, polityka podatkowa, dyskryminacja w miejscu pracy.	Postanowienia związane z repatriacją bariery kulturowe.

Źródło: A. Kuźniar, *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń 2007, s. 134-135.

## Zakończenie

Poglądy na temat roli usług w rozwoju społeczno gospodarczym determinowane były wyobrażeniami o celach gospodarowania i życia człowieka. Oczywistym jest fakt, że usługi w dużym stopniu warunkują postęp ekonomiczny, społeczny i kulturalny. Dziś stwierdza się ponadto, że gospodarka narzuca konieczność nawet konkurowania za pomocą usług. Sprawnie i nowoczesnie funkcjonująca sfera działalności usługowej określana jest jako instrument walki konkurencyjnej we wszystkich sektorach gospodarki. Nowe dziedziny stoją więc przed szansą ekspansji. Rozwój gospodarki opartej na usługach jest procesem globalnym, którego nikt już nie jest w stanie zatrzymać.

## Literatura

- Flejterski G., Schaff A. (1987), *Mikroekonomia i społeczeństwo. Na dobre czy na złe?*, raport dla Klubu Rzymskiego, KiW, Warszawa.
- Gwiazda A. (1998), *Globalizacja i regionalizacja gospodarki światowej*, Wydawnictwo A. Marszałek, Toruń.
- Herman A. (2006), *Tworzenie wartości w nowej gospodarce usług*, „Ekonomika i Organizacja Przedsiębiorstwa”.
- Kłosiński K. (1997), *Przemiany strukturalne w usługach rynkowych*, IRWiK, Warszawa.
- Kłosiński K. (2002), *Międzynarodowy obrót usługowy*, Wydawnictwo Dyfin, Warszawa.
- Kłosiński K. (2009), *Międzynarodowy rynek usług*, [w:] Kłosiński K. (red.), *Usługi w gospodarce światowej*, WIBKiK, Warszawa.
- Kłosiński K., Masłowski A. (2005), *Globalizacja sektora usług w Polsce*, PWE, Warszawa.
- Kuźniar A. (2007), *Usługi w handlu międzynarodowym*, Wydawnictwo Adam Marszałek, Toruń.
- Lamot D. (2001), *Winning Worldwide Strategies for Dominating Global Markets*, Capstone Publishing, Oxford.
- Masłowski A. (2007), *Globalizacja rynku usług*, [w:] Szymaniak A., *Globalizacja usług, Outsourcing, Offshoring i Shared Services Centers*, WNINPiD UAM, Poznań.
- Naisbitt J. (1997), *Megatrendy*, Zyska i Ska, Poznań.
- Nowacka-Bandosz K. (2009), *Uwarunkowania rozwoju międzynarodowego handlu usługami we współczesnej gospodarce*, [w:] Rudawska I., Soboń M.



(red.), *Przedsiębiorstwo i klient w gospodarce opartej na usługach*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.

Okulus M. (1998), *Usługi jako czynnik aktywizujący długofalowy rozwój gospodarki*, Raporty IRISS, nr 71, Warszawa .

Rogoziński K. (2000), *Usługi rynkowe*, Wydawnictwo II AE, Poznań.

*World Development Report 2009*, The World Bank, Washington, part 2.

## **Selected Aspects of Changes in International Services' Trade in The Epoch of Globalization**

**Key words:** international services' trade, globalization

### **Summary**

The article reviews selected characteristics of international trade in services. Growing role of services in the world economy can be observed from the second half of the twentieth century. Services represent the largest single sector in developed economies and increasingly in developing economies as well. Services are also the fastest-growing component of international trade. Efficiency in the production of services has an important bearing on economic, social and cultural performance and development in the epoch of globalization process. This paper is structured as follows. First part examines the growth of international services' trade. Second part describes globalization in international services' trade. Third part sets out barriers which have an influence on the growth of international services' trade role. Fourth part concludes.



**Katarzyna Miedzińska**

## **Ceny transferowe w transakcjach międzynarodowych**

**Słowa kluczowe:** ceny transferowe, *profit parking*, podmioty powiązane

**Abstrakt:** Celem artykułu jest prezentacja wpływu cen transferowych na przerzucanie dochodu w transakcjach międzynarodowych. O wadze tego problemu może świadczyć fakt, że poszczególne państwa i OECD (*Organisation for Economic and Co-operation and Development*) stworzyły zasady, ograniczające stosowanie niedozwolonych procedur w transakcjach międzynarodowych. Optymalizacja opodatkowania może odbywać się zgodnie z prawem, ale także bardzo często – poza nim, poprzez transfer zysków. O istocie i coraz większym znaczeniu tego problemu świadczą dane ogłoszone przez Światową Organizację Handlu, która podała, że ponad 50% światowego handlu stanowią transakcje wewnątrzgrupowe. Do niedawna kwestia cen transferowych zajmowała administracje podatkowe i niewielką garstkę specjalistów. Obecnie wagę tego problemu zauważyli politycy, ekonomiści, przedsiębiorcy, a nawet organizacje pozarządowe, którzy chcą wiedzieć kto i na co płaci podatek w ramach spółek tworzących grupę kapitałową. Jednym z powodów tego zainteresowania jest globalizacja, kolejnym – wzrost liczby korporacji multinarodowych. Na podstawie analiz OECD oraz firm konsultingowych „Wielkiej Czwórki” zostały wskazane najczęstsze sytuacje, w których dochodzi do przerzucenia dochodu. Ma to pomóc organom podatkowym w lepszej kontroli tego zjawiska, a poszczególnym państwom w stworzeniu przepisów prawnych, gwarantujących skuteczną kontrolę.

### **Wprowadzenie**

Ceny transferowe to ceny towarów, wartości niematerialnych i prawnych, honorariów oraz usług, które są dostarczane lub świadczone pomiędzy podmiotami powiązanymi (Barowicz, 2009, 77-78; Jamróży, 2005, s. 5-6). Ze względu na istniejące powiązania handlowe, finansowe i często prawne istnieje realne zagrożenie manipulowania cenami w celu zoptymalizowania opodatkowania grupy kapitałowej jako całości. Podmioty powiązane mogą być skłonne do przerzucania swoich dochodów na podmiot, który mógłby być

opodatkowany w najkorzystniejszy sposób, ze względu na różnice występujące w systemach prawnych i podatkowych różnych państw, na terenach których zlokalizowane są podmioty wchodzące w skład grupy.

Zjawisko manipulowania cenami w transakcjach stało się na tyle powszechne, że zyskało międzynarodową nazwę *transfer pricing*. Jest to niewątpliwie istotny problem wynikający z procesu globalizacji i umożliwienia swobodnych przepływów kapitałowych pomiędzy państwami. Celem artykułu jest ukazanie mechanizmu transferu dochodów poprzez wykorzystanie cen transferowych i podkreślenie znaczenia i konieczności wprowadzania przepisów regulujących to zjawisko. Przerzucanie zysków pomiędzy podmiotami zlokalizowanymi na terytorium różnych państw, stosujących różne stawki podatkowe, może bowiem skutkować zwiększeniem, bądź zmniejszeniem ciężaru podatkowego oraz zmianami w podatkowych wpływach budżetowych poszczególnych państw (Jamróży, 2005, s. 8-10).

Najczęściej zjawisko cen transferowych występuje w sytuacji (Barowicz, 2009, s.78):

- przekazywania półproduktu do następnej fazy produkcji;
- posiadania przez dany podmiot kilku samodzielnych jednostek organizacyjnych na terenie różnych regionów lub miast;
- posiadania przez przedsiębiorstwo wydziałów produkcji pomocniczej, które mogą dokonywać sprzedaży na zewnątrz;
- posiadania przez podmioty powiązane siedziby na terytorium jednego państwa (stosowanie cen transferowych w obrotach krajowych, np. gdy jeden z podmiotów jest uprawniony do stosowania szczególnych zwolnień podatkowych);
- gdy grupa kapitałowa składa się z firm wielonarodowych, umiejscowionych na terytorium różnych krajów, które stosują różne stawki podatkowe.

### **Zjawisko przerzucania dochodów**

Ze względu na swoją specyfikę ceny transferowe mogą stać się narzędziem przerzucania dochodów i kosztów w ramach grupy kapitałowej, a dzięki temu pomóc w optymalizacji obciążeń podatkowych poprzez różnice w systemach podatkowych. Ta sytuacja jest powodem, dla którego określenie wysokości cen transferowych ma tak duże znaczenie (Jamróży, 2005, s. 8-10).

Każde państwo dąży do osiągnięcia jak najwyższych podatkowych wpływów budżetowych, z drugiej jednak strony obciążenia podatkowe nie mogą

być zbyt wysokie, aby nie hamować rozwoju działalności gospodarczej. Tolerancja podatkowa jest zależna od specyfiki danego kraju, dlatego w jednych systemach podatkowych stawki podatkowe są wyższe, a w innych niższe.

Wielkie korporacje międzynarodowe, które prowadzą działalność na terytoriach wielu państw, wykorzystują to zróżnicowanie systemów podatkowych. Niekiedy polega to jedynie na optymalizacji wielkości opodatkowania zgodnie z przyjętymi normami prawnymi (np. optymalne rozmieszczenie placówek pod względem geograficznym), ale w niektórych sytuacjach takie działania sprowadzają się do omijania prawa i unikania opodatkowania (Banach, 2001, s. 5). Międzynarodowe korporacje wyznaczają strategię dla wszystkich podmiotów, które wchodzi w ich skład. Jako powiązana grupa kapitałowa mają na celu minimalizację obciążeń podatkowych powstałych we wszystkich krajach, na terenie których działają. Zazwyczaj zjawisko to dotyczy dużych międzynarodowych koncernów, gdyż przeprowadzenie całego procesu wymaga wysokich kwalifikacji w obszarze finansów i księgowości (Dereń, 1998, s. 32-33). Wagę tego problemu obrazują dane (Dmowski, 2006, s. 28):

- 70% obrotu pomiędzy państwami członkowskimi Unii Europejskiej jest wynikiem wewnątrzspółnotowego nabycia towarów lub wewnątrzspółnotowej dostawy towarów dokonywanych przez grupy kapitałowe,
- 50% globalnego handlu realizowanego przez grupy kapitałowe pochodzi od podmiotów zlokalizowanych na terytorium Stanów Zjednoczonych,
- 70% handlu globalnego jest realizowane w ramach międzynarodowych koncernów.

Zjawisko przerzucania dochodów rozwinęło się więc w zaskakującym tempie.

Przesłanką przerzucenia dochodu jest najczęściej niewykazywanie przez podmiot powiązany żadnego dochodu albo też wykazywanie go w wysokości niższej niż wynikałoby to z warunków rynkowych i sytuacji ekonomicznej. Przerzucanie dochodu na drugą stronę transakcji polega zazwyczaj na stosowaniu cen zaniżonych (w przypadku sprzedaży), jeśli sprzedawca jest opodatkowany wyższą stawką podatkową lub zawyżonych (w przypadku zakupu), w sytuacji gdy kupujący jest opodatkowany wyższą stawką podatkową niż sprzedawca. W pierwszym przypadku następuje transfer dochodu do kupującego, a w drugim – transfer dochodu do sprzedawcy. Ceny nie są wtedy ustalone i kształtowane na warunkach rynkowych (Marciniuk, 2009, s. 191-182). Zjawisko to nosi nazwę *profit parking*. Jednak nie tylko manipulowanie cenami może stanowić odstępstwo od zasad wolnego rynku. Bardzo często wykorzystywane są także inne elementy transakcji, takie jak: upusty, terminy zapłaty, warunki płatności (Kaźmierski, 2000, s. 12).

### Przykłady transakcji ukierunkowanych na transfer dochodu

Zjawisko przerzucania dochodów może mieć miejsce w sytuacjach, gdy:

- jeden z podmiotów posiada uprawnienia do stosowania ulg lub zwolnień podatkowych i na niego zostają zazwyczaj przerzucane dochody pozostałych podmiotów danej grupy kapitałowej poprzez zaniżanie przez nie cen sprzedawanych usług lub towarów;
- jeden z podmiotów powiązanych przeprowadza inwestycję, ponosząc wysokie nakłady finansowe. Jednocześnie korzyści z tej inwestycji będą czerpać także inne jednostki danej grupy kapitałowej, które dofinansowują ten podmiot poprzez zawyżanie cen dóbr i usług, które od niego kupują (Barowicz, 2009, s. 61-62);
- aby zapobiec stratom, które ponosi jeden z podmiotów powiązanych, pozostałe jednostki zależne dokonują sprzedaży na jego rzecz towarów lub usług poniżej wartości ich nabycia lub wytworzenia. Przedsiębiorstwo, które ponosi stratę, w normalnych warunkach może ją rozliczyć dopiero w następnym roku podatkowym i wtedy pomniejszyć swoją podstawę opodatkowania przy jednoczesnym założeniu, że osiągnie ono w tym okresie dochód. W celu rozliczenia tej straty w okresie bieżącym inny podmiot powiązany, który posiada dochód, może jego część przetransferować do spółki ponoszącej stratę;
- przerzucanie dochodu może mieć na celu polepszenie wskaźników finansowych tych podmiotów, które są notowane na giełdzie i ma jedynie charakter marketingowy. Manipulowanie wskaźnikami najczęściej prowadzi do zwiększenia liczby inwestorów, a więc pośrednio w przyszłości także zwiększenia zysków. Spółka dominująca wykazuje w ten sposób zyski swoich spółek zależnych jako zyski wypracowane przez siebie, z kolei wskaźniki pozostałych spółek kształtują się na gorszym poziomie (Kaźmierski, 2000, s. 13);
- jeden z podmiotów powiązanych transferuje zysk do spółek, które umiejscowione są na terenie rajów podatkowych (w obrocie międzynarodowym) lub specjalnych stref ekonomicznych (w obrocie krajowym);
- podmioty powiązane ustalają nieprawdziwy poziom kosztów za wykonane usługi administracyjne, finansowe i licencyjne (Barowicz, 2009, s. 61-62).

Przykładowe sposoby transferu dochodów przedstawia tabela 1, natomiast istotę cen transferowych i związane z nimi ryzyko manipulowania cenami ilustruje przykład 1 (Sojak, Baćkowski, 2003, s. 42-43).

**Tabela 6. Przykładowe sposoby transferu dochodu w ramach grup kapitałowych**

Sposób	Efekt
Filia zagraniczna zawyża koszty produkcji	Spółka dokonująca zakupu – niższe opodatkowanie dochodu
Filia zagraniczna zaniża cenę wyrobów gotowych, które są przenieszone do spółki	Podmiot produkujący towary – niższe opodatkowanie zysków
Centralizacja zarządzania finansami	Transfery pieniężne dokonywane przez spółki zależne za pomocą wspólnego dla nich funduszu są przedstawione jako pożyczki. Odsetki od tych pożyczek nie są jednak opodatkowane, co stwarza możliwość transferu dochodów za granicę.
Wycena dóbr niematerialnych zakupionych od podmiotów zagranicznych po cenie wyższej	Trudności w wycenie tych wartości powodują, że transfer dochodu jest ułatwiony
Podział kosztów działalności całej grupy kapitałowej, które ponoszone są w jednostce dominującej pomiędzy zagraniczne podmioty zależne	Zarząd może podjąć decyzje o podziale tych kosztów i dokonać wyboru zysków, które zostaną nimi obciążone. Subiektywna alokacja może prowadzić do transferu zysków do obszarów, gdzie będą niżej opodatkowane.

Źródło: M. Dereń, *Przerzucanie dochodów: transfer pricing - co należy o tym wiedzieć?*, Oficyna Wydawnictwo OPO, Bydgoszcz 1998, s. 32-33.

Przykład 1: Załóżmy, że mamy do czynienia z podmiotami powiązаныmi, znajdującymi się w różnych krajach stosujących inne stawki podatkowe związane z podatkiem dochodowym. Przypadek I został zilustrowany w tabeli 2.

**Tabela 7. Wysokość podatku – przypadek I**

Cena transferowa=100	Zysk	Stawka podatkowa	Podatek
Spółka A	50	40%	20
Spółka B	50	20%	10
<b>Razem</b>	-	-	<b>30</b>

Źródło: Opracowanie własne.

Spółka A jest spółką dominującą ulokowaną w kraju, w którym dochód opodatkowany jest stawką 40%. Spółka A posiada większościowy udział (może kontrolować decyzje gospodarcze) w spółce zależnej B, umiejscowionej w kraju, w którym stawka podatku dochodowego wynosi 20%. Spółka dominująca dokonuje sprzedaży półproduktu spółce B za cenę 50. Spółka B przetwarza półprodukt i odsprzedaje wyrób gotowy do spółki A za cenę 100 (jest

to cena transferowa) i jej zysk wynosi 50. Spółka A następnie sprzedaje ten produkt na rynku podmiotom niezależnym za cenę 150. Zysk spółki matki jest również równy 50. Obie spółki opodatkowują zysk stawkami obowiązującymi w ich krajach.

Biorąc pod uwagę fakt, że spółka A może wpływać na politykę cen spółki B, może ona doprowadzić do optymalizacji ciężaru podatkowego, przerzucając większą część zysku do kraju spółki B. Tym razem ustala więc cenę transferową na poziomie 130 (tabela 3), a następnie sprzedaje produkt nadal za cenę 150.

**Tabela 8. Wysokość podatku – przypadek II**

Cena transferowa=130	Zysk	Stawka podatkowa	Podatek
Spółka A	20	40%	8
Spółka B	80	20%	16
<b>Razem</b>	-	-	<b>24</b>

Źródło: Opracowanie własne.

Efektom tego typu działań jest niższe zobowiązanie podatkowe. Sytuacja mogłaby być jeszcze bardziej korzystna, gdyby spółka A nie wykazała w ogóle zysku w transakcji ze spółką B. Wtedy zysk z całości transakcji opodatkowany był stawką 20% i żadna jego część nie podlegałaby opodatkowaniu w kraju spółki A (tabela 4).

**Tabela 9. Wysokość podatku – przypadek III**

Cena transferowa=150	Zysk/Strata	Stawka podatkowa	Podatek
Spółka A	0	40%	0
Spółka B	100	20%	20
<b>Razem</b>	-	-	<b>20</b>

Źródło: Opracowanie własne.

Przykład ten obrazuje sposób, w jaki manipulowanie cenami może wpływać na określanie zobowiązań podatkowych i wpływy podatkowe poszczególnych państw. Jak widać zjawisko to można ocenić negatywnie, dlatego w celu przeciwdziałania nierynkowemu transferowi dochodu wiele państw wprowadziło do swoich systemów prawnych odpowiednie przepisy, które regulują stosowanie cen transferowych.

W celu uniknięcia lub względnie zminimalizowania stosowania cen transferowych w transakcjach między podmiotami powiązаныmi konieczne było



stworzenie międzynarodowych wytycznych określających sposoby szacowania cen w transakcjach dokonywanych w ramach grup kapitałowych. OECD po raz pierwszy zajęło się tym problemem w roku 1979, gdy zostało opracowane sprawozdanie „Wycena transferu i przedsiębiorstwa międzynarodowe”. Wtedy też powstała zasada *arm's length*. Stało się to początkiem pracy nad stworzeniem „Wytycznych wyceny transferu dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych”, które zostały wydane w 1995 r. i służą unikaniu podwójnego opodatkowania oraz eliminowaniu konfliktów pomiędzy organami podatkowymi różnych państw, a także pomiędzy organami podatkowymi a firmami multinarodowymi (Krzewski, Michalak, 2000, s. 14-15). Wytyczne są stosowane nie tylko przez państwa wchodzące w skład OECD, ale także państwa tworzące organizację NAFTA, część państw Ameryki Środkowej, państwa Europy Środkowo-Wschodniej oraz uprzemysłowione kraje Azji Południowo-Wschodniej.

### **Charakterystyka podmiotów powiązanych**

Określenie podmiotów powiązanych jest istotnym elementem w przypadku badania cen transferowych. Transakcje pomiędzy podmiotami niezależnymi (transakcje niekontrolowane) z założenia są transakcjami rynkowymi, gdyż racjonalne podmioty gospodarcze dążą do maksymalizacji korzyści i nie zgodziłyby się na dokonanie transakcji, która nie byłaby dla nich korzystna. Inna sytuacja występuje w przypadku podmiotów zależnych, które dokonują transakcji kontrolowanych. W sytuacji, gdy jeden z podmiotów (zazwyczaj jednostka dominująca), może wpływać na działania i decyzje podmiotów zależnych lub też narzucać im określone warunki transakcji, powstaje ryzyko, że będą one odbiegać od warunków rynkowych w celu maksymalizacji korzyści nie pojedynczych podmiotów, ale grupy kapitałowej jako całości.

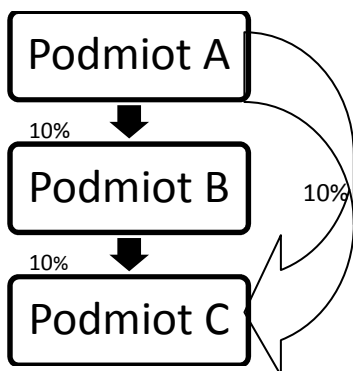
Ustawodawcy określili pojęcie podmiotów powiązanych tak, aby organy podatkowe były w stanie je zidentyfikować i odpowiednio kontrolować, zapobiegając niedozwolonym procederom. Jest to ważne o tyle, że odpowiednie sankcje za manipulowanie cenami w transakcjach mogą zostać podjęte jedynie w stosunku do podmiotów powiązanych.

Modelowa Konwencja OECD w sprawie Podatku od Dochodu i Majątku zgodnie z art. 9 ust. 1 podpkt. (a) i (b) traktuje dane podmioty jako podmioty powiązane, jeżeli jedno z nich posiada pośredni lub bezpośredni udział w kapitale, zarządzaniu lub kontroli drugiego, lub też ta sama osoba w sposób pośredni lub bezpośredni zarządza i kontroluje oba podmioty lub posiada udziały w ich kapitale. Jeżeli w przypadku tych podmiotów okaże się, że

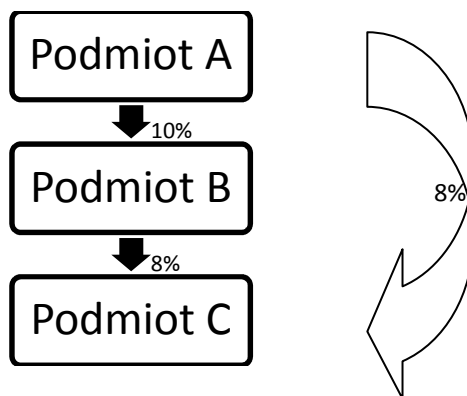
transakcje zawierane między nimi, oparte są na warunkach nierynkowych, organ podatkowy ma prawo dokonać korekty ustaleń zobowiązania podatkowego (*Wytyczne w sprawie cen...*, 2004, s. 1-3).

Bezpośrednie powiązanie kapitałowe można bez problemu określić (ten rodzaj związków przedstawiają krótkie strzałki na schematach 1 i 2), trudności jednak może sprawiać zdefiniowanie powiązania pośredniego (strzałki boczne na schematach 1 i 2). Po to, aby zniwelować tego typu problemy, ustawodawca stworzył definicję pośredniego udziału. Zakładając, że podmiot A posiada 10% udziału w kapitale podmiotu B, a podmiot B z kolei dysponuje taką samą częścią w podmiocie C, oznacza to, że udział pośredni podmiotu A w podmiocie C wynosi także 10% (schemat 1). Jeśli natomiast wielkości udziału podmiotu A i B byłyby różne (schemat 2), wówczas pośredni udział podmiotu A w podmiocie C określa się przez wartość niższą (Babiarz, 2009, s. 256-257).

**Schemat 1. Powiązania podmiotów – jednakowe udziały**

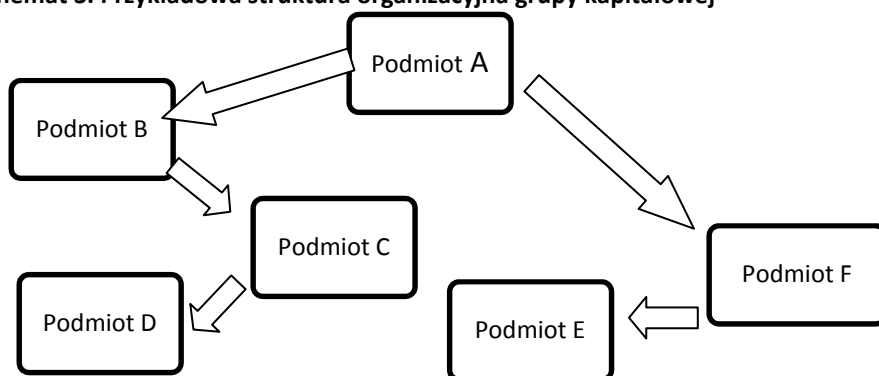


**Schemat 2. Powiązania podmiotów – różne wielkości udziałów**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie: Babiarz, 2009, s. 257.

Powyższe schematy są dość proste i gdyby taka sytuacja wystąpiła w rzeczywistości, raczej nie byłoby problemu z określeniem wzajemnych powiązań pomiędzy podmiotami. W rzeczywistości jednak, gdy dochodzi do przeliczenia dochodu, grupy kapitałowe wykorzystują dużo bardziej skomplikowaną strukturę organizacyjną. Przykładowe zależności (także uproszczone) obrazuje poniższy schemat.

**Schemat 3. Przykładowa struktura organizacyjna grupy kapitałowej**

Źródło: Opracowanie własne.

Schemat ten prezentuje przede wszystkim powiązania pośrednie. Nie są one jednak tak oczywiste, jak w poprzednich przykładach. Podmioty D i E są podmiotami powiązаныmi pośrednio poprzez Podmiot A. Powiązanie to nie wydaje się być jednak oczywiste, dlatego przedsiębiorstwa powiązane są skłonne do komplikowania swojej struktury organizacyjnej w celu utrudnienia organom kontroli podatkowej odkrycia nierynkowych transferów dochodów.

### Zakończenie

W idealnym świecie podatnik byłby w stanie określić cenę transferu, która byłaby zgodna z warunkami rynkowymi i zadowalała jednocześnie władze podatkowe i celne. Niestety, nie żyjemy w idealnym świecie. Przerzucanie dochodów pomiędzy podmiotami powiązаныmi stało się praktyką. Rozwojowi tego zjawiska przez długi czas sprzyjał brak przepisów, które by je regulowały. Początkowo celem takich działań była optymalizacja opodatkowania, stopniowo jednak przerzucanie dochodów zyskało cel bardziej marketingowy i psychologiczny, a przedsiębiorstwa powiązane zamiast korzyści bezpośrednich, zaczęły odnosić korzyści pośrednie.

To wszystko spowodowało, że proceder ten stał się jeszcze trudniejszy do wykrycia. Obecnie jednak grupy kapitałowe zaczynają wykazywać troskę o swoją politykę cen transferowych, zdając sobie sprawę, że znacznie zwiększa ona efektywność ich działania, a organy kontroli podatkowej posiadają coraz większą wiedzę i coraz lepsze narzędzia, aby przeciwdziałać problemom wynikającym z cen transferowych.

## Literatura

- Babiarz S., Błystak L., Dauter B., Gomułowicz A., Pęk R., Winiarski K. (2009), *Podatek dochodowy od osób prawnych. Komentarz 2009*, Oficyna Wydawnicza Unimex, Wrocław.
- Banach J. (2001), *Przedsiębiorstwa powiązane (transfer pricing)*, „Monitor Podatkowy” 2001, nr 11.
- Barowicz M. (2009), *Ceny transferowe: narzędzie optymalizacji podatkowej grupy kapitałowej*, Wydawnictwo Placet, Warszawa.
- Dereń M. (1998), *Przerzucanie dochodów: transfer pricing – co należy o tym wiedzieć?*, Oficyna Wydawnictwo OPO, Bydgoszcz.
- Dmowski A. (2006), *Ceny transferowe: analiza regulacji prawnych, przykłady dokumentacji podatkowej*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Jamroży M. (2005), *Ceny transferowe w planowaniu podatkowym: ze szczególnym uwzględnieniem obowiązków dokumentacyjnych*, Wydawnictwo Verl. Dashöfer, Warszawa.
- Każmierski A. (2000), *Przerzucanie dochodów pomiędzy podmiotami powiązаныmi* „Monitor Podatkowy”, nr 11.
- Krzewski M., Michalak S. (2000), *Ceny transferowe: opodatkowanie transakcji między podmiotami powiązаныmi*, Wydawnictwo Difin, Warszawa.
- Marciniuk J. (red.) (2009), *Podatek dochodowy od osób prawnych. Komentarz*, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa.
- Neighbour J., *Transfer pricing: Keeping it at arm's length*, [www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/670/Transfer\\_pricing:\\_Keeping\\_it\\_at\\_arm\\_\\_8217;s\\_length.html](http://www.oecdobserver.org/news/fullstory.php/aid/670/Transfer_pricing:_Keeping_it_at_arm__8217;s_length.html) (stan na dzień 18.04.2010).
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 września 2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób prawnych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych, Dz. U. nr 160, poz. 1267, z późn. zm.
- Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 10 września 2009 r. w sprawie sposobu i trybu określania dochodów osób fizycznych w drodze oszacowania oraz sposobu i trybu eliminowania podwójnego opodatkowania osób prawnych w przypadku korekty zysków podmiotów powiązanych, Dz. U. nr 160, poz. 1267, z późn. zm.
- Sojak S., Baćkowski D. (2003), *Ceny transferowe: aspekt podatkowy*, Dom Wydawniczy ABC, Warszawa 2003.
- Ustawa z dnia 15 lutego 1992 r. o podatku dochodowym od osób prawnych, Dz.U. nr 21, poz. 86, z późn. zm.

*Wytyczne w sprawie cen transferowych dla przedsiębiorstw wielonarodowych oraz administracji podatkowych: raport Komitetu Spraw Podatkowych OECD (2004), Wydawnictwo KiK Konieczny i Kruszewski: Dom Wydawniczy ABC, Warszawa.*

## **Transfer Pricing in International Transactions**

**Key words:** transfer pricing, profit parking, related parties

### **Summary**

The aim of this article is to present the transfer pricing influence on international transactions. The issue of transfer pricing is very complex and dynamic. This topic caught the attention of tax authorities and corporate executives for many decades. According to WTO (World Trade Organisation) this problem can become very serious because more than 50% of international trade takes place between related parties. Transfer pricing relies on determining the prices of services, goods, remunerations transferred among organizational units. Differentiation in the international taxation is the core of this problem. The companies transfer their profits to countries in which tax rates are smaller than in others. This procedure can reduce tax incomes in particular countries. In order to minimize the risk of transfer profits, OECD has created Transfer Pricing Guidelines for Multinational Enterprises and Tax Administrations, which provide guidance for the valuation, tax purposes and of cross-border transactions between associated enterprises. Its analysis and Big 4's reports describe many situations, which are most often used for transfer pricing. The most important of them are presented in this article.



**Katarzyna Lichwa**

## **Analiza preferencyjnych bloków handlowych jako systemu ekonomicznego wykluczenia w gospodarce globalnej**

**Słowa kluczowe:** preferencyjne bloki handlowe, Unia Europejska, protekcjonizm, narzędzia taryfowe, narzędzia pozataryfowe

**Abstrakt:** Preferencyjne bloki handlowe stanowią obecnie jedno z najbardziej atrakcyjnych systemów handlowych na całym świecie. Indywidualne państwa zawierając ze sobą unie lub związki, wzmacniają swoją pozycję przetargową na międzynarodowej arenie ekonomicznej a ponadto tworzą korzystne układy handlowe z innymi krajami członkowskimi. Również z punktu widzenia globalnej gospodarki preferencyjne bloki handlowe prowadzą do szerszej liberalizacji rynków, specjalizacji a nawet demokratyzacji. Mimo tego zawiązywanie określonych związków handlowych wiąże się nie tylko z ekonomicznymi i politycznymi korzyściami dla samych członków, ale również z konsekwencjami wykluczenia innych państw, które ze względów gospodarczych czy geograficznych nie są członkami „uprzywilejowanej grupy”. Również dla samych krajów będących częścią preferencyjnego bloku handlowego, członkostwo w takim układzie pociąga za sobą negatywne skutki w postaci oddania części suwerenności ekonomicznej poprzez odgórne ustalanie taryf i ceł oraz wpływa na politykę fiskalną i monetarną kraju członkowskiego. Celem artykułu jest udowodnienie, iż preferencyjne układy handlowe mimo wielu pozytywnych aspektów gospodarczych i politycznych prowadzą również do zwiększania się podziału na kraje rozwijające się i rozwinięte – które są członkami takiego bloku, a kraje wykluczone z członkostwa o niższym poziomie rozwoju gospodarczego i społecznego. Artykuł poprzez zaprezentowanie szeregu argumentów wskaże, iż tworzenie preferencyjnych bloków handlowych prowadzi również do ekonomicznego wykluczenia biednych krajów z części światowej polityki gospodarczej. Główną metodą badawczą niniejszego artykułu będzie wykorzystanie studium przypadku Unii Europejskiej (UE), jako jednej z najbardziej rozwiniętych struktur współpracy handlowej między ściśle określonymi krajami oraz innych badań literaturowych.

## Wprowadzenie

Jedną z cech charakterystycznych dla współczesnej ekonomii światowej jest znaczny wzrost liczby Preferencyjnych Bloków Handlowych (PBH). Nie dziwi więc fakt, iż szerokie grono ekonomistów, polityków i analityków w ostatnich latach bardzo aktywnie zajmuje się analizą ekonomicznych skutków funkcjonowania istniejących form integracji ekonomicznej, badając ich kompatybilność i wkład w światową gospodarkę. Zgodnie z Klauzulą Narodową GATT (Układu Ogólnego w Sprawie Taryf Celnych i Handlu), każdy kraj będący członkiem tego Układu zobowiązuje się, że na obszarze swojego terytorium nie będzie stosować ograniczeń i dyskryminacji towarów firm zagranicznych. Po odprawie celnej każdy towar zagraniczny musi być dopuszczony na rynek lokalny i traktowany na równi z towarami krajowymi w odniesieniu do zasad opodatkowania i obrotu wewnętrznego. Tym samym nielegalnym jest nakładanie na importowany towar dodatkowych podatków, które nie dotyczą analogicznych towarów krajowych. Wobec usług i towarów importowanych nie mogą też być stosowane ograniczenia w dystrybucji na rynku wewnętrznym (Geiger, Kennedy, 1996, s. 13). Równocześnie z obowiązywaniem Klauzuli Narodowej, został opracowany Artykuł 24 Układu GATT, który umożliwia krajom umiejętnie ominięcie stworzonych ograniczeń handlowych, poprzez możliwość tworzenia preferencyjnych porozumień handlowych w formie unii celnych lub stref wolnego handlu (*ibidem*, s. 14). Tworzenie ekonomicznie powiązanych grup państw, pozwala między innymi na maksymalizację korzyści skali, poprzez zwiększanie skali produkcji, a tym na samym zwiększenie konkurencyjności na rynku. Artykuł 24 poprzez umożliwianie tworzenia PBH, miał ułatwiać wymianę handlową między państwami i równocześnie wpływać na rozwój ekonomiczny krajów słabiej rozwijających się. Jednakże założenia Artykułu i główne postanowienia leżące u jego podstaw, wydają się w oczywisty sposób zagrażać i zaprzeczać głównej zasadzie GATT o niedyskryminacji i nakazie jednakowego traktowania wszystkich krajów. Poprzez całkowite lub częściowe eliminowanie barier importowych wewnątrz PBH przy równoczesnym utrzymywaniu narzędzi taryfowych i pozataryfowych krajom niebędącym członkami danej PGH, Artykuł 24 w poważny sposób narusza pryncypia GATT. Mimo tego, liczba PBH sukcesywnie wzrasta, szczególnie od początku lat 80-tych XX wieku. Zgodnie z danymi WTO (Światowej Organizacji Handlu) odnotowano nieprzerwalny wzrost PBH na świecie. W 2007 roku zarejestrowanych było 380 grup integracji ekonomicznej, z tego 300 Regionalnych Układów Handlowych powstało na mocy Artykułu 24 GATT/WTO. Ponadto PBH są bardzo znaczącą częścią gospodarki globalnej,



gdyż wymiana towarów i usług wewnątrz takich grup stanowi ponad 50% ogólnego handlu światowego (www.wto.org).

Celem artykułu jest udowodnienie, iż tworzenie PBH prowadzi nie tylko do szeroko opisywanej liberalizacji rynków, konkurencyjności i demokratyzacji państw, ale również ma bardzo poważne konsekwencje dla samych członków i wykluczonych z układu państw trzecich. Zaprezentowane zostaną główne elementy wykluczenia ekonomicznego, politycznego i socjalnego krajów pozostających poza „uprzywilejowaną grupą” i wpływ handlowego protekcjonizmu na międzynarodowy system handlowy. Na podstawie studium przypadku Unii Europejskiej, jako jednej z pierwszych i niewątpliwie najbardziej znaczących struktur integracji ekonomicznej, przedstawione zostaną argumenty potwierdzające tezę, iż budowanie regionalnych układów handlowych i PBH może prowadzić do dalszego pogłębienia podziału na kraje biedne i bogate, niemające szans na dalszy rozwój ekonomiczny i te uprzywilejowane gospodarczo.

### **Unia Europejska, jako jeden z najbardziej rozwiniętych przykładów PBH na świecie**

PBH są układem między geograficznie sąsiadującymi krajami i dążą do częściowej lub zupełnej eliminacji taryfowych i poza-taryfowych narzędzi polityki handlowej w celu wolnego przepływu towarów i usług, przy jednoczesnym utrzymaniu restrykcji handlowych dla krajów trzecich (Hill, 2007, s. 277). PBH różnią się od siebie stopniem zaawansowania integracji ekonomicznej i formą określonej współpracy. Na podstawie tych kryteriów wyodrębniły się układy handlowe, takie jak strefa wolnego handlu, unia celna, wspólny rynek, unia monetarna i unia ekonomiczna. Najczęściej zawierany przez państwa układem jest strefa wolnego handlu stanowiąca obecnie prawie 90% wszystkich PBH. Unia Europejska będąca podmiotem analizy niniejszego artykułu, utworzona początkowo jako unia celna, obecnie stanowi przykład jednej z bardziej rozwiniętych unii ekonomicznych na świecie. Porównując z innymi istniejącymi PBH, UE ze względu na zaawansowanie struktur, wymiar wymiany handlowej oraz liczbę członków, jest przez wielu analityków postrzegana jako wzorcowy model regionalnej integracji ekonomicznej (*ibidem*, s. 278). Ponadto kraje członkowskie UE operują jednolitymi narzędziami taryfowymi, a po utworzeniu jednolitego rynku, wspólne działania zostały rozszerzone na inne narzędzia polityki handlowej – pozataryfowe ograniczające ilość towarów eksportowanych i importowanych (Mansfield, Milners, 1997, s. 119-120). UE poprzez zawarcie między krajami członkow-

skimi Wspólnych Taryf Zewnętrznych (*Common External Tariff*) oraz Wspólnej Polityki Handlowej (*Common Commercial Policy*) na międzynarodowej arenie gospodarczej traktowana jest, jako jeden „organizm handlowy” a umowy handlowe z krajami trzecimi są zawierane w imieniu całej Unii na takich samych zasadach. Zarówno Wspólne Taryfy Zewnętrzne, jak i Wspólna Polityka Handlowa zobowiązują kraje członkowskie do koordynacji i jednolitych działań w zakresie ustalania zewnętrznych stawek celnych, w negocjacjach z krajami trzecimi oraz w ustalaniu sankcji handlowych krajom niebędącym członkami grupy. W handlu międzynarodowym UE stosuje różnego rodzaju środki handlowe regulujące obrót towarowy z krajami trzecimi. Środkami tymi są przede wszystkim Wspólnotowa Taryfa Celna, zwolnienia celne i inne środki taryfowe (preferencyjne), których istota sprowadza się do możliwości importu po niższych stawkach celnych niż wynikające z unijnej taryfy celnej, oraz różnego rodzaju środki reglamentujące obrót towarowy z krajami trzecimi, np. środki wynikające z postępowań antydumpingowych, antysubsydyjnych i przed nadmiernym importem.

### **Wpływ Preferencyjnych Bloków Handlowych na globalną społeczność ekonomiczną i kraje trzecie**

Tworzenie PBH wiąże się z wieloma pozytywnymi aspektami zarówno dla samych członków grupy jak i krajów trzecich. Wielu ekonomistów i politologów uważa tworzenie regionalnych grup zaawansowanej współpracy handlowej za „krok milowy” w kierunku dalszej liberalizacji rynków. XXI wiek określany mianem ery globalizacji charakteryzuje się obecnością super-potęgi ekonomicznych takich jak Chiny, Stany Zjednoczone czy Indie, gdzie pojedyncze, małe kraje europejskie nie są w stanie ekonomicznie konkurować z gospodarczymi mocarstwami na szerszej międzynarodowej arenie ekonomicznej. Członkostwo w PBH takich jak UE z ekonomicznego punktu widzenia pozwala krajom członkowskim na wzmocnienie swojej pozycji handlowej na rynku światowym. Ponadto poprawa konkurencyjności, bardziej zaawansowana specjalizacja produkcji i usług oraz czerpanie maksymalnych korzyści z ekonomii skali byłyby niemożliwe do osiągnięcia, gdyby kraje operowały na rynku w systemie uni lub bilateralnym. Również kraje trzecie niebędące członkami grupy handlowej mogą czerpać długoterminowe korzyści z faktu tworzenia PBH. Rozwój handlu i wzrost ekonomiczny wewnątrz PBH może spowodować, iż symultanicznie zwiększy się import z krajów trzecich i tym samym wpłynie to na wzrost ekonomiczny tych krajów. Ponadto kraje trzecie, aby maksymalnie ominąć bariery celne i importowe stworzone przez PBH

i tym samym, aby wzmocnić swoją konkurencyjność w stosunku do uprzywilejowanych towarów pochodzących z krajów PBH, sukcesywnie poprawiają standard jakości towarów i usług, aby móc zaistnieć na konkurencyjnym rynku wewnętrznym PBH (Pomfret, 2005, s. 7). Mimo korzyści wynikających z tworzenia PBH, te układy są również postrzegane, jako „ekskluzywny klub” gdzie na równi z pojęciem współpraca scharakteryzować je można mianem wykluczenia, dyskryminacji, protekcjonizmu w odniesieniu do krajów trzecich. Również dla samych członków PBH członkostwo w takiej strukturze pociąga za sobą negatywne konsekwencje, których nie da się zminimalizować, jeśli kraje chcą osiągnąć postawione cele i założenia ekonomiczne. Dal-  
sza część artykułu przedstawi i zbada główny problem badawczy pracy – ekonomiczne skutki wykluczenia z regionalnego układu i globalnej gospodarki.

Jeden z ekonomistów Jacob Viner twierdzi, iż PBH wpływają pozytywnie na międzynarodowy handel poprzez eliminowanie restrykcji handlowych wewnątrz danej uprzywilejowanej grupy, ale równocześnie mogą go hamować przez ograniczanie współpracy między krajami trzecimi a członkami PBH, będącymi wcześniej w ścisłej kooperacji handlowej (Krueger, 1999, s. 108). Tworzenie PBH prowadzi do zwiększonej współpracy wewnątrz bloku, równocześnie hamując wymianę handlową i usługową poza nim, poprzez nakładanie wysokich barier i ceł na kraje trzecie. Rządy krajów członkowskich bloku, często kierowane przez naciski polityczne w kraju, wykorzystują protekcjonistyczne narzędzia taryfowe w celu ochrony najważniejszych gałęzi krajowego przemysłu i gospodarki. UE działając podobnie, z jednej strony poprzez swoje programy wspiera liberalizację handlu, jednocześnie troszcząc się o to, aby liberalizacja nie miała negatywnych skutków na kraje będącymi członkami Unii (Nugent, 2003, s. 409). Ponadto Viner (Krueger, 1999) uważa, iż PBH nie mogą być długoperspektywicznymi układami handlowymi, gdyż każdy z krajów członkowskich będzie dążył do przesunięcia miejsca produkcji danego towaru do swojego kraju (*trade diversion*), a skutki przeniesienia mała konkurencyjnych produkcji do krajów sąsiadujących- partnerskich będą zbyt wysokie, biorąc pod uwagę głównie polityczne i społeczne konsekwencje wewnątrz kraju. Instytucje UE, negocjując układy handlowe dla wszystkich krajów członkowskich wypracowują specjalne zwolnienia z części reguł międzynarodowych porozumień handlowych, zawiązują porozumienia z najbardziej konkurencyjnymi krajami oraz wprowadzają środki i procedury antydumpingowe (głównie skierowane przeciwko krajom azjatyckim) (Nugent, 2003, s. 409). Najbardziej charakterystyczną sferą unijnego protekcjonizmu jest wspólna polityka rolna (CAP), która przez wiele lat była chroniona przed konkurencją rynku zewnętrznego wysokimi cłami importowymi. Rozbudowa-

na i wieloaspektowa wspólna polityka rolna opierała się na różnorodnych instrumentach zarówno ochrony rynku wewnętrznego UE, wspierania mechanizmów rynkowych oraz wspierania rodzimych producentów rolnych. Wysokie cła na produkty rolne z zewnątrz miały na celu chronienie i wspieranie wewnątrz rynkowych producentów i rolników przed bardziej konkurencyjnymi producentami z krajów trzecich. Dla części krajów UE produkcja rolnicza stanowi ważne źródło dochodów, dla innych kluczowym aspektem jest utrzymanie rodzimego rolnictwa. Z tego względu kraje członkowskie używając dostępnych mechanizmów, próbują chronić sektor rolniczy przed zewnętrzną konkurencją, głównie z krajów rozwijających się, specjalizujących się w produkcji rolniczej o niskim koszcie produkcji. Protekcjonizm w sektorze rolniczym nie jest charakterystyczny wyłącznie dla krajów UE. Wysokie cła na zagraniczne produkty rolnicze oraz wysokie dopłaty rolnicze na krajowe produkty rolne stanowią nierozłączny element polityki rolnej wielu ekonomii na świecie. Stawki celne na produkty rolne są znacznie wyższe od stawek nakładanych na artykuły przemysłowe i usługi. W roku 1958 średnia wysokość cła na produkty nie-rolne wynosiła 4.4% w Stanach Zjednoczonych oraz 3.8% w UE. Natomiast w tym samym okresie cło na produkty rolne sprowadzane do Stanów Zjednoczonych wynosiło 10.3% a do UE 15.9% (Hill, 2007, s. 228). Również sektor motoryzacyjny jest objęty specjalnymi instrumentami chroniącymi rynek wewnętrzny przede wszystkim przed konkurencyjnymi towarami z Japonii. Podobnie przemysł metalurgiczny oraz tekstylny są objęte szerokimi restrykcjami importowymi, chroniąc rodzimych producentów unijnych przed konkurencją z krajów Dalekiego Wschodu (Swann, 2000, s. 106). Mimo iż podczas szeregu negocjacji GATT/WTO wysokość ceł zewnętrznych była przez Unie sukcesywnie redukowana, pozostają one nadal na wysokim poziomie, szczególnie na produkty rolne. Podczas Rundy Dillona (1960-61) cła zewnętrzne zostały obniżone o 7-8%, Runda Kennedygo (1964-67) przyniosła dalsze obniżenie ceł o 35-40%. Kolejne Rundy GATT/WTO, w tym Runda Urugwajska, prowadziły do symbolicznego zmniejszania stawek celnych, jednak tylko do poziomu, którym Unia była nadal w stanie kontrolować skalę importu na rynek wewnętrzny i używać ceł jak ochrony własnych producentów. Pomimo, iż regulacje WTO pozwalają jedynie na tworzenie PBH z stawkami celnymi niedyskryminującymi kraje trzecie, to regulacje te nie dotyczą używanych narzędzi poza-taryfowych, które w oczywisty sposób stosowane przez UE dyskryminują producentów z krajów zewnętrznych. Aby zupełnie lub częściowo wyeliminować te protekcjonistyczne praktyki WTO powinno zwiększyć zakres swoich regulacji o uwzględnienie wszystkich narzędzi polityki handlowej, w tym środki para- i pozataryfowe.

Ponadto zgodnie z teorią kreacji i przesunięcia handlu (*trade creation/trade diversion theory*) ekonomiczne zalety formowania PBH mogą być mierzone przez zestawienie wielkości kreacji handlu do skali jej przesunięcia. Jeżeli mało konkurencyjni producenci są zastępowani przez firmy tańsze, bardziej konkurencyjne, niekiedy z innego kraju wtedy PBH są oceniane, jako przynoszące pozytywnie ekonomicznie skutki nie tylko dla członków danej grupy handlowej, ale dla szerszej rozumianej gospodarki światowej. Jednak, gdy poprzez wysokie bariery celne i inne narzędzia taryfowe w wymienionych wcześniej gałęziach gospodarki, mniej konkurencyjni, drożsi producenci i dostawcy zastępują tańszych pochodzących z krajów trzecich, przesunięcie handlu może przewyższyć kreację, co tworzy negatywne skutki nie tylko dla samych członków PBH, ale również reszty ekonomicznie powiązanych krajów świata. W takim przypadku, PBH jak UE nie wpłyną na rozwój gospodarki światowej a nawet w znaczący sposób mogą zahamować jej rozwój.

Innym ważnym skutkiem stosowanego przez PBH protekcjonizmu jest „presja przystosowania” tworzona przez liberalizację rynków i gwałtowne tworzenie ekonomicznie silnych PBH. Ekonomista Bhagwati twierdził, iż „(...) wiele protekcjonistycznych zachowań PBH wynika z obawy, że kreacja handlu i rosnąca konkurencja wewnątrz grup powoduje potrzebę zwiększonej ochrony przed międzyblokową rywalizacją, a przemysłane i ściśle ukierunkowane środki antydumpingowe są odpowiedzią na powstałe obawy” (Cable, Henderson, 1994, s. 29). UE stosuje środki antydumpingowe i dobrowolne ograniczenia eksportu (*Voluntary Export Restraint*) przeciwko Japonii, niektórym nowo-zindustrializowanym krajom Południowo-Wschodniej Azji i wobec innych słabiej rozwiniętych krajów.

Innym argumentem potwierdzającym tezę, iż formowanie PBH pociąga za sobą negatywne skutki dla krajów trzecich i całej gospodarki światowej jest fakt, iż kraje formując się w bloki handlowe tworzą układy handlowe wyłączone z ściśle określonymi krajami lub innymi PBH. Do połowy lat 90-tych UE nawiązywała układy handlowe głównie z EFTA, Turcją, krajami Europy Centralnej oraz związkiem krajów Afryki, Karaibów i Pacyfiku na mocy Konwencji z Lome (Scott, 2008, s. 35). Kraje członkowskie UE, jak pokazały dotychczasowe relacje handlowe, nawiązują współpracę ekonomiczną głównie z krajami sąsiadującymi lub z którymi łączy je specjalna relacja historyczna. Ten brak elastyczności w doborze partnerów handlowych w znacznym stopniu dyskryminuje część społeczeństwa ekonomicznego, tworząc wąską grupę partnerów handlowych, dobieraną często na podstawie geograficznych i historycznych preferencji.

## **Ekonomiczne koszty tworzenia Preferencyjnych Bloków Handlowych dla członków danego układu**

Również dla samych krajów będących częścią preferencyjnego bloku handlowego, członkostwo w takim układzie pociąga za sobą negatywne skutki. Jednym z głównych kosztów członkostwa w PBH jest podkreślana przez wielu analityków i badaczy- częściowa utrata suwerenności. Wielopoziomowa integracja ekonomiczna, jaką było utworzenie wspólnego rynku w UE wymaga oddania istotnej części kontroli i decyzyjności narodowej nad obszarami ważnymi z punktu widzenia funkcjonowania gospodarki krajowej nad polityką fiskalną, monetarną czy handlową. Kraje UE, które są członkami Unii Gospodarczej i Walutowej (*European Monetary Union*) od chwili wstąpienia, nie mogą kontrolować stóp procentowych oraz nie mogą samowolnie przeprowadzać dewaluacji i rewaluacji waluty (Nugent, 2003, s. 273-274). Aby osiągnąć spójną integrację ekonomiczną, konieczna jest częściowa harmonizacja fiskalna w celu usystematyzowania przepływu towarów i usług. Kolejnym etapem na drodze tworzenia spójnego rynku jest przyjęcie wspólnej waluty euro, co pociąga za sobą dalsze decyzje o przelaniu części kontroli i suwerenności na instytucje europejskie. Przyjęcie wspólnej waluty przez kraje kandydujące, wymaga spełnienia szeregu kryteriów konwergencji między innymi: kryterium stabilności cen (inflacyjne) – zgodnie z nim inflacja mierzona wskaźnikiem HICP w ciągu roku poprzedzającego badanie nie może przekroczyć 1,5 pkt. procentowego inflacji w trzech państwach Unii Europejskiej o najbardziej stabilnych cenach, kryterium stóp procentowych – w ciągu roku od momentu badania średnia długoterminowa stopa procentowa nie może przekroczyć o więcej niż 2 pkt. proc. średniej z analogicznych stóp procentowych trzech państw Unii Europejskiej o najbardziej stabilnych cenach oraz kryteria dotyczące kursu walut i jej dewaluacji. Ponadto przyjęcie wspólnej waluty wiąże się z wprowadzeniem zasad wspólnej polityki monetarnej oraz przeniesienia decyzyjności nad polityką pieniężną na szczebel wspólnotowy poprzez oddanie władzy nad tym sektorem Europejskiemu Bankowi Centralnemu (*European Central Bank*), który nadzoruje systemy bankowe w krajach Unii i prowadzi politykę monetarną w strefie euro. Oddanie części suwerenności i decyzyjności nad polityką (jedną z najważniejszych z punktu widzenia gospodarki krajowej), na rzecz ponadnarodowej instytucji unijnej może dla wielu państw stanowić barierę w dalszej integracji ekonomicznej. Obecnie nie wszystkie kraje członkowskie UE przyjęły wspólną walutę, a przykład Wielkiej Brytanii potwierdza tezę, iż decyzja o przeniesieniu

i oddaniu suwerenności na stopień centralny może stanowić znaczące ograniczenie w dalszym rozwoju PBH.

Ponadto, od czasu realizacji postanowień Wspólnej Polityki Handlowej (CCP) państwa członkowskie straciły prawo do unilateralnego ustalania stawek celnych i wysokości kontyngentów wobec państw trzecich. Jeśli podczas rund negocjacyjnych takich, jak Tokijska czy Urugwajska Runda GATT/WTO negocjowane są zmiany stawek ceł, taryf lub kontyngentów, na mocy Artykułu 133 Traktatu ustanawiającego Unię Europejską, Rada Unii Europejskiej jest instytucją, która w imieniu wszystkich państw członkowskich buduje zarys zmian a przedstawiciele Komisji Europejskiej negocjują je na forum międzynarodowym (Swann, 2000, s. 107). Same kraje członkowskie nie mogą brać bezpośrednio udziału w samych negocjacjach i są zależne od wypracowanych przez Komisję Europejską postanowień.

Kolejnym argumentem, potwierdzającym założenie, iż PBH mogą prowadzić do zwiększania nierówności między krajami oraz mają poważne konsekwencje dla samych państw członkowskich jest fakt utracenia niezależności i elastyczności negocjacyjnej przez kraje członkowskie PBH. W międzynarodowych negocjacjach handlowych UE jest często określana mianem „mało elastycznego partnera”. Raz wypracowana przez kraje członkowskie pozycja negocjacyjna w pertraktacjach z krajami trzecimi lub innymi PBH jest bardzo trudna do zmienienia, gdyż ponownie wymaga kompromisu wszystkich członków grupy. Ten problem był bardzo widoczny podczas negocjacji Rundy Urugwajskiej GATT/WTO nad zmianami w polityce rolnej, gdzie kraje członkowskie nie mogły osiągnąć konsensusu w sprawie proponowanych reform i tym samym niemożliwe było osiągnięcie zadowalającego porozumienia w tej sprawie z krajami trzecimi (Cable, Henderson, 1994, s. 28). Osiągnięcie konsensusu w obszarach polityki handlowej jest bardzo trudne w grupie, która wytwarza 20% światowego eksportu, a każda decyzja wymaga od krajów członkowskich zrezygnowania z części indywidualnych, narodowych celów gospodarczych na rzecz interesu całej Wspólnoty. Sama procedura zmiany decyzji i wypracowania nowej strategii ekonomicznej jest bardzo długa, skomplikowana i formalna oraz wymaga ponownych negocjacji wewnątrz PBH.

Nie bez znaczenia są również wysokie koszty związane z przystosowaniem do nowo powstałego układu handlowego, zarówno z perspektywy samych członków jak i krajów trzecich. Rosnąca konkurencja wewnątrz PBH powoduje, iż część mniej konkurencyjnych firm wewnątrz bloku nie jest w stanie utrzymać się w otoczeniu większych i bardziej konkurencyjnych korporacji międzynarodowych. Część firm, aby dostosować się do nowych zasad rynku

redukuje koszty produkcji poprzez zwalnianie części pracowników, co powoduje nagły wzrost bezrobocia w tych krajach i regionach. Wysoki wzrost skali bezrobocia jest szczególnie widoczny wśród regionów charakteryzujących się mało wyszkoloną i wyspecjalizowaną kadrą pracowniczą. Aby zrównoważyć szanse między krajami część PBH wprowadza dla swoich członków programy pomocowe, skierowane do najbardziej ubogich krajów i regionów w celu wyrównania dysproporcji spowodowanych integracją ekonomiczną. Wśród krajów UE programy strukturalne odgrywają bardzo ważną rolę w tworzeniu przeciwności do negatywnych skutków integracji ekonomicznej i w wspomaganie rozwoju poszczególnych regionów i ich zasobów. Środki strukturalne stanowią obecnie 35% wszystkich wydatków budżetowych, najwięcej zaraz po wydatkach na Wspólną Politykę Rolną (CAP). Kraje Unijne najbardziej poszkodowane przez negatywne skutki wysokich kosztów przystosowania, to głównie nowi członkowie Wspólnoty. Podczas rozszerzeń w 1981 i 1986 roku, gdy Grecja, Hiszpania i Portugalia- kraje słabo rozwinięte o gospodarkach opartych głównie na rolnictwie, stały się członkami UE, przepaści rozwojowe między „starymi” i „nowymi” członkami stały się bardzo widoczne i niezbędnym było zastosowanie programów strukturalnych wyrównujących szanse i poprawiających konkurencyjność nowych członków.

## **Zakończenie**

Ostatnie lata przyniosły niewątpliwy rozwój badań nad ekonomicznymi korzyściami i zagrożeniami tworzenia PBH. Wiele opracowań i analiz podkreśla zasadność tworzenia PBH i ich pozytywny skutek na dalszą liberalizację globalnych rynków, tendencję ku zwiększonej specjalizacji produkcji i wzmocnieniu konkurencyjności. Jakkolwiek w opracowywanych analizach często pomijane są negatywne skutki formowania takich bloków i nieodłączny element dyskryminacji i budowania barier między członkami PBH i krajami wykluczonymi. Niniejsza analiza przedstawiła główne skutki protekcyjnego tworzenia uprzywilejowanych handlowo grup na państwa trzecie oraz negatywne konsekwencje, jakie muszą ponieść kraje chcące należeć do takiego bloku. Fakt tworzenia rygorystycznych barier celnych i konsekwencja tego mechanizmu w formie dalszego izolowania państw słabiej rozwijających się i niemających szans na konkurowanie z uprzywilejowanymi producentami z bloków handlowych, świadczy o braku wystarczających regulacji w międzynarodowym systemie handlowym. Aby PBH zaczęły funkcjonować, jako „motor napędowy” ku wyrównaniu szans i możliwości między krajami słabo



i wysoko rozwiniętymi potrzebna jest ściślejsza kooperacja między dwiema grupami państw i większe zaangażowanie instytucji pozanarodowych.

## Literatura

- Ahmad J. (2008), *Why are there so many Preferential Trade Areas? A political Economy perspective*, "Global Economic Review 37, no.1.
- Cable V., Henderson, D. (1994), *Trade Blocs? The Future of Regional Integration*, The Royal Institute of International Affairs, Londyn.
- Frankel J.A. (1997), *Regional Trading Blocs in the World Economic System*. Institute for International Economics, Waszyngton.
- Frankel J.A. (1998), *The Regionalization of the World Economy*, The University of Chicago Press, Chicago.
- Geiger T. Kennedy D. (1996), *Regional Trade Blocs, Multilateralism and the GATT*. Pinter, Londyn.
- Hill Ch.W.L. (2007), *International Business Competing In the Global Marketplace*. McGraw- Hill/Irwin, Nowy Jork.
- Kono D.Y. (2007), *When Do Trade Blocs Block Trade?," International Studies Quarterly*" no. 51.
- Krueger A. ( 1999), *Are Preferential Trading Arrangements Trade – Liberalizing or Trade Protectionist ? "Journal of Economic Perspectives"*, no.4.
- Mansfield E. D., Milners H.V. (1997), *The Political Economy of Regionalism*, Columbia University Press, Nowy Jork.
- Nugent N. (2003), *External Trade [w:] The Government and Politics of the European Union*, Palgrave Macmillan, Londyn.
- Pomfret R. (2005), *Regional Trade Agreements*. School of Economics, University of Adelaide, Adelaide.
- Scott A. (2008), *Theories of Regional Economic Integration and the Global Economy*, University of Edinburgh, Edynburg.
- Swann D. (2000), *Tariff Barriers and the Customs Union, [w:] The Economics of Europe From Common Market to European Union*, The Penguin Group, Londyn.
- World Trade Organisation. (2010), *Regional Trade Agreements*, [www.wto.org/english/tratop\\_e/region\\_e/region\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/region_e/region_e.htm) (stan na dzień 22 kwietnia).

## **Analysis of Preferential Trading Areas (PTAs) as an Example of Economic Exclusion in the Contemporary World Economy**

**Key words:** Preferential Trading Areas, European Union, protectionism, tariff barriers, non-tariff barriers

### **Summary**

The Preferential Trading Areas are currently considered as one of the most attractive trading systems in the world. Individual countries are becoming part of a free trade areas or custom unions in order to partly reduce or completely remove tariff and non tariff barriers inside the group or to strengthen its trade position on the international arena. Furthermore from the perspective of a wider economic community, the Preferential Trading Areas can lead to market liberalization, production's specialization and even to a further democratization. However, creation of Regional Trade Blocks is characterized by not only political and economic advantages but also is concerned with important consequences for states which due to their economic or geographical situation are excluded from "the privileged group". Membership of the PTA has also associated costs for states which agree to be part of this kind of settlement. One of the economic disadvantages of the membership of the regional trade agreements which are often stressed by many scholars while examining the validity of the PTAs is the concern over the national economic sovereignty and a need to give up some degree of national control over the key policy areas such as the monetary, fiscal or trade policy. The aim of this paper is to prove that despite a number of economic and political advantages, Preferential Trading Areas lead to a significant division among developed states that are members of such group, and undeveloped countries which are characterized by lower economic and social level. The article by presenting arguments will proof that creation of Preferential Trading Areas is also leading to a partial exclusion of non member states from the wider global economic system. The major research method used in this paper is a case study: the example of the European Union – considered as one of the most developed illustration of trade cooperation among strictly defined countries.

**CZĘŚĆ VII**  
**METODY EKONOMETRYCZNE**  
**W EKONOMII**



**Adrian Burda**

## **Wykorzystanie badania koniunktury przemysłowej GUS do prognozowania zmian wielkości produkcji sprzedanej przemysłu**

**Słowa kluczowe:** produkcja sprzedana przemysłu, test koniunktury, koniunktura gospodarcza, prognozowanie krótkoterminowe

**Abstrakt:** W referacie autor stara się ocenić przydatność badania koniunktury przemysłowej prowadzonego przez GUS do prognozowania zmian produkcji sprzedanej przemysłu, będącej istotnym wskaźnikiem aktywności gospodarczej. Badanie obejmuje okres od stycznia 2000 r. (okres dostępności najstarszych szeregów z badania koniunktury sporządzanych wg aktualnej metodologii i w pełni porównywalne) do grudnia 2009 r. W celu oceny przydatności poszczególnych zmiennych z badań zostaje dokonana analiza graficzna, analiza korelacyjna, analiza przyczynowości (w sensie Grangera) oraz modelowanie ekonometryczne. Ostatnim etapem jest standardowa ocena prognoz *ex post* i *ex ante*. Otrzymane wyniki sugerują dobre własności prognostyczne zmiennych pochodzących z testu koniunktury. Ich wykorzystanie może znacząco poprawiać jakość prognoz, zwłaszcza w okresach punktów zwrotnych koniunktury.

### **Wprowadzenie**

Postępujący proces globalizacji, postęp technologiczny czy nieprzewidywalna polityka gospodarcza państw sprawiają, że wzrasta niepewność co do przyszłej sytuacji gospodarczej. Skutkiem tego jest wzrost popytu na informacje dotyczące stanu koniunktury w przyszłości, który starają się zaspokoić różnego rodzaju instytucje, takie jak: organizacje międzynarodowe, banki centralne, banki komercyjne, agencje ratingowe, itp. Jednocześnie wydarzenia dwóch ostatnich lat poddały w wątpliwość dotychczas stosowane modele prognostyczne, co okazało się jednocześnie bodźcem do poszukiwania nowych rozwiązań. Jednym z kierunków poszukiwań jest uwzględnianie w większym niż do tej pory stopniu oczekiwań i nastrojów podmiotów gospodar-

czych<sup>1</sup>, czego przejawem jest m.in. powszechne zainteresowanie indeksem PMI (Doliniak, 2010, s. 23). Powyższe tendencje skłoniły autora do analizy wyników badań koniunktury przemysłowej GUS pod kątem wykorzystania ich w prognozowaniu.

Największą zaletą testu koniunktury jest właśnie uwzględnienie wspomnianego psychologicznego elementu w procesie decyzyjnym, nieuchwytnego w badaniach ilościowych (Kowalewski, 2009, s. 70). Test ten w przypadku badań przedsiębiorstw uwzględnia zarówno podażową (np. przewidywany poziom produkcji), jak i popytową (np. przewidywane zamówienia) stronę gospodarki. Niemniej specyfika kwantyfikacji wyników testu, jak i same proceduralne aspekty badania (zwrotność ankiet, konstrukcja pytań) nakazują ostrożną interpretację wyników.

Wybór badania koniunktury przemysłowej oraz produkcji sprzedanej przemysłu jako wskaźnika koniunktury wynika z: wyprzedzającego charakteru wskaźnika w stosunku do PKB przy wysokiej korelacji, miesięcznej częstotliwości publikacji, dobrej dostępności i międzynarodowej porównywalności danych. Jednocześnie ów indyktor charakteryzuje się wysoką podatnością na czynniki przypadkowe, czy sezonowe (jak chociażby efekty kalendarza), co sprawia, że jego prognozy zwykle będą obarczone dość istotnym błędem.

## Cel badań

W badaniu autor postarał się odpowiedzieć na następujące pytania:

- w jakim stopniu dane pochodzące z badania koniunktury odzwierciedlają bieżące i przyszłe zmiany koniunktury gospodarczej w Polsce?
- czy ich wykorzystanie do prognozowania aktywności gospodarczej jest uzasadnione i może poprawić jakość prognoz?

Podobne badanie przeprowadzone dla wyników badania koniunktury IRG SGH w 2002 r. przyniosło obiecujące rezultaty (por. Adamowicz, Dudek, Walczyk, 2002, s. 40). Biorąc pod uwagę postępujący proces transformacji gospodarczej i coraz większe podobieństwo gospodarki Polski do rynkowych gospodarek krajów rozwiniętych należy spodziewać się coraz większej użyteczności testu koniunktury.

---

<sup>1</sup> W szczególności należy uwzględnić rolę czynników emocjonalnych, pewnej nieracjonalności, tzw. *animals spirits* (Akerlof, Shiller, 2009, s. 3-6).

## Metody badawcze

Za zmienną objaśnianą przyjęto indeks produkcji sprzedanej przemysłu publikowany przez GUS. Wskaźnik ten uznawany jest za kluczowy w diagnozowaniu stanu koniunktury gospodarczej. W analizie skupiono się na jednej postaci indeksu, przyjmując za równą 100 wartość produkcji w analogicznym miesiącu roku poprzedniego. W celu zwiększenia czytelności (aby uwypuklić spadek, bądź wzrost produkcji) od wartości zmiennej odjęto 100.

Wybór wskaźnika podyktowany jest jego dostępnością, oraz stacjonarnością<sup>2</sup>.

Za zmienne objaśniające zostały wykorzystane miesięczne szeregi czasowe pochodzące z badania koniunktury przemysłowej GUS z lat 2000-2009. Wszystkie dane są sporządzone wg nowej, ujednocnionej metodologii. Wstępnej analizie poddano wszystkie zmienne pochodzące z badania (ogółem po 15 zmiennych dla małych, średnich i dużych przedsiębiorstw oraz dla wszystkich badanych). Oznaczono je w następujący sposób:  $Pi\_mal$ ,  $Pi\_sr$ ,  $Pi\_duz$ ,  $Pi\_og$ ; dla  $i=1, \dots, 15$ .

Dane badano w dwóch postaciach: jako proste salda odpowiedzi, niepodane obróbkom, oraz jako dwunastomiesięczne przyrosty sald ( $sd\_$ ).

W badaniu zastosowana następujące metody:

- analizę graficzną,
- analizę korelacyjną,
- test przyczynowości w sensie Grangera,
- modelowanie ekonometryczne wraz z oceną prognoz.

Ponadto zmienne zostały poddane testom stacjonarności.

Analiza graficzna pozwoliła na wstępną ocenę potencjalnych zmiennych objaśniających, uchwycenie ich cech charakterystycznych takich jak: ogólna zbieżność kierunkowa, zbieżność punktów zwrotnych, czy sezonowość. Ocena graficzna została uzupełniona analizą funkcji autokorelacji cząstkowej (PACF).

Analiza korelacyjna umożliwiła wyselekcjonowanie zmiennych objaśnianych o charakterze wyprzedzającym w stosunku do indeksu produkcji. W tym celu obliczono współczynniki korelacji liniowej Pearsona dla opóźnionych i wyprzedzonych szeregów zmiennych objaśniających. Jedynie te o charakterze wyprzedzającym zostały dopuszczone do dalszego etapu analizy.

---

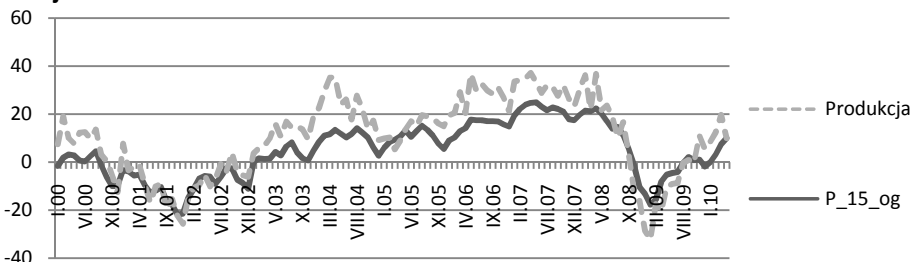
<sup>2</sup>Test ADF w wariancie z wyrazem wolnym odrzuca hipotezę zerową o występowaniu pierwiastka jednostkowego. Dla testu KPSS wyniki nie są jednoznaczne i zależą od operatora opóźnień (dla  $L=0$ : odrzucenie hipotezy zerowej na poziomie 0,01, dla  $L=2$  nie ma podstaw do odrzucenia hipotezy zerowej na poziomie, 0,05, zaś na poziomie 0,1 należy ją odrzucić).

Testowanie przyczynowości miało na celu wybór zmiennych, które w istotny sposób wpływają na zmienną objaśnianą. Wstępnym etapem była ocena stacjonarności zmiennych dokonana poprzez testy ADF i KPSS, będąca warunkiem *sine qua non* uznania wyników testu za wiarygodne. Następnie za pomocą testu Grangera wyodrębniono zmienne będące przyczyną w stosunku do indeksu produkcji. Celem modelowania ekonometrycznego było stworzenie zgodnych modeli prognozujących przyszłe zmiany indeksu produkcji poprzez wykorzystanie wybranych zmiennych z testu koniunktury. W celu wyboru najlepszych modeli, dokonano oceny prognoz *ex post* generowanych poprzez poszczególne modele. Zostały one następnie porównane z modelami autoregresyjnym uwzględniającymi efekty kalendarza.

### Analiza graficzna

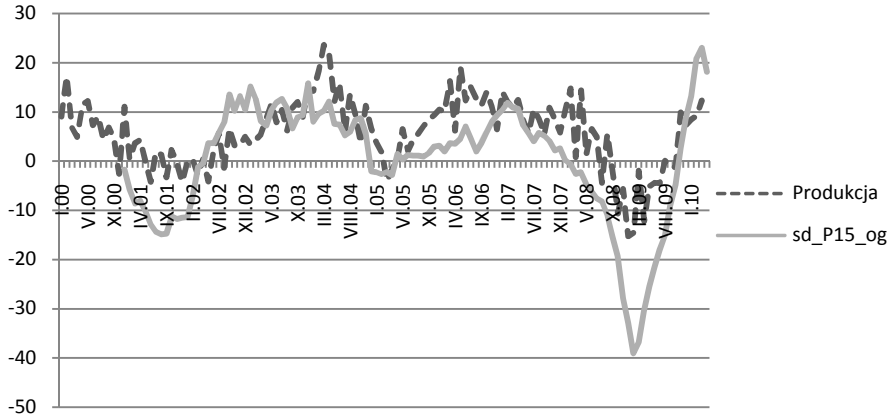
Analizie graficznej poddano zarówno szeregi sald odpowiedzi, jak i dwunastomiesięcznych (sezonowych) przyrostów sald. Przy porównaniu szeregów prostych sald odpowiedzi, zauważono występowanie sezonowości (Wykres 1), co zostało potwierdzone testem autokorelacji cząstkowej (istotna wartość PACF dla opóźnienia 13). Poza tym, zarówno salda, jak ich przyrosty dobrze oddają poziom aktywności gospodarczej, niemniej przyrosty w bardziej wyraźny sposób oraz szybciej identyfikują punkty zwrotne koniunktury. Ponadto przeprowadzone testy DF, ADF, i KPSS wykazały w wielu przypadkach występowanie niestacjonarności (bądź też dawały niejednoznaczne rezultaty) w przypadku sald, która z powodzeniem usunięto poprzez zastosowanie sezonowego (dwunastomiesięcznego) operatora różnicowania. W związku z tym postanowiono skoncentrować się przede wszystkim na rocznych przyrostach sald, niemniej dalszym etapom analizy poddano również same salda.

**Wykres 1. Ogólna ocena koniunktury – salda (P\_15\_og) i indeks produkcji przemysłowej**



Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.



**Wykres 2. Ogólna ocena koniunktury – dwunastomiesięczne przyrosty sald (sd\_P\_15\_og) i indeks produkcji**

Źródło: Opracowanie własne na podstawie danych GUS.

### Analiza korelacyjna

W analizie korelacyjnej przebadano wzajemne korelacje opóźnionych i wyprzedzonych zmiennych z testu koniunktury (zarówno sald, jak i sezonowych przyrostów sald) względem indeksu produkcji przemysłowej. Klasyfikacji charakteru wskaźnika (wyprzedzający, jednoczesny opóźniony), dokonuje się poprzez wybór wyprzedzenia (opóźnienia) dla którego współczynnik korelacji względem zmiennej objaśnianej przyjmuje najwyższą wartość. Wyniki analizy pozwalają stwierdzić zróżnicowany charakter dla analizowanych zmiennych. O ile w większości salda mają jednoczesny lub opóźniony charakter, wśród przyrostów sald przeważa charakter wyprzedzający i jednoczesny. Należy podkreślić, że wyprzedzenie nie jest duże, wynosi co najwyżej 2 miesiące. W tabeli 1 ujęto wyodrębnione wskaźniki wyprzedzające o najwyższym współczynniku korelacji.

Potencjalnie wszystkie zmienne ujęte w tabeli mogą stanowić dobry materiał do prognozowania. Co więcej wartości współczynnika korelacji dla odpowiednich wyprzedzeń niewymienionych tutaj zmiennych są również bardzo wysokie, co może przemawiać na rzecz ich uwzględnienia w modelowaniu.

Tabela 1. Współczynniki korelacji krzyżowej dla najlepszego wyprzedzenia w stosunku do indeksu produkcji

Wskaźnik	Współczynnik korelacji	Wyprzedzenie
sd_P_2_og	0,7077 ***	2
sd_P_3_og	0,7336 ***	1
sd_P_9_og	0,6114 ***	1
sd_P_10_og	0,6425 ***	1
sd_P_2_sr	0,7189 ***	2
sd_P_3_sr	0,6873 ***	2
sd_P_6_ml	0,6020 ***	2
sd_P_7_sr	-0,5203 ***	2
sd_P_8_ml	0,6609 ***	1
sd_P_9_ml	0,6380 ***	1
sd_P_10_sr	0,6303 ***	1
sd_P_11_duz	0,5977 ***	1
sd_P_13_ml	0,6956 ***	1
sd_P_14_duz	0,6700 ***	2
sd_P_15_duz	0,7189 ***	1

Źródło: Opracowanie własne.

### Test przyczynowości

W koncepcji przyczynowości Clive'a Grangera kluczowe elementy to fakt następstwa przyczynowo-skutkowego (przyczyna pojawia się wcześniej niż skutek) oraz to, że przyczyna zawiera unikalne informacje o skutku (Granger, 1969, s. 428). W celu możliwości testowania przyczynowości w sensie Grangera potrzebne są następujące założenia (Koško, Osińska, Stempińska 2007, s. 372):

- dwa procesy: Y i X stanowią wszystkie dostępne informacje, są kowariancyjnie stacjonarne, niedeterministyczne oraz posiadają autoregresyjną reprezentację:

$$A(L)Y_t = \varepsilon_{yt}$$

$$B(L)X_t = \varepsilon_{xt}$$

Przy czym pierwiastki równań  $A(z)=0$  i  $B(z)=0$ , oraz  $E(Y_{t-s}, \varepsilon_{yt})=0$  i  $E(X_{t-s}, \varepsilon_{xt})=0$  leżą poza okręgiem jednostkowym.

Zależność między badanymi procesami jest liniowa, a kryterium oceny modeli stanowi błąd średniokwadratowy. W badaniu przyczynowość testo-

wano przy użyciu testu Grangera w wariancie Walda<sup>3</sup>. W tym celu metodą najmniejszych kwadratów należy oszacować modele następującej postaci:

$$Y_t = A(L) Y_t + \varepsilon_t$$

$$Y_t = \Gamma(L) Y_t + B(L) X_t + \eta_t$$

Hipoteza zerowa dla jednokierunkowej relacji przyczynowej zakłada, że  $X_t$  nie jest przyczyną  $Y$ , co jest równoważne:

$$H_0: B(L) = 0$$

Zakładając, że  $S^2(\varepsilon_t)$  i  $S^2(\eta_t)$  są estymatorami wariancji reszt w powyższych modelach, statystyka testowa przyjmuje następującą postać:

$$G = \frac{T(S2(\varepsilon_t) - S2(\eta_t))}{S2(\eta_t)}$$

gdzie  $T$  oznacza liczbę obserwacji w próbie. Statystyka Walda ( $G$ ) jest zbieżna do  $\chi^2(q^4)$  przy dużej liczbie obserwacji.

Wartość operatora opóźnienia została dobrana poprzez dobór optymalnego rzędu opóźnień w modelu VAR (dla dwóch zmiennych: indeksu produkcji i zmiennej  $z$  testu) na podstawie minimalizacji kryterium Schwartza (Kośko, Osińska, Stempińska, 2007, s. 380).

Dla większości wyodrębnionych zmiennych występuje sprzężenie zwrotne. Dla zmiennej określającej bieżącą zdolność do regulacji zobowiązań finansowych przez małe przedsiębiorstwa (sezonowe przyrosty sald: *sd\_P\_6\_ml*) nie stwierdzono przyczynowości ani w jedną, ani w drugą stronę. Pożądaną jednokierunkową zależność (zmienna  $z$  testu przyczyną indeksu produkcji) wykazano dla zmiennych określających: przewidywaną wielkość produkcji (*sd\_11\_duz*), przewidywaną zdolność do regulowania zobowiązań finansowych (*sd\_14\_duz*), oraz określającą ogólny stan koniunktury gospodarczej (*sd\_15\_duz*). Wymienione zmienne są przyrostami rocznymi sald odpowiedzi w grupie dużych przedsiębiorstw. Rezultaty testu dla tych zmiennych podano w tabeli 2.

<sup>3</sup>Użycie tej procedury wynika przede wszystkim z dużej mocy testu (Osińska, 2008, s. 84). Ze względu na odmiennosc rezultatów uzyskiwanych przez równie mocny test Simsa w wariancie Walda, Charemza i Deadman proponują równoczesne stosowanie testów Simsa i Grangera (Charemza, Deadman, 1997, s. 87), jednak test Simsa rodzi pewne trudności obliczeniowe (Osińska 2008, s. 84).

<sup>4</sup> $q$  – liczba stopni swobody, równa liczbie opóźnień.

**Tabela 2. Wartość statystyki Walda dla zmiennych wykazujących jednostronną przyczynowość**

Zmienna objaśniana (X)	Y przyczyną X	X przyczyną Y	Wartość graniczna G
sd_11_duz	0,340452841	10,00996513	5,991464547
sd_14_duz	6,557521539	19,4005479	9,487729037
sd15_duz	4,737411693	15,18889438	7,814727764

Źródło: Opracowanie własne.

Reasumując zmienne z testów koniunktury w postaci rocznych przyrostów sald stanowią cenną informację pomagającą przewidzieć kształtowanie się indeksu produkcji w przyszłości. Należałoby więc uwzględnić je w modelach prognozujących przyszły stan indeksu. Choć wyniki badania sugerują, że większość z wymienionych w tabeli 1 zmiennych może być użyteczna w prognozowaniu, autor zdecydował się na zastosowanie jedynie zmiennych z tabeli 2. Przemawia za tym bardziej klarowna zależność oraz względy obliczeniowe (uniknięcie „przerzucania danych”).

### Modelowanie ekonometryczne

Pierwszym etapem procedury było stworzenie ogólnej specyfikacji równania. Opiera się ona na ogólnej specyfikacji dla rocznych przyrostów indeksu produkcji opracowanej przez badaczy z Instytutu Rozwoju Gospodarczego SGH (Adamowicz, Dudek, Walczyk, 2002, s. 25), niemniej zawiera kilka istotnych modyfikacji. Wprowadzenie do modelu czynnika zmiany liczby dni roboczych motywowane jest istotnością tzw. efektów kalendarza<sup>5</sup>, zaś zastosowanie wyłącznie opóźnionych zmiennych objaśnianych (i opóźnionych przynajmniej o 2 okresy realizacji zmiennej objaśniającej) wynika z celu prognozowania. W założeniu autora model powinien prognozować przyszłe, nieznanne jeszcze wartości indeksu, a nie szacować wartości już zrealizowane, które ze względu na procedury statystyczne nie zostały jeszcze opracowane i opublikowane.

---

<sup>5</sup>Których nie usuwa proste różnicowanie, ze względu na różną liczbę dni roboczych w danym miesiącu w różnych latach oraz ze względu na święta ruchome. Podejście autora jest tutaj maksymalnie uproszczone. W literaturze uwzględnianie tak rozumianych efektów sezonowych doczekało się znacznie bardziej zaawansowanych metod ( Grudkowska, Pańnicka, 2007, s. 6-8 ).

Ogólna specyfikacja wygląda więc następująco:

$$\ln\_prod_t = \alpha + \sum_{i=2}^n \beta_i \ln\_prod_{t-i} + \sum_{j=1}^{n-1} \sum_{k=1}^m \gamma_{j,k} sd\_k_{t-j,k} + \delta \Delta D_t,$$

gdzie:

$\ln\_prod_t$  – wartość indeks produkcji w okresie t,

$sd\_k_{t-j,k}$  – wartość zmiennej pochodzącej z testu koniunktury (oznaczonej symbolem k) w okresie t-j,

$\Delta D_t$  – przyrost liczby dni roboczych w okresie t w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku.

Procedura badawcza wyglądała następująco. Najpierw oszacowano modele ze wszystkimi wyróżnionymi zmiennymi objaśniającymi i odpowiednimi opóźnieniami zmiennej objaśnianej. Następnie za pomocą regresji krokowej wstecznej szacowano nowe modele, z mniejszą ilością zmiennych, aż do uzyskania istotnych statystycznie parametrów przy wszystkich zmiennych. Badano przy tym właściwości prognostyczne każdego z oszacowanych w ten sposób modeli. Okazało się, że niektóre modele z parametrami nieistotnymi statystycznie na poziomie istotności 0,1 mają dobre własności predykcyjne. Najlepsze modele zostały ujęte w tabeli 3.

Rezultaty modelowania należy uznać za zadowalające. Modele charakteryzują się zarówno stosunkowo dobrym dopasowaniem do danych, jak i dobrymi właściwościami prognostycznymi *ex post*. W modelach nie stwierdzono również autokorelacji rzędu pierwszego (wartości statystyki DW w granicach 1,5-2), co przemawia na rzecz ich poprawności. Choć dla okresu 3-miesięcznego zaskakujący może być fakt, że model autoregresyjny generuje prognozy obarczone mniejszym błędem absolutnym (MAE) niż modele uwzględniające zmienne z testu koniunktury, to 6-miesięczny test prognoz przemawia na korzyść modeli uwzględniających te zmienne. Istotną ich cechą jest „uchwycenie” aktualnych tendencji rozwoju sytuacji gospodarczej i co najważniejsze – ich zmiany<sup>6</sup>. Należy przy tym pamiętać o znacznym wpływie zjawisk przypadkowych na zmiany wielkości produkcji (jak i wysoką zmienności tej wielkości<sup>7</sup>). Na koniec warto zwrócić uwagę, na znacząco lepsze walory prognostyczne badanych modeli (mierzone MAE), w porównaniu z podobnymi wcześniejszymi badaniami dla gospodarki polskiej (Adamowicz, Dudek, Walczyk, 2002, s. 31). Ten fakt może świadczyć o coraz bardziej rynkowym

<sup>6</sup>W październiku 2009 wielkość produkcji sprzedanej w porównaniu z analogicznym okresem poprzedniego roku była minimalnie niższa, podczas gdy już w grudniu 2009 o niemal 10% większa niż rok wcześniej, a w marcu 2010 o 12,3 % większa.

<sup>7</sup>Odchylenie standardowe wynosi ponad 7 pkt. procentowych.

charakterze polskiej gospodarki, oraz większej trafności oczekiwań uczestników życia gospodarczego.

**Tabela 3. Najlepsze modele prognostyczne i weryfikacja prognoz**

Zmienne z testu	Opóźniona zmienna objaśniana	Pozostałe parametry	Ocena dopasowania i trafności prognoz	Okres oceny prognozy
0,143sd_P_11duz <sub>t-1</sub>	0,361 ln_prod <sub>t-2</sub> 0,358 ln_prod <sub>t-3</sub>	$\alpha = 1,821$ $\delta = 1,123$	MAE = 2,07 $R^2 = 71,37\%$	01:03 2010
0,135 sd_P_11duz <sub>t-1</sub>	0,47 ln_prod <sub>t-2</sub> 0,431 ln_prod <sub>t-3</sub> -0,205 ln_prod <sub>t-4</sub>	$\alpha = 1,946$ $\delta = 1,146$	MAE = 2,63 $R^2 = 72,95\%$	01:03 2010
0,137 sd_P_14duz <sub>t-1</sub> -0,148 sd_P_14duz <sub>t-3</sub> 0,125 sd_P_15duz <sub>t-1</sub>	0,474 ln_prod <sub>t-2</sub> 0,424 ln_prod <sub>t-3</sub> -0,227 ln_prod <sub>t-4</sub>	$\alpha = 1,767$ $\delta = 1,245$	MAE = 2,32 $R^2 = 75,00\%$	10 2009: 03 2010
0,194 sd_P_15duz <sub>t-1</sub>	0,493 ln_prod <sub>t-2</sub>	$\alpha = 2,77$ $\delta = 1,076$	MAE = 2,39 $R^2 = 66,98\%$	10 2009: 03 2010
0,126 sd_P_11duz <sub>t-1</sub>	0,383 ln_prod <sub>t-2</sub> 0,363 ln_prod <sub>t-3</sub>	$\alpha = 1,571$ $\delta = 1,111$	MAE = 2,50 $R^2 = 72,00\%$	10 2009: 03 2010
-	0,74 ln_prod <sub>t-2</sub>	$\alpha = 1,462$ $\delta = 1,225$	MAE = 1,90 $R^2 = 58,08\%$	01:03 2010
-	0,753 ln_prod <sub>t-2</sub>	$\alpha = 1,282$ $\delta = 1,194$	MAE = 5,97 $R^2 = 59,9\%$	10 2009: 03 2010

Źródło: Opracowanie własne.

## Zakończenie

Zarówno ocena możliwości diagnostycznych, jak i prognostycznych badania koniunktury GUS wypada pozytywnie. Przy czym lepsze walory prognostyczne, jak i cechy statystyczne wykazują roczne przyrosty sald. Są pozbawione efektu sezonowości oraz mają własności wskaźników wyprzedzających. Testy przyczynowości wykazały ich istotne znaczenie dla kształtowania się przyszłych wartości indeksu produkcji przemysłowej. W szczególności dotyczy oczekiwań co do przyszłej wielkości produkcji, zdolności do regulowania zobowiązań finansowych, oraz ogólnej oceny koniunktury gospodar-

czej formułowanej przez duże przedsiębiorstwa (przyczynowość jednostronna).

Modele uwzględniające wyselekcjonowane zmienne z testu koniunktury charakteryzują się dobrymi właściwościami statystycznymi i prognostycznymi. Podkreślenia wymaga fakt, że najlepsze właściwości wykazują stosunkowo proste modele. Świadczy to zarówno o celowości procedury regresji krokowej wstecznej, jak i ułatwia dostosowywanie oszacowanych modeli do zmieniających się warunków gospodarczych. Wyniki badań należy traktować jednak z dużą dozą ostrożności, wynikającą m.in. z krótkiego okresu oceny modeli. Dobitnie o tym świadczy porównanie oszacowanych modeli z modelami autoregresyjnymi, z którego można wysnuć zupełnie inne wnioski dla różnych okresów oceny prognoz.

Przeprowadzone badanie oczywiście nie wyczerpuje tematu referatu. W związku z tym autor proponuje następujące, dalsze kierunki badań:

- analiza stabilności modeli, w celu oszacowania optymalnej częstotliwości ich reestymacji;
- uwzględnienie innych zmiennych w modelu (np. pochodzących z rynku finansowego, czy PMI), porównanie estymowanych modeli z alternatywnymi modelami wielu zmiennych;
- modelowanie szeregów oczyszczonych z wahań przypadkowych i sezonowych za pomocą procedury TRAMO/SEATS i porównanie ich z modelami opartymi na danych surowych;
- analiza i estymacja modeli przełącznikowych wykorzystujących zmienne z testu w celu identyfikacji punktów zwrotnych koniunktury.

## Literatura

- Adamowicz E., Dudek S., Walczyk. K. (2002), *Wykorzystanie wyników testu koniunktury do prognoz krótkoterminowych*, Studia i Materiały, nr 72, Instytut Rozwoju Gospodarczego SGH, Warszawa.
- Akerlof G.A, Shiller R.J. (2009), *Animal Spirits*, Princeton University Press, Princeton.
- Charemza W., Deadman D.F. (1997), *Nowa ekonometria*, PWE, Warszawa.
- Doliniak K. (2010), *Kasyno prognostyków*, „Forbes”, nr 1/2010.
- Granger C.W.J. (1969), *Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-spectral Methods*, „Econometrica”, Vol. 37, No. 3.
- Grudkowska S., Paśnicka E. (2007), *X-12-ARIMA i TRAMO/SEATS – empiryczne porównanie metod wyrównania sezonowego w kontekście długości próby*, Materiały i Studia, Zeszyt nr 220, Warszawa.

Kośko M., Osińska M., Stempińska J. (2007), *Ekonometria współczesna*, Dom Organizatora, Toruń.

Kowalewski G. (2009), *Zarys metod badania koniunktury gospodarczej*, Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, Wrocław.

Osińska M. (2008), *Ekonometryczna analiza zależności przyczynowych*, Wydawnictwo Naukowe Uniwersytetu Mikołaja Kopernika, Toruń.

## **Forecasting Industrial Production in Poland Using Business Surveys Data**

**Key words:** industry production, business survey, business cycles, short-term business forecasting

### **Summary**

In this paper author examines how usefull are data from business survey (which provide Polish Statistical Office) to forecast in short-term changes of industrial production in Poland. Methodology includes graphic analyses, cross-correlation analyses, testing causality (in Granger sense) and econometric modeling. Results of research suggests good usefulness of business surveys. Forecasts with using these dates are more accurate than forecast from autoregressive models, especially in predicting turning points of business cycles.



**Maciej Beręsewicz**

## **Imputacja jako sposób rozwiązywania problemów braków danych**

**Słowa kluczowe:** imputacja, braki danych, metody imputacji

**Abstrakt:** Artykuł ma na celu wskazanie możliwości radzenia sobie z niepełnymi zbiorami danych oraz wskazanie, które metody są najlepsze, czyli niezniekształcające w znaczącym stopniu prawdziwych wyników. W pracy zostaną przedstawione oraz porównane metody uzupełniania braków danych. Problem zostanie przedstawiony na danych z GUS, z których w sposób tendencyjny zostaną usunięte dane, a następnie dokonana imputacja. Wykorzystane zostaną metody imputacji średniej, mediany, interpolacji liniowej, trendu liniowego w punkcie oraz k-najbliższych sąsiadów. Wyniki analiz zostaną porównane z pełnymi danymi, co umożliwi wybranie najlepszej metody imputacji danych.

### **Wprowadzenie**

Braki danych są jednym z najważniejszych problemów, które napotyka w swojej pracy analityk danych (Larose, 2006, s. 29). To zagadnienie może być klasyfikowane według kryteriów obiektywności i subiektywności. Pierwsze dotyczą braków spowodowanych czynnikiem losowym, drugie czynnikiem nielosowym. Czynnikiem losowym mogą być uszkodzenia analizowanych baz danych, zniszczenie spowodowane czynnikami niezależnymi od człowieka, które powoduje utratę części danych, jak również w wyniku ludzkich błędów. W badaniach statystycznych, w szczególności badaniach ankietowych, losowość braków danych może być spowodowana chorobą, nieobecnością podczas przeprowadzania pomiarów czy śmiercią. Najczęściej spotykaną w rzeczywistości sytuacją są braki danych będące wynikiem czynników nielosowych, mających charakter tendencyjny (Lasek, 2007, s. 43). Przykładami, we wspomnianych badaniach ankietowych, są m. in. odmowa udzielenia odpowiedzi, nieudzielenie odpowiedzi w części lub w całości.

Braki danych możemy podzielić na (Gelman, 2006, s.530):

- **Missing Completely at Random (MCAR)** - brak danych występuje w sposób losowy jeżeli, prawdopodobieństwo utraty jest takie samo dla każdej z nich;
- **Missing at Random (MAR)** – zmienne w których braki nie wystąpiły w całkowicie losowy sposób (prawdopodobieństwo braku danych jest różne dla każdego rekordu). Głównym założeniem jest uzależnienie prawdopodobieństwa tylko i wyłącznie od posiadanych danych;
- **Missing that depends on unobserved predictors** – brak danych spowodowany niezarejestrowanymi zmiennymi które implikują brak danych;
- **Missing that depends on the missing value itself** – brak danych uzależniony od nieudzielenia informacji przez ankietowanych.

Bez względu na przyczyny, jakie towarzyszą brakom odpowiedzi, ich występowanie jest przyczyną wielu błędów w procesie estymacji. Wynika to z faktu, że osoby, które odmawiają wzięcia w badaniu udziału, bądź nie udzielają na niektóre pytania odpowiedzi na ogół różnią się od tych, co biorą w nim udział i dostarczają niezbędnych danych. Do najważniejszych niekorzystnych czynników będących konsekwencją występowania w badaniach braków odpowiedzi należy zaliczyć (Szymkowiak, 2009, s. 3):

- zmniejszenie efektywnego rozmiaru próby bądź populacji, co wpływa w bezpośredni sposób na zwiększenie wariancji stosowanych estymatorów;
- obciążenie wyników badania,
- zniekształcenie rozkładu badanych cech

Istnieją trzy metody stosowane w wypadku braków danych: usuwanie<sup>1</sup>, imputacja oraz ważnienie danych (m.in.: kalibracja, postratyfikacja). Ostatnie dwie są najczęściej wykorzystywanymi w praktyce metodami estymacji brakujących parametrów. W niniejszej pracy zostaną scharakteryzowane różne sposoby imputacji danych.

## Imputacja

Imputacja to metoda szacowania brakujących lub eliminowania niepoprawnych danych. W wyniku imputacji następuje przypisanie dla każdej jednostki w miejsce brakujących lub nieważnych danych jakiejś wartości. Oznaczenie

---

<sup>1</sup> Rozumiane jako usuwanie rekordów z brakami danych nawet w przypadku gdy brakuje tylko jednej danej w całym wierszu. Metoda jest przestarzała oraz w znaczącym stopniu zmniejszająca zbiór danych, który analizujemy, nie wspominając o zniekształcaniu wyników badań.

cza to, że brakujące dane uzupełniane są ich „substytutami” i są one z samej definicji „wartościami sztucznymi” (Szymkowiak, 2009, s. 4).

Poniżej zostały ogólnie opisane metody, a szczegółowo te, które zostały użyte przy badaniu ich skuteczności.

- **Imputacja dedukcyjna** – polegająca na wprowadzeniu brakujących danych na podstawie analizy pozostałych informacji, które w sposób jasny potrafią wskazać prawidłową wartość;
- **Imputacja typu *cold-deck*** – brakujące dane uzupełnia się przy użyciu innych źródeł danych np.: wcześniejsze spisy, badania oraz zewnętrzne bazy danych (GUS, 2006);
- **Imputacja typu *hot-deck*** - w metodzie tej imputowaną wartością dla cechy  $y$  dla  $k$  – tego obiektu jest  $\hat{y}_k = y_{l(k)}$  gdzie  $l(k)$  jest dawcą dla tego obiektu losowo wybranym spośród wszystkich obiektów z kompletnym rekordem danych bądź spośród takich obiektów, które należą do tej samej klasy amputacyjnej;
- **Imputacja w oparciu o opinie ekspertów** – eksperci, którzy z racji swojego doświadczenia są osobami posiadającymi odpowiednie kompetencje, proponują wartości imputowane w miejsce braków danych;
- **Imputacja z wykorzystaniem innej zmiennej** – w badaniu mamy kilka zmiennych z których dla zmiennej  $X$  występują braki danych, natomiast zmienna  $Z$  jest z nią blisko związana, jest substytutem (wysoka korelacja bądź bliska zmienna jakościowa). W imputacji wykorzystujemy dane zmiennej  $Z$ , które imputujemy w miejsce brakujących danych dla zmiennej  $X$ ;
- **Imputacja metodą najbliższego sąsiada (np.:  $k$  - średnich)** - w metodzie tej imputowaną wartością dla cechy  $y$  dla  $k$  – tego obiektu jest  $\hat{y}_k = y_{l(k)}$ , gdzie  $l(k)$  jest dawcą dla tego obiektu. Idea tej metody polega na tym, że skoro dwa obiekty mają zbliżone lub te same wartości dla pewnej grupy cech, to powinny mieć również zbliżone wartości dla cechy  $y$ . Dawcą jest obiekt  $l(k)$ , który należy do zbioru  $r$  wszystkich respondentów, i który spełnia warunek  $\min_{l \in r} D_{lk}$ . Dawcą jest więc obiekt, dla którego wielowymiarowa funkcja odległości obliczona pomiędzy wszystkimi obiektami dawcami a obiektem biorcą przyjmuje wartość minimalną. Zakładamy przy tym, że odległość tą liczymy w oparciu o pewne zmienne, które są znane dla wszystkich dawców jak i biorcy. Biorca przyjmuje zatem wartość cechy  $y$  od dawcy, który minimalizuje odległość liczoną w oparciu o miarę odległości  $D_{lk}$ .

W przypadku, gdy dawcy będziemy szukać posługując się tylko jedną zmienną  $X$  możemy wykorzystać funkcję odległości postaci:

$$D_{lk} = |x_l - x_k|, \quad (1)$$

W przypadku wielowymiarowym, gdy dawcy szukamy w oparciu o zbiór  $J$  zmiennych wygodną w zastosowaniu jest metryka postaci:

$$D_{lk} = \sqrt{\sum_{j=1}^J (x_{jl} - x_{jk})^2}, \quad (2)$$

gdzie  $x_{ji}$  jest wartością  $j$  – tej cechy dla  $i$  – tego obiektu badania.

- **Imputacja regresyjna** – metoda zastępowania brakujących danych w oparciu o wartości uzyskane z odpowiednio dobranego modelu regresji. Imputowaną wartością może być wartość wprost z modelu bądź też wartość regresyjna z uwzględnieniem składnika resztowego.
- **Predykcyjne dopasowane według średniej** – jest to pewna odmiana imputacji regresyjnej, w której nierespondentowi jest dobierany respondent na zasadzie najbliższej wartości uzyskanej w oparciu o wyznaczony model regresji, przy czym zamiast wartości regresyjnej nierespondentowi przypisuje się wartość respondenta.
- **Interpolacja liniowa** – powoduje zastąpienie braków danych przy wykorzystaniu interpolacji liniowej. W interpolacji używana jest ostatnia ważna wartość przed brakiem danych oraz pierwsza ważna za brakiem. Jeśli braki danych występują w pierwszej lub ostatniej obserwacji w serii, nie są one zastępowane.
- **Trend liniowy w punkcie** – powoduje zastąpienie braków danych trendem liniowym dla tego punktu. Zmienna ta jest poddawana regresji w oparciu o zmienną wskaźnikową od 1 do  $n$ . Brakujące wartości są zastępowane wartościami przewidywanymi.
- **Imputacja z wykorzystaniem średniej i mediany** – metoda polegająca na zastąpieniu braków obliczonymi na podstawie istniejących danych wartości średniej lub mediany.

### Porównanie metod

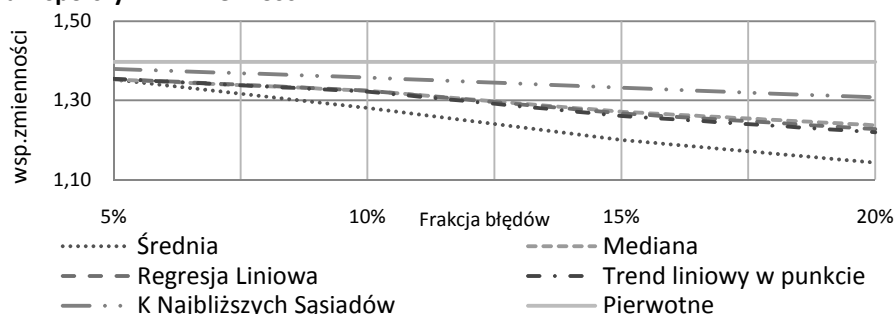
W niniejszym podrozdziale zostało dokonane zestawienie pięciu metod imputacji: średnia, mediana, regresja liniowa, trend liniowy w punkcie oraz

metoda k-najbliższych sąsiadów. Przed przystąpieniem do analizy wyników przedstawione zostały dane oraz metoda użyta do porównania wymienionych sposobów imputacji.

Dane pochodzą z Głównego Urzędu Statystycznego za rok 2007 w rozbiciu na powiaty<sup>2</sup>. Dotyczą liczby czytelników w ciągu roku (która była główną zmienną, na której przeprowadzono analizę wrażliwości) a także szereg zmiennych, które zostały wykorzystane do metody k-najbliższych sąsiadów<sup>3</sup>. Następnie posortowano zmienną dotyczącą liczby czytelników rosnąco. Z tak otrzymanego szeregu usunięto kolejno od 5 do 20 procent danych (co 5 p.p.) z lewego oraz prawego ogona rozkładu zmiennej<sup>4</sup>. W kolejnym kroku imputowano poszczególnymi metodami dane przy pomocy programów STATISTICA 8 (metoda k – najbliższych sąsiadów) oraz PASW Statistics 18 (pozostałe metody).

Na poniższych wykresach zaprezentowana jest analiza wrażliwości współczynnika zmienności<sup>5</sup>, określającego zróżnicowanie liczby czytelników w poszczególnych powiatach.

**Wykres 1 – Wpływ wielkości frakcji braków danych (lewy ogon rozkładu zmiennej) na współczynnik zmienności**



Źródło: Opracowanie własne

<sup>2</sup> Dane zaczerpnięte ze strony [www.stat.gov.pl](http://www.stat.gov.pl) z Bazy Danych Regionalnych.

<sup>3</sup> Na zmiennych nie przeprowadzono analizy wrażliwości. Zmienne to: oferty pracy wg grup osób (ogółem); bezrobotni zarejestrowani pozostający bez pracy dłużej niż 1 rok (ogółem), przeciętne miesięczne wynagrodzenia brutto (ogółem), zwiedzający muzea i oddziały (ogółem), kina stałe, galerie i salony sztuki ogółem, domy i ośrodki kultury, kluby i świetlice (instytucje), domy i ośrodki kultury, kluby i świetlice (koła/kluby), ludność wg grup wieku i płci 20-24, ludność wg grup wieku i płci 25-29, ludność wg grup wieku i płci 40 – 59, ludność wg grup wieku i płci 60 i więcej.

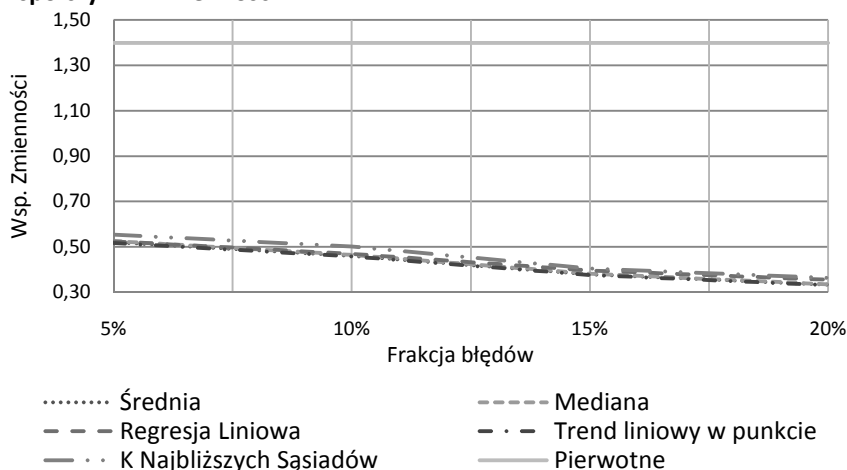
<sup>4</sup> Powodem był fakt iż większość braków danych dotyczy ogonów rozkładów zmiennych, rozumianych jako wartości znajdujące się na końcach rozkładu zmiennej.

<sup>5</sup> Wybrano współczynnik zmienności, ponieważ pokazuje jak zmienia się rozkład zmiennej wraz ze zmianami średniej arytmetycznej w próbie.

Jak widać najlepiej estymowała braki danych metoda k-najbliższych sąsiadów, która była najbardziej odporna na procentowe zmiany braków danych. Ogólnie można stwierdzić, że większość zastosowanych metod dobrze poradziła sobie z brakami danych. Oznacza to fakt małego wpływu braków danych znajdujących się w lewym ogonie (wartości minimalne) na współczynnik zmienności<sup>6</sup>.

Drugi wykres przedstawia dane dotyczące analizy wrażliwości prawego ogona rozkładu (wartości maksymalne). Wszystkie zastosowane metody w zbliżony sposób imputowały brakujące dane w ilości czytelników bibliotek w powiatach. Jednak, podobnie jak w pierwszym przypadku, najlepiej nieznacznie, wypadła metoda k najbliższych sąsiadów. Duże różnice w porównaniu z pierwotnymi danymi wynikają ze znaczącej asymetrii prawostronnej.

**Wykres 2. Wpływ wielkości frakcji braków danych (lewy ogon rozkładu zmiennej) na współczynnik zmienności**



Źródło: opracowanie własne.

## Zakończenie

Przedstawione metody są najbardziej wydajne dla rozkładów silnie asymetrycznych. Oznacza to, że mają najlepsze wyniki przy stosowaniu metod imputacji dla ogonów zgodnych z asymetrią rozkładu badanej zmiennej. Najlepsze wyniki estymacji uzyskała metoda k-ajbliższych sąsiadów. Wszystkie

<sup>6</sup> Badana zmienna charakteryzuje się silną, prawostronną asymetrią.

metody w podobny sposób imputowały brakujące dane dla lewego ogonu zmiennej, co związane jest ze wspomnianą asymetrią<sup>7</sup>.

Zaprezentowane metody są jedynie wstępem do całej gamy algorytmów imputacji danych. Istnieje wiele lepszych od zaprezentowanych sposobów rozwiązywania problemów braków danych, takich jak: losowe lasy, regresja logistyczna czy metoda liniowej dyskryminacji (Biecek, 2008, s. 146-148).

## Literatura

- Biecek P. (2008), *Przewodnik po pakiecie R*, Oficyna Wydawnicza GiS, Wrocław.
- Gelman A. (2006), *Data Analysis Using Regression and Multilevel/Hierarchical Models*.
- GUS (2006), *Dochody i warunki życia ludności Polski raport z badania EU-SILC*.
- Lasek A. (2007), *Metody Data Mining w ocenianiu i prognozowaniu kondycji ekonomicznej przedsiębiorstw*, Difin, Warszawa.
- Larose T. (2006), *Odkrywanie wiedzy z danych, wprowadzenie do eksploracji danych*, PWN, Warszawa.
- Szymkowiak M. (2009), *Estymatory kalibracyjne w badaniu budżetów gospodarstw domowych*, UE w Poznaniu, Poznań.

## Imputation as a Method to Solve Problems With Missing Data

**Key words:** imputation, missing data, imputation methods

### Summary

The main goal of the paper is to present basic methods of imputation and to test which one is the most efficient. Imputation is a procedure whereby missing values on one or more study variables are „filled in” with substitutes. In this paper the author presented some commonly used rules to produce imputed values which are used in using data taken from Central Statistical Office. Author use k-nearest neighbours, mean and median imputation, linear interpolation, linear trend in spot.

---

<sup>7</sup> Wynika to z faktu, że Polacy jako naród czytają małą liczbę książek w ciągu roku a, także występuje nieduża frakcja bibliotek z bardzo wysoką liczbą czytelników w ciągu roku.





## Nota o autorach

- lic. Maciej Beręsewicz** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,  
SKN Młodych Statystyków i Demografów
- lic. Jarosław Bielicki** Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu,  
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania,  
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
- Adrian Burda** Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
- mgr Magdalena Drapała** Szkoła Główna Handlowa w Warszawie,  
Kolegium Gospodarki Światowej
- lic. Maciej Grodzicki** Uniwersytet Jagielloński w Krakowie,  
Instytut Ekonomii i Zarządzania
- lic. Maciej Horodecki** Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu,  
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
- mgr Jagoda Jakubowska** Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu,  
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania,  
Katedra Marketingu, Handlu i Logistyki
- Adam Janiszewski** Akademia Ekonomiczna im. Karola Adamickiego  
w Katowicach,  
Koło Naukowe Zarządzania Menadżer działające przy  
Katedrze Przedsiębiorczości i Zarządzania Innowacyjnego
- lic. Łukasz Jędrzejczak** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
- lic. Alicja Kalinowska** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,  
SKN Maksimus
- lic. Natalia Kasztelan** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,  
SKN Maksimus
- mgr Kinga Korniejenko** Uniwersytet Jagielloński w Krakowie
- mgr Aleksander Kowalski** Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
- mgr Magdalena Kuczmarska** Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu,  
Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania,  
Katedra Inwestycji i Nieruchomości,  
Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
- mgr Katarzyna Lichwa** Uniwersytet Jagielloński w Krakowie,  
Wydział Zarządzania i Komunikacji Społecznej
- Natalia Maćkowiak** Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu,  
SKN Maksimus

<b>mgr Marta Mączyńska</b>	Szkoła Główna Handlowa w Warszawie, Kolegium Gospodarki Światowej
<b>Katarzyna Miedzińska</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, SKN Maksimus
<b>lic. Przemysław Murawski</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
<b>lic. Łukasz Nizio</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Krakowie
<b>Katarzyna Niziołek</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu
<b>Dominika Papuda</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, SKN Maksimus
<b>mgr Ilona Pietryka</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania, Katedra Ekonomii, Polskie Towarzystwo Ekonomiczne Oddział w Toruniu
<b>lic. Anna Płoszaj</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, SKN Maksimus
<b>lic. Sylwia Przechodzka</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, SKN Maksimus
<b>lic. Zuzanna Rataj</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, SKN Marketingu Multimedialnego
<b>Marek Sergiel</b>	Akademia Ekonomiczna im. Karola Adameckiego w Katowicach, Koło Naukowe Zarządzania Menadżer działające przy Katedrze Przedsiębiorczości i Zarządzania Innowacyjne- go
<b>Diana Skrok</b>	Szkoła Główna Handlowa w Warszawie
<b>lic. Marta Stachowiak</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, SKN Marketingu Multimedialnego
<b>mgr Anna Stocka</b>	Uniwersytet Mikołaja Kopernika w Toruniu, Wydział Nauk Ekonomicznych i Zarządzania
<b>mgr Anna Śleszyńska-Świdarska</b>	Uniwersytet w Białymstoku, Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębior- czości w Łomży
<b>Tomasz Waśko</b>	Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu, SKN Maksimus